Közgazdasági Szemle

XLV. ÉVFOLYAM 1998. JANUÁR

„Jelen voltam és láttam, hogy így történt..."
Kornai János 70 éves

CSABA LÁSZLÓ
Közép-Európa uniós érettségéről

HÉTHY LAJOS
A megállapodásos bérpolitika Magyarországon

CSANÁDI MÁRIA–PÁCZI ERZSÉBET
Környezetvédelem a privatizáció közegében

ROMÁN ZOLTÁN
Az EU-csatlakozás és a kis- és középvállalati szektor

BÁGER GUSZTÁV–SZABÓ-PELSŐCZI MIKLÓS
A Marshall-tervtől az új egyensúlyi helyzetek felé

KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY

A MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADÉMIA
KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI BIZOTTSÁGÁNAK FOLYÓIRATA

Szerkeszti a Magyar Tudományos Akadémia Közgazdaságtudományi Bizottsága:

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

Közgazdasági Szemle, XLV. évfolyam, 1998. január

TARTALOM

„Jelen voltam, és láttam, hogy így történt..." Kornai János 70 éves 1
Kornai a kortársak szemével *(Csaba László, Gábor R. István, Király Júlia, Laki Mihály, Marer Pál, Mátyás Antal, Oblath Gábor, Petschnig Mária Zita, Simonovits András, Vajda Mihály, Vámos Tibor, Várhegyi Éva)* 3

TANULMÁNYOK

Csaba László: Közép-Európa uniós érettségéről 18
Héthy Lajos: A megállapodásos bérpolitika Magyarországon 36
Csanádi Mária–Páczi Erzsébet: Környezetvédelem a privatizáció közegében 51
Román Zoltán: Az EU-csatlakozás és a kis- és középvállalati szektor 69

ÉVFORDULÓ

Báger Gusztáv–Szabó-Pelsőczi Miklós: A Marshall-tervtől az új egyensúlyi helyzetek felé 84

A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata 95

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, XLV. évf., 1998. január (1–17. o.)

„Jelen voltam és láttam, hogy így történt..." Kornai János 70 éves

Albertus Magnus, dominikánus szerzetes, az első modern értelemben vett természetkutató, *Aquinói Tamás* tanítómestere használta gyakran műveiben a címben szereplő kitételt: „*Fui et vidi experiri*". Ha – a 2000. év felé közeledvén – a kutatók ma is klasszikus formulákkal zárnák munkáikat, a január 21-én hetvenedik születésnapját ünneplő Kornai János műveihez jól illenék az albertusi mondás. Kornai folyamatosan „jelen van", attól a pillanattól kezdve, hogy ifjú kutatóként nemkívánatos gondolatai miatt a textiliparba száműzik, egészen addig, míg Göncz Árpád kezéből átveszi a Magyarság Hírnevéért kitüntetést. Csak éppen a helyszínek és az idők változnak. Kornai kutatószenvedélye, elkötelezettsége a valóság történései és megfigyelhető tényei iránt változatlan.

A *„Fui et vidi experiri"* a tanúk formulája, akiknek vallomása alátámasztja vagy cáfolja a perbe vontak állításait. Kornai így ír erről a szocialista rendszerről megjelentetett enciklopédikus műve bevezető fejezetében: „Sok esetben az állítást alátámasztó, *perdöntő »tanúvallomást«* azok szolgáltatják, akik szocialista országban élnek. Ráismernek-e arra a helyzetre, amit a könyv leír? Megegyeznek-e a könyvben leírtak azzal, amit nap mint nap fogyasztóként vagy termelőként, vezetőként vagy beosztottként, eladóként vagy vevőként megélnek? *Önmagamat is tanúnak tekintem.* Ezenkívül több évtizeden át számos további tanúval beszéltem; sok esettanulmányt, beszámolót, jegyzőkönyvet, írásos jelentést, interjút, szociográfiát olvastam el, amelyek mind tanúvallomásként foghatók fel. Abban a meggyőződésben terjesztem elő megállapításaimat, hogy ez az azonosság a könyvben leírt megállapítások és a mindennapos tapasztalat között fennáll."[1] (Kiemelések tőlünk.) Ma, amikor a főáramlatú közgazdászok fennen hirdetik, hogy *„...a puszta tény sohasem versenyezhet a közgazdaságtudományban egy konzisztens elmélettel",*[2] korántsem magától értetődő a tények iránti elkötelezettség. Valódi bátorságra azonban azokban az időkben volt szükség, amikor az irracionális rendszer paradox tényeinek feltárása a rendszert magát kérdőjelezte meg.

Kornai János legnagyobb hatású művének már a címe – *A hiány* – önmagában egy tornádóval ért fel, amely darabokra törte a nagy üggyel-bajjal összemesterkedett és skolasztikus eszmefuttatásokkal gazdagon díszített „létező szocialista" épületet. *A hiány* után már lehetetlen volt tervszerű arányos fejlődésről vagy munka szerinti elosztásról cikkezni. Pedig Kornainak a legkevésbé sem állt szándékában szelet vetni és vihart aratni. Ő csupán leírta, amit látott. A szembenállás akkor is nyilvánvaló, ha Kornai János egészen a legutóbbi évekig mindig kínosan ügyelt arra, hogy – a pozitív közgazdaságtan filozófiáját követve – távol maradjon a politikától, s a rendszer működésének leírásából ne vonjon le semmilyen „tudományon kívüli" következte-

[1] *Kornai János*: A szocialista rendszer. Kritikai politikai gazdaságtan. Heti Világgazdaság Kiadói Rt., Budapest, 45. o.

[2] *Milgrom, P.–Roberts, J.*: Information Asymmetries, Strategic Behavior, and Industrial Organization. The American Economic Review, Vol. 77, No. 1.

tést. Voltak azonban olyan periódusai történelmünknek, amikor a racionalitás képviselete már önmagában politikai tett volt, s a ráció puszta működtetése rendszerellenes izgatás.

Kisszámú matematikai közgazdász mellett Kornai János volt az, aki – a racionális diskurzus szótárát alkalmazva – az ideológia nyelvét felváltotta a tudományéval. Akárcsak a természet törvényeit a társadalom törvényeit sem „olvashatjuk mindaddig, míg meg nem tanultuk a nyelvét, és nem barátkoztunk meg a jelekkel, amelyekkel írva van. A matematika nyelvén van írva, és a betűi háromszögek, körök és más geometriai alakzatok, amelyek ismerete nélkül lehetetlen akárcsak egyetlen szót is megérteni."[3]

Az egzakt megfogalmazásra való törekvés, a kifejezés „rigorózus" pontossága és egyértelműsége azonban Kornai Jánosnál sohasem megy a mondanivaló *relevanciájának a* rovására. Nem aszerint építi fel modelljeit, hogy mit lehet elegáns matematikai formulákba önteni, olyan modellek felállítására törekszik, amelyek nélkülözhetetlenek ahhoz, hogy megértsük azt, amit magunk körül látunk. *A hiány* szerzője irtózik mindenféle homálytól, kétértelműségtől, verbális vagy képletek által fejlesztett ködtől. Szerkesztői szemmel nézve megható, ahogyan írásait, szinte a nyomdagépig elkísérve, az utolsó percig csiszolja – gyakran egy vesszőnek vagy kettőspontnak is fontosságot tulajdonítva. Kornai János sok munkája magyarul először a Közgazdasági Szemle hasábjain látott napvilágot. Írásain a szerkesztők szerkeszteni tanulhatnak. Kevés alkotót űz annyira a tökéletesség vágya a mi vidékünkön, ahol a „buhera", a „hogyha nem jó, úgyis jó" filozófiája sajnálatos módon nem torpan meg a tudományos műhelyek ajtajánál. Ellenkezőleg, a „buherálás" még mintha terjeszkedne is az utóbbi években. A tudás mielőbbi kereskedelmi hasznosítására kényszerítve (vagy csak belesodródva e zsákutcába?), jobb sorsra érdemes kutatók „félig kisült" tanulmányokkal árasztják el a felvevő piacot, gyakran egy rókáról több bőrt is lenyúzva. Kornai János tartós hatása a talmitól, a pillanatnyitól, a konjunktúraterméktől való mélyen beleívódott tartózkodásában rejlik. Műveit a Nyugat legendás szerkesztője, Osvát Ernő szellemében önti formába. Kire illene jobban az osváti mondás, mint Kornaira: „A stílus helytállás."[4]

Az eddigiek talán már önmagukban is megmagyarázhatnák Kornai János kivételes és hosszan tartó sikerét. Hány ma élő kutató mondhatja el magáról, hogy a hetvenes években éppúgy a csúcson volt, épp oly intenzíven olvasták munkáit, mint a kilencvenesekben? Kornai János idézettsége tucatnyi ismert kollégájáét felülmúlja, egy egész nemzedék tekinthető így vagy úgy a tanítványának, tekintélye a nagyvilágban ugyanannyira megkérdőjelezhetetlen, mint itthon. Kellett azonban még valami: ami Kornai Jánost Kornai Jánossá tette.

Sokan hajlamosak megfeledkezni arról, hogy Kornai életműve messze több, mint a félresikerült rendszer feltérképezése, több és más, mint palackba zárt üzenet az elsüllyedt Atlantiszról. Ezt korántsem csak Harvard-professzorsága vagy az *Anti-Equilibrium* (sokak szerint Kornai főműve) bizonyítja. Ha a hazai textilipar túlzott központosításának problémáiról vagy a koraszülött jóléti államokról értekezik, ő akkor is a kor – és nem egy régió – problémáiról beszél. *A szocialista rendszer* írója igazából sohasem a szocializmus rejtvényeit próbálta megfejteni, hanem a kor enigmáinak gyűrkőzött neki – hozzáigazítva a kelet-európai „helyi időt" a „világidőhöz".

Kornai János éppen időben érkezett. „Mi hát az idő? Ha senki sem kérdezi, tudom;

[3] *Galileo Galilei*: Discoveries and Opinions of Galileo. Ford S. Drake, New York, 1957. Megjelent: *Simonyi Károly:* A fizika kultúrtörténete. Gondolat Kiadó, Budapest, 1978. 178. o.

[4] *Osvát Ernő*: Az Elégedetlenség könyvéből. Összegyűjtött írások. Kiss József Könyvkiadó, Budapest, 1995. 13. o.

ha kérdik tőlem, s meg akarom magyarázni, nem tudom... Gyermekfejjel azt tanultuk, ...hogy háromféle idő van: múlt, jelen és jövő. Ki merné azt állítani, hogy nincs három, hanem csak egy: a jelen – mert a másik kettő nem valóság? Vagy azok is megvannak, de úgy, hogy az idő mikor jövőből jelenné változik, valami rejtekhelyből előballag, mikor pedig jelen mivolta múlttá öregszik, megint visszabúvik."[5] Kornai János éppen időben érkezett, amikor az idő rejtekhelyéből előballagott.

A Közgazdasági Szemle Szerkesztősége

Kornai – a kortársak szemével

Lassan a magyar társadalomtudományokban is élet-halál kérdés lesz az impaktfaktor, amellyel egyik kutatónak a másik kutatóra tett hatását igyekeznek megragadni, azt fürkészvén, hogy milyen hullámokat vernek a tudományos felismerések a tudományos közösségben, milyen messzire terjednek forráshelyüktől az új eszmék és gondolatok, milyen sebességgel válnak a szakmai közgondolkodás részévé. Gyarló módon és tökéletlenül, de mégiscsak kézzelfoghatóan e fontos, ám nehezen leírható hatást sűríti számokba az impaktfaktor. A Közgazdasági Szemle is valami efféle lehetetlenségre vállalkozott, amikor Kornai János 70. születésnapja alkalmából három kérdéssel kopogtatott a neves kortársak ajtaján. Lehet-e néhány bekezdésbe sűríteni azt a hatást, amelyet Kornai János gyakorolt a magyar közgazdász-társadalomra és tágabban a társadalom elemzőire? Lehet-e jelzők satujába szorítani az attitűdöket, érzéseket, véleményeket? Az alábbi összeállítás egyfajta válasz erre is, s nemcsak az itt következő három kérdésre, amelyet gondolatébresztésképpen megfogalmaztunk.

1. A francia Becsületrendtől a vezető folyóiratok hivatkozásáig a világ számtalan tanújelét adta Kornai János tudományos teljesítménye elismerésének. Mit jelent személyesen az Ön számára Kornai munkássága?

2. Mi lehet a titka annak, hogy egy kis ország – történelmi okokból is leküzdhetetlennek tűnő – korlátai közül kitörve, Kornai Jánosnak sikerült kivételes súlyra szert tenni ebben az „amerikai tudományban"?

3. A Nagy Generáció, a mai ötvenévesek számára Kornai művei meghatározó intellektuális élményt jelentettek. Hogyan értékeli Kornai hatását az utánuk következő nemzedékre, a mai huszon- és harmincévesekre?

Csaba László

1. A térségünk és a 20. század nagy kísérletei iránt érdeklődő kutató számára Kornai munkásságának két mozzanata fontos. Egyfelől – első könyve óta – áthatja az a törekvés, hogy a dolgot a maga valóságában, elfogulatlanul, *sine ira et studio*, ugyanakkor komplexen mutassa be. Ez gyakorta nem könnyű és majdnem mindig népszerűtlen. Másfelől a dolgok leírása és bemutatása nála sem vezet ahhoz az – igencsak mesterkélt – pózoláshoz, amely úgy tesz, mintha sok száz milliónyi ember sorsát érintő kérdésekről indokolt vagy egyáltalán lehetséges lenne ugyanolyan szenvtelen kívülállással, személyes állásfoglalás és etikai tartás nélkül szólni, mint némely természettudományos leíró-rendszere-

[5] Szent Ágoston vallomásai. 1–2. kötet. Fordította *Vas József*. Budapest, 1925. Megjelent: *Simonyi Károly*: A fizika kultúrtörténete. Gondolat Kiadó, Budapest, 1978. 94. o.

Csaba László – Kopint Datorg, Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem.

ző esetek feldolgozásában ez történik. Ez kényes egyensúly, de épp a két oldal közti állandó feszültség magas szintű megoldása miatt szinte letehetetlen Kornai legtöbb írása, még a vaskosak is.

Kornai munkássága sokak szemében korszerűtlennek tűnhet: a jórészt elkerülhetetlen szétaprózódás, szakosodás és részletkutatások világában a komplexitást és a rendszert keresi, s többnyire meg is találja. Az értékvesztést és tanácstalanságot értékmentességként leplező, nemritkán infantilis vagy egyoldalúan technicista megközelítések világában a személyes állásfoglalás, a határozott értékrend képviselete ugyancsak már-már kötelező szertartásrendjével szemben egy egyéni-egyedi módszer, álláspont és megközelítés tudatos vállalása és megőrzése arra int, hogy civil kurázsira és tiszta közbeszédre nem csak a múlt században volt szükség.

2. Kornai az 1956-ot követő közel negyedszázados visszaszorítottsága idején jól megismerte és magas szinten művelni is tudta a nyugati közgazdaságtan adott időszakának fontos irányzatait, így a matematikai tervezési és a disequilibrium-irányzatot. Eközben azonban munkáiban állandóan jelen volt – hol közvetlenül, hol közvetve – a nem piacgazdaság élményanyaga és ismeretköre. Így egy, a tudományszak világpiaca által ismert és értett nyelven egy számára ismeretlen világról szólt, ráadásul sajátos hangsúllyal. Az a tény, hogy Kornai nézetei – alkotói korszakának különféle szakaszaiban – sosem találkoztak általános lelkesedéssel, azaz mindig vitát váltottak ki, a szerző egyéni hangsúlyaiból és meglátásaiból fakad. Márpedig az egyes kérdések érdemétől függetlenül módszertanilag és gyakorlatilag épp ez az, ami előreviszi a tudományosság fejlődését. Az a tény, hogy sok más szerzőtől eltérően, Kornai nem ragadt le egyetlen irányzat szűk mezsgyéin belül, hanem vállalta a mai nyugati értelemben vett politikai gazdaságtani megközelítést, azzal hogy engedte a világ sokszínűségét beszüremkedni elméleti munkásságába, anélkül azonban, hogy igényességéből engedett volna, lehetővé tette azt, hogy sokféle megközelítésű kutatóra hasson megtermékenyítően. Ez a műveire való hivatkozók és hivatkozások sokféleségén jól tetten érhető. Végül nem csekély szerepet játszhatott az, hogy Kornai négy évtizede jelen van a tudomány világpiacán, műveit eleve e mérce szerint írja, anélkül azonban, hogy egyéniségét engedné egy-egy szűk szakmai kategóriába belegyömöszölni. Épp amerikai publikációi mutatják, hogy a módszertanilag legigényesebb folyóiratokban a legnagyobb az igény a tömegtermelésben megszokottól eltérő feldolgozásokra, föltéve, hogy azok kellő elméleti és módszertani színvonalúak és megalapozottak.

3. Kornai művei – a Harvard Egyetemen kívül – a maguk egészében nem szerepeltek a hivatalos tananyagokban. A mai nemzedék nemcsak audiovizuális korban nő fel, hanem tanulmányai mellett jellemző módon dolgozik is. A számonkérési rendszer sajátosságai miatt sokak számára háttérbe szorul az értelmiségivé váláshoz szükséges önálló s elsősorban egyéni irodalomfeldolgozáson alapuló szellemi munkálkodás. A formalizált eljárások helyes és szükséges elterjedésének mellékhatása – az előzőekkel összefüggésben – a bináris gondolkodás terjedése, a négy gépelt oldalt meg nem haladó olvasmányok előtérbe helyezése a hallgatók többségénél. A korábbiakhoz hasonlóan, bár annál magasabb színvonalon van egy igényes kisebbség; az ő elméleti érdeklődésük azonban a közgazdasági főirány és – még sokkal inkább – a pénzügyek, a tőzsde és a bankrendszer felé nyílik. Ez valószínűleg szükségszerű, ámde nem növeli az új politikai gazdaságtan iránti befogadókészséget. A hazai képzési rendszer már-már riasztóvá váló történettelensége és a tudományos megközelítéseknek a gyorstalpalókkal meg a gazdálkodási-praktikus ismeretekkel szembeni visszaszorulása azt valószínűsíti, hogy Kornai hatása a jövőben is nagyobb lesz a közügyek iránt kényszerből érdeklődő társadalomban, mint a felsőoktatásban.

Gábor R. István

1. Számomra Kornai János munkássága mindenekelőtt szakmai inspirációt, gondolati fogódzót és minőségi mércét jelent. Mintát az értékelkötelezettség tudatos vállalására és nyílt megvallására, a tapasztalatokra reflektáló, ténytisztelő elméletalkotásra, a szakmai felkészültség mellett a józan ítélőképesség fontosságára, a magától értetődőségig csiszolt gondolatokra, az egyenes beszédre, a szabatosság összeegyeztethetőségére a közérthetőséggel. Mintát a társadalomtudós szakmai és politikai közéleti szerepvállalásának célszerű és erkölcsileg kívánatos mértékére és módjára. Jelenti még számomra a pályatársak eredményeinek elismerő gesztusokban és szakmai melléfogásaik köntörfalazás nélküli kritikájában is kifejeződő teljesítménytiszteletet, idegenkedést a mindenkori uralkodó divatirányzatok mechanikus követésétől és az érvelés öncélú túlformalizálásától, a szakmai léhaság, felületesség és nagyotmondás megvetését.

2. A kérdés, amely munkássága nyugati elismertségének titkát firtatja, azt a Szovjetunióban született „nem hivatalos" művekből nemrégiben Budapesten rendezett retrospektív képzőművészeti kiállítást juttatja az eszembe, amelynek közönsége egy korabeli amerikai műértő gyűjteményét vehette szemügyre. E különc gyűjtő érdeklődését láthatólag olyan – mint a vendégek elismerően konstatálhatták: jórészt ma is eleven – művek ragadták meg, amelyek *a*) számára ismerős formanyelven közvetítettek *b*) egy szellemében idegen világról *c*) szemtanútól származó és *d*) művészi minőségükkel is hitelesített üzenetet. Ezek, *mutatis mutandis*, szükséges feltételei lehettek a Kornai János munkássága iránt Nyugaton megnyilvánuló kitüntető figyelemnek. De hogy – szemben az említett kiállításon bemutatott amerikai gyűjtemény darabjaival – nem csupán egy-két különc „műgyűjtő" figyelmét keltette fel, hanem befolyást gyakorolhatott az ottani, erős bennfentes öntudatú pályatársak gondolkodására, szerintem aligha magyarázható mással, mint egyszerűen azzal, hogy (legalábbis ha a közgazdaságtudománynak nemcsak a tárgyaira, hanem a művelőire is alkalmazzuk a stratégiai önzés posztulátumát) mindemellett *e*) saját világuk jobb megértésében, hogy úgy mondjam, kapóra jött. Hogy valóban létezhet a körükben effajta bennfentes arisztokratatudat, azt meg abból sejtem, hogy ugyanakkor mennyire részlegesen aknázták még ki a Kornai János tanaiban rejlő, még oly kézenfekvő lehetőségeket. Szűkebb szakterületemnél maradva: nyugati munkagazdaságtani munkákban alig találkozni az ottani és a hiánygazdaságbeli munkaerőpiacok mint szisztematikusan eltérő „normál állapotú" (ellentétes „piaci rezsimeket" megtestesítő) piacok szembeállításával a munkavállalók és munkaadók közötti aszimmetrikus erőviszony piacgazdasági jelentőségének megvilágításában.

3. Ami végül a harmadik kérdéseteket illeti, Kornai János tudományos teljesítményének a legifjabb hazai közgazdász nemzedékekre gyakorolt hatásáról azt gondolom, hogy bár nálunk efféle bennfentes tudat nyilván nem korlátozhatja, a nyugati standardokhoz igazodás neofita túlbuzgalma és/vagy magabiztosság-erősítő élménye azonban *egyelőre még* igen – a Budapesti Közgazdasátudományi Egyetem alapképzésében mindenesetre Kornai János politikai gazdaságtana, finoman szólva, nem kitüntetett olvasmány. Hogy csak *egyelőre*, erre például abból következtetek, hogy tanrenden kívüli, alkalomszerű előadásain az őket körülvevő valóság elméleti igényű elemzése iránt érdeklődő hallgatók – jórészt az egyetem szakkollégiumos éldiákjai –, köztük a holnap tudósnemzedékének tagjai, mindig megtöltik a termet.

Gábor R. István – Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem.

Király Júlia

(Egy fegyelmezett tudós egy fegyelmezetlen korban. Szubjektív válaszok Kornai János 70. születésnapjára)

1. Az 1980 környékén végzősök a legkevésbé érezték magukat akár Nagy Nemzedéknek, akár Reformnemzedéknek, talán leginkább a Pangás vagy Kimaradtak Nemzedéke megnevezés illett ránk. Ez volt a valamikori MKKE-nek talán a legunalmasabb évjárata, amelyikkel abszolúte nem történt semmi, amelyiket még a szellemi izgalmak is messze elkerültek. Egyáltalán nem véletlen, hogy a *Közgazdasági Szemle* körkérdésében a mai ötveneseket (a Nagy Generációt), az utódokat, azaz a mai harmincasokat-húszasokat szólította meg, és még innen is kimaradtak a mai negyvenesek. 1979/80-ban szerintem a legunalmasabb egyetemi éveket átélők sorjáztak olyan rendkívüli szellemi-szakmai izgalmakkal kecsegtető helyekre, mint a Magyar Cirkusz és Varieté Vállalat, a Szikra Nyomda és Lapkiadó Vállalat, a Bányászati Kutató, a Posta, az XY Számítóközpontok vagy különböző statisztikai főosztályok, ahol mind-mind közgazdasági elemzőket kerestek, és ahol egy-két eltöltött hónap után nyilvánvaló volt, hogy életünk hátralevő része is kellemes szellemi tespedtségben telik majd el. Kevés kivételeseknek jutott ennél komolyabb szakmai perspektíva.

Bár ekkoriban készültek vagy készültek el olyan, a későbbi közgazdasági gondolkodást meghatározó művek, mint Antal László úttörő jelentőségű gazdaságireform-elemzése, Bauer Tamás beruházási ciklusokról és Soós Károly Attila a kampányok gazdaságszervező erejéről szóló monográfiája, de ezek még csak többnyire kéziratban és meglehetősen szűk körben terjedtek (Bauer könyve majd két év múlva jelenik meg, Soósé hat év múlva).[6] Így a Nagy Pangás nemzedékének többsége kimaradt, avagy csak nagyon a periférián élte meg a fent említett művek által kiváltott szellemi pezsdülést.

Ebben a közegben jelent meg Kornai *A hiány* című munkája.[7] A hiány megjelenése nem volt teljesen váratlan, ez a könyv nem a semmiből jött. Egyrészt folyóiratcikkekben,[8] belső szakmai, így szakkollégiumi vitákban már megjelentek és nem maradtak visszhang nélkül egyes részei: az egyetemen kívüli szakmai kurzusoknak vitatémája volt például a megfogalmazódó új szabályozáselmélet. Másrészt, ha nem is a hivatalos egyetemi oktatás részeként, de a korábbi Kornai-műveknek is volt hatása az egyetemen.[9] Itt nem is elsősorban az akkor már híresnek számító *Anti-equilibriumra* gondolok (noha a szakkollégiumban voltak már ilyen kurzusok), hanem például a *Erőletett vagy harmoni-*

[6] Antal László tanulmánya 1980-ban folyóiratcikként is megjelent rövidítve. (*Antal László*: Fejlődés kitérővel. Gazdaság, 1980. 3. sz. 28–56. o.), de korábban csak pénzügykutatós kiadványként volt hozzáférhető. *Bauer Tamás*: Tervgazdaság, beruházás, ciklusok. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1981. (Bauernek 1980-ban jelent meg folyóiratban egy rövid részlet a könyvéből. (*Bauer Tamás*: Beruházási ciklusok a tervgazdaságban. Gazdaság. 1978. 4. sz. 57–75. o.). *Soós Károly Attila*: Terv, kampány, pénz. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1986.

[7] *Kornai János*: A hiány. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1980.

[8] Csak néhány példa: *Kornai János* (1976): A gazdasági viselkedés normái és a norma szerinti szabályozás. Közgazdasági Szemle, 1976. 1. sz. 1–14. o.; *Kornai János–Weibull, J. W.*: A piac normál állapota hiánygazdaságban: egy sorban állási modell. Szigma, 1978. 11. évf. 1–32. o.

[9] A közgazdasági egyetem fejlődése szempontjából egészen tragikus a hatvanas-hetvenes években a kutatóintézetek és az egyetem között kialakult távolságtartás. Nagyon kevés kivétellel az nagyjából abban volt megfogalmazható, hogy „én nem kutatok, te nem oktathatsz". Tisztelet a kivételnek, ez az egyetemi presztízs emelkedéséhez nem igazán járult hozzá. A mi Pangó Nemzedékünk idején nem volt önálló kurzusa, legfeljebb egy-egy vendégelőadásra volt meghívott az akkori nagyok közül Nagy Tamás, Révész Gábor, Bródy András, Augusztinovics Mária és a később már akadémikussá lett Kornai János.

Király Júlia – Nemzetközi Bankárképző Központ.

*kus növekedés*re,[10] ami - őszintén bevallva - az előzőnél sokkal nagyobb hatással volt ránk (de legalábbis rám). Az akkor ötödéves Száz János nyomta a kezembe, azzal, hogy ezt muszáj elolvasni, mert többet értek meg belőle, mint a hivatalos egyetemi stúdiumokból. Elsős koromban így számomra ez volt az első igazán nagyhatású közgazdasági írás, ami kívül állt az akkor hivatalos tudományon. Azóta is meglep, hogy szerzője korábbi és későbbi munkáival szemben némileg mostohagyerekként kezeli, sokkal kevesebbet hivatkozik rá, mint más korábbi műveire, mint akár a *Túlzott központosításra,*[11] akár az *Anti-Equilibriumra.*

A szerző egzaktság iránti vonzalma sem volt ismeretlen a volt tervmatosok számára, hiszen a kétszintű tervezés modelljével, noha annyira nagyon hivatalos nem volt, de azért több stúdiumon is találkoztunk.[12]

A hiány mégis korszakhatárt jelöl. *A hiány* kapcsán olyan repülőegyetemek, szakmai fórumok, szakszemináriumok szerveződtek, amelyek az unalom végét jelentették. Pedig *A hiány* szigorúan szakszerű, tudományos szervezettségű írás volt: egy fegyelmezett tudományos igényű elemzés egy fölöttébb fegyelmezetlen, nem egyszer áltudományos tézisekbe burkolt világról.[13] Nem voltak benne politikai áthallások, laza megfogalmazások, sőt még csak az akkori hivatalos megfogalmazás szerinti „ellenzéki gazdaságtannak" sem volt nevezhető. A szerző még véletlenül sem használta ki azt - amit 10 évvel később az *Indulatos röpirat*[14] idején annál inkább -, hogy ő az egyik legjobban fogalmazó, ha kell legszenvedélyesebb magyar közgazdász . Ez a mű inkább „száraz" volt, csakhogy száraz, aprólékosan bizonyított tézisei mind arról szóltak, hogy ez a gazdaság a maga összehazudott racionalitásában nem is racionális és nem is tartósan működőképes.

1980 őszén Kornai Jánost beengedték a Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetemre: tarthatott egy alternatív szemináriumot *A hiány* alapján, ha jól emlékszem, talán negyedéveseknek. Ezt a szemináriumot már az első alkalommal át kellett helyezni a III. emeleti húszfős kis szobából az I. előadóba, amely aztán a sorozat végéig többé-kevésbé mindig tele volt. Ezeken a szemináriumokon valamennyi nemzedék jelen volt: az elődök, a Reformnemzedék, a Pangás Nemzedéke és már ott voltak a legfiatalabbak, a majdani fideszesek jövőbeli „felsőbb éves kapcsolatai". De jöttek a jogászok, a szociológusok, sőt, műszakis hallgatók is. Híre ment. Pedig még egyszer: minden volt, csak nem ellenzéki bujtogatás. Akik balhéra, jó odamondogatásra vágytak, lassan le is morzsolódtak. De a többség mégis kitartott, mert ez az „új szocialista pg" mellbevágóan más volt minden korábban tanultnál. Azt hiszem ez az időszak valami olyasmit jelentett sokunk számára, ami meghatározó volt a későbbiekben, ami jelezte az unalom és a pangás végét. Áttörést jelentett, és az általa vágott résen már könnyebben zúdulhatott át a később reform-közgazdaságtannak átkeresztelt irodalom is.

2. Számomra ezért mindmáig a legnagyobb hatású Kornai-mű *A hiány*. Nem is tagadom, személyesen továbbra is jobban szeretem a már említett *Erőltetett növekedés*t vagy a nyolcvanas évek végének szerintem méltánytalanul kevés visszhangot kapott nagyszabású áttekintő tanulmányát a *Víziók*at.[15] Ez utóbbival először angolul találkoztam a *Jour-*

[10] Anti-Equilibrium. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1971; Erőltetett vagy harmonikus növekedés. Akadémiai Kiadó, Budapest, 1972.

[11] A gazdasági veszetés túlzott központosítása. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1957.

[12] *Kornai János-Lipták Tamás:* Kétszintű tervezés: Játékelméleti modell és iteratív számítási eljárás népgazdasági tervezési feladatok megoldására MTA Matematikai Kutatóintézet Közlemények, 23. évf. 1-14. o.).

[13] Számomra a felejthetetlen szoc. pg olyan klasszikus elméletei jelentették a csúcsot, mint például az árak szerepe a szocializmusban szigorúan 12 pontban vagy például a szocializmusban társadalmilag hasznos munka rendkívül operatív és konstruktív fogalma.

[14] *Kornai János*: Indulatos röpirat a gazdasági átmenet ügyében. HVG Rt. Budapest, 1989.

[15] *Kornai János*: A magyar reformfolyamat: víziók, remények és a valóság. Gazdaság, 31, 1987. 2. sz., 5-46. o., 3. sz. 5-40. o.

nal of Economic Literature-ban, – ami a tanulmány számomra meggyőzően kristálytiszta logikája mellett – azért is lényeges, mert az ember döbbenten fedezte fel, hogy ez az a „reformszocialista" írás, amelyik nemcsak azért érthető egy angolul beszélő közeg számára, mert angolul van írva, hanem azért is, mert azon a nyelven van írva, amin ők beszélnek. Ez volt az első elemzés, amit meg tudtunk vitatni akkori holland kollégáimmal, míg az ugyanekkor született *Fordulat és reform* nem csak az én szerény angol fordításom miatt nem „ment át".

3. Nem tudom milyen a hatása Kornainak az „utódokra", a mai húszon- és harminconévesekre. Tudom, hogy ismerik, tudom, hogy olvassák, tudom, hogy vitatkoznak egymás között vele és róla. Szakszeminaristáimnak Kornai legalább egy, tetszőleges tanulmánya kötelező olvasmány. Általában nem a téma kapcsán, hiszen többségük a pénzpiacokkal foglalkozik, ami Kornai érdeklődési köréből kicsit mindig kimaradt. Ezek a fiatalok általában iszonyú gyors agyú, de fegyelmezetlen gondolkodók – ami az írás legnagyobb gátja lehet. Kötelező Kornait olvasniuk, hogy megtanulják gondolataikat megfogalmazni, megtanulják a tudományos fegyelem szükségszerűségét, és megérezzék erejét, hogy megtanuljanak adatokat gyűjteni és rendszerezni, megtanuljanak „maguk ellen cédulázni", azaz saját téziseikkel ellentétes állításokat kiszűrni és hatásosan megfogalmazni, hogy megértsék: a fegyelmezett és rendszerezett gondolkodás nem egyenlő az unalommal, hanem – és ezt Kornainál jobban talán senki sem bizonyítja – izgalmasabb és kihívóbb, mint egy zseniálisnak látszó, ám végiggondolatlan és ezért továbbgondolhatatlan szózuhatag.

Laki Mihály

Előszó: Kornai Jánost (ha őt nem sérti) sok éve tanítómesteremnek tekintem, életét, munkásságát elfogulatlanul, érzelmek nélkül nem tudom értékelni.

1. Kutatói pályám meghatározó olvasmánya Kornai *A gazdasági vezetés túlzott központosítása* című könyve. Elsősorban ez a könyv győzött meg arról, hogy a szocialista rendszer (abszurditásaival és mindenfajta ellentmondásaival együtt) *leírható*, hogy a tervgazdaságot nem a kifundálói által elképzelt rend, de nem is a káosz irányítja, hanem sajátos kapcsolódások és szabályok működtetik. Úgy gondoltam, hogy a feladat a még pontosabb leírás és a szabályok, kapcsolódások megfogalmazása, újragondolása. Azóta is ezen szöszmötölök. Közben eltűnt a szocialista rendszer, de a helyén (benne, mellette?) keletkezik a másik. Azt sem ismerjük, van hát mit leírni, szabályokba foglalni.

Az egyetemen marxista-leninistának, Csehszlovákia 1968. augusztusi lerohanása után egy ideig még kritikai marxistának vallottam magam. Kornai nem fordult nyíltan szembe a marxista közgazdaságtudománnyal (sőt a rá jellemző kiegyensúlyozottsággal felhívta a figyelmet a marxi tradíció értékes elemeire is), de figyelmes olvasói megértették, hogy felfogása szerint a hivatalos vagy éppen a nem hivatalos marxisták módszertana, fogalomkészlete, sőt az egész marxi tradíció számos probléma elemzésére alkalmatlan. Ezért Kornai a nyugati közgazdaságtan eszközeivel próbálta elemezni a szocializmus sajátos jelenségeit, miközben új, általa alkotott fogalmakkal, szabályokkal is kísérletezett. Nem vállalkozom annak értékelésére, hogy mennyiben sikerült a főáramú közgazdaságtant vagy éppen a nyugati közgazdaságtan periferikus iskoláinak eredményeit alkalmaznia, mint ahogy új fogalmai, tételei előnyeinek vagy hátrányainak az összevetése is az enyémnél alaposabb tudást igényel. Példája azonban sokat segített abban, hogy *elforduljak* a nem ritkán meddő *marxizmustól,* és új (számomra új) módszerekkel kísérletezzek.

Kornai távol maradt a gazdaságireform-vitáktól, nem vett részt a reformbizottságok

---

Laki Mihály – az MTA Közgazdaságtudományi Intézete.

munkájában. Nem ellenezte a reformokat, de viselkedéséből, írásaiban, kötetlen beszélgetésekben, elejtett megjegyzéseiből kiderült, hogy *nem hisz a szocialista rendszer megújíthatóságában.* Itt nem részletezendő okokból én is elég gyorsan hasonló következtetésre jutottam, és ha lehetett, kimaradtam a nagy átalakítási tervek kovácsolásából. Kornai számos írása azonban abban a meggyőződésemben is megerősített, hogy mindez nem csupán morális kérdés (mennyiben szabad együttműködni a kommunista rendszerrel stb.). A reformok borúlátó megítélésének pozitív hozadékai is vannak. Akarva-akaratlan a spontán, a hivatalnokok által érzékelt rendszeren kívüli, a rendszerrel szemben működő, a működésképtelenségeket áthidaló, de közben a rendszert szétporlasztó folyamatok váltak számomra is érdekessé. Kornaihoz hasonlóan én sem láttam előre a szocialista rendszer összeomlását, mi több a működési szabályosságok leírásával önkéntelenül a tartós fennmaradásának a képzetét erősítettem, de a nagy összeomlás után legalább elmondhattam, nem a bizottságokban és feljegyzések írásával töltöttem hiába az időmet.

2. A kérdés szerintem nem pontos. George Katona, Fellner Vilmos, Balogh Tamás, Káldor Miklós, a zseniális Neumann János vagy a Nobel-dijas Harsányi János ugyancsak „egy kis ország történelmi okokból is leküzdhetetlennek tűnő korlátai közül kitörve" lettek híres tagjai a közgazdász tudósok nemzetközi közösségének. Kornai János különössége az, hogy úgy került be ebbe a csapatba, és persze a szakma nemzetközileg elismert sztárjainak körébe is, hogy *közben nem szakadt el a magyar közgazdászok közösségétől.* Esetében ezért nem működik a szokásos magyarázat, hogy a kitűnő magyar gimnáziumból élvonalbeli angol vagy amerikai egyetemekre, tanszékekre került okos magyarok a Nyugaton egyáltalán nem különös karrierutat járták végig. Kornai a kitűnő magyar gimnáziumból nem Cambridge-be vagy Princetonba, hanem a kommunista ifjúsági mozgalomba, onnan a Szabad Nép rovatvezetői posztjára, majd egyetemi végzettség nélkül a Közgazdaságtudományi Intézetbe került, ha jól tudom 1954-ben. Azóta *megszakítás nélkül kutat Magyarországon.* Egyetemi katedrát itthon nem kapott, de ez nem rá, hanem a Közgazdaságtudományi Egyetem mindenkori uraira (elvtársaira) jellemző mozzanat. Mindezt látva, úgy gondolom, hogy *Kornai életútja és teljesítménye nem érthető a magyar közgazdászokkal folytatott intenzív szellemi kölcsönhatás nélkül, miközben ez a kölcsönhatás önmagában nem magyarázza az eredményeket.* Egyszerre volt jelen az éppen szembenálló Nyugaton és Keleten, ismerte, ismeri mindkét világ nyelvét, szokásait. Így a kiemelkedő szellemi teljesítmény mellett *a közvetítés* is érdekessé tette őt mindkét tudományos közösségben. A két világrendszer határainak lebomlása után életstratégiája nem alkalmazható. Az új generáció választhat: másodrendű angolszász egyetemeken szerez-e katedrát, vagy harmadrendű magyar egyetemeken és kutatóintézetekben mondhatja magának: „itt élned s halnod kell."

3. A fiatal tudós generáció ízlését sajnos nem ismerem. Úgy tapasztalom, hogy Kornai János művei (különösen *A szocialista rendszer. A kritikai politikai gazdaságtan* című munkája) minden olyan közgazdaságtudományi, politológiai sőt szociológiai kurzuson taníthatók, ahol nem a múlt szisztematikus eltörlésével foglalkoznak, hanem a múlttól függő fejlődés kérdéseit vizsgálják. Az ilyen kurzusokon az oktatók szívesen teszik Kornai írásait a kötelező és ajánlott irodalmak listájára, mert tudják, hogy a diákok is kedvelik a világos, érthető gondolatmeneteket.

Marer Pál

1. Két dolgot említenék meg: úttörő szerepét a szocializmus közgazdasági folyamatainak az elemzésében és azt, hogy munkásságában egyesíteni tudta a mikro- és a makrofolyamatokat, mégpedig úgy, hogy az összkép, amit festett, mindig több és teljesebb volt, mintha csupán a részeredményeket összegezte volna.

Marer Pál – Indiana University.

Ami munkásságának úttörő szerepét illeti, a következő adalékot említeném. A hatvanas évek végén az Indiana Egyetemen egy kollegám, Nicholas Spulber dolgozott könyvén, amelyben elemezte a szocializmus gazdaságának reformtörténetét. Az ő kérésére néztem utána és fedeztem fel, hogy Kornai János már 1953-ban vagy 1954-ben írt egy cikket a Szabad Népben, amely összefoglalta a néhány évvel később magyarul és angolul is megjelent klasszikus könyvének *A gazdasági vezetés túlzott központosításának* a főbb gondolatait. Nem sokkal e „felfedezésem" után ismertem meg Kornai Jánost személyesen, amikor néhány hónapot töltött az Indiana Egyetem egyik kutatóintézetében, ahol *A hiány* című könyvén dolgozott. Érdekfeszítő előadásai és okfejtései nekem a alapozó képzést jelentettek.

2. Itt is két dolgot említenék. Az egyik az, hogy Kornai mindig nemzetközi mércével mérettette meg magát. Csak akkor volt elégedett, ha a világ legnevesebb intellektusaival tudott tudományos kérdésekben „összecsapni", ha ők is értékelték elemzéseit, következtetéseit. A másik, hogy Kornai Jánosnak különlegesen jó érzéke van ahhoz, hogy egy-egy tömör kifejezéssel - például a puha költségvetési korlát - összefoglalja elemzéseinek lényegét. E kifejezései azután bekerülnek a nemzetközi szakirodalomba, ahol azokat mindig nevével összekötve idézik. Ez az a bizonyos jó értelemben vett „tudományos marketing", amire a legtöbb tudós nem fordít elegendő figyelmet.

Mátyás Antal

Az összes eddigi itthon élő magyar közgazdász közül Kornai János a külföldön legismertebb, legtöbbet idézett tudós. A nyugati sajtó néhány éve a Közgazdasági Nobel-díj várományosaként emlegette. A Nobel-díj közelébe rajta kívül más hazai közgazdász nem jutott el.

Mi a titka Kornai nemzetközi elismertségének? Erre igyekszem a tudománytörténész szemével nézve választ találni, anélkül, hogy sokrétű életművét konkréten érinteném. A felvetett kérdésre a válasz részben szubjektív, részben objektív tényezőkre hivatkozva adható meg. A szubjektív tényező: Kornai kiemelkedő tehetsége. Az objektív tényezők a hazai és a nemzetközi társadalmi körülmények.

A századfordulón és a két világháború között itthon működő magyar közgazdák a nyugatinál fejletlenebb gazdaság körülményei között tevékenykedtek. Márpedig a közgazdaságtudomány fejlődése követi a gazdaság fejlődését. Nem véletlen, hogy a klasszikus közgazdaságtan Angliában érte el a csúcsát, amelynek gazdasága a múlt század derekán a világon a legfejlettebb volt. Amint azután az Egyesült Államok a gazdasági fejlődésben megelőzte Angliát, úgy vált az Egyesült Államok a közgazdaságtudományban is vezető hatalommá. A Nobel-díjas közgazdák nagy része az Egyesült Államokban működött vagy működik.

A századforduló és a két világháború közötti időszak kiemelkedő magyar közgazdászainak, köztük Kautz Gyulának, Földes Bélának, Heller Farkasnak, Navratil Ákosnak, Balás Károlynak, Surányi-Unger Tivadarnak nagy érdeme volt, hogy a közgazdaságtan hazai oktatását nyugati szintre emelték. A közgazdasági elmélet továbbfejlesztésére, a fejlett tőkés gazdaságok új összefüggéseinek a felismerésére a viszonylag fejletlen magyar gazdaság körülményei között azonban alig nyílt lehetőség. A műveikben található új elemek nem voltak olyan jelentőségűek, amelyekre a nyugati szakközönség felfigyelt s hivatkozott volna. Ebben persze az is szerepet játszott, hogy munkáik nagyobb része magyar nyelven látott napvilágot. Azok a magyar közgazdák váltak nemzetközileg ismertté, akik fejlett tőkés országokban telepedtek le, fejlett gazdaságot tanulmányozhattak magas színvonalú tudományos műhelyek keretei között, azok szakmai támogatásával fejthették ki tevékenységüket. Csak néhány nevet kívánok megemlíteni: Káldor Miklós,

---

Mátyás Antal - Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem.

Fellner Vilmos, Scitovsky Tibor, Harsányi János. Theiss Ede csak két évet töltött Rockefeller-ösztöndíjjal híres nyugati egyetemeken, de már eme rövid időszak alatt sikerült – egyik Egyesült Államokban publikált tanulmánya révén – a külföldi közgazdák figyelmét magára felhívni. R. G. D. Allen a közgazdák számára írt híres matematikai tankönyve valamennyi kiadásában hivatkozik Theiss e cikkére. Jürgen Niehans pedig 1990-ben megjelent elmélettörténet könyvében Theisst e tanulmánya alapján a Harrod–Domar-modell előfutárának nevezi.

Itthon működő közgazdáinknak elsősorban az elmélettörténet területén sikerült nemzetközileg is figyelemreméltó, külföldön is megjelentetett műveket alkotniuk. Így Kautz Gyulának, akinek könyvét mind a mai napig idézik, vagy Surányi-Unger Tivadarnak. Heller Farkas vaskos elmélettörténeti művére az előkelő angol MacMillan kiadó figyelt fel, és szerette volna angol nyelven kiadni, de légitámadás során elpusztult mind a könyv fordítása, mind maga a fordító.

Abban, hogy a hazai körökben neves elméleti közgazdáink külföldön kevésbé voltak ismertek, szerepet játszott az a körülmény is, hogy a kiemelkedő külföldi tudományos műhelyektől távol, meglehetősen izoláltan dolgoztak, nemzetközi kapcsolataik kevés kivétellel nem voltak intenzívek. Még gondolni sem lehetett az információáramlásban bekövetkező robbanás okozta hatalmas változásokra a nemzetközi kapcsolatokban. Elsősorban statisztikusaink tartottak fenn erőteljesebb kontaktust külföldi kollegáikkal, főleg a Nemzetközi Statisztikai Intézet révén, s közülük sikerült egyeseknek, mint például Fellner Frigyesnek, Varga Istvánnak, Matolcsy Mátyásnak nemzetközi elismertségre szert tenni.

Kornai János tevékenységének történelmi, társadalmi hátterét a szocialista magyar gazdaság jelentette. Miközben igyekezett a szocialista gazdaság működésének sajátosságait megérteni, éles tekintete a nyugati közgazdaságtan alapos elsajátítása révén felismerte, hogy a szocialista gazdaságra vonatkozó egyes megállapításai nemcsak a szocialista rendszerre érvényesek, hanem azon túlmutatnak. Miközben a modern tőkés gazdaság működésére vonatkozó elméleti megállapítások fényében vizsgálja a szocialista gazdaságot, paradox módon a szocialista gazdaságban felismert összefüggések révén gazdagítja a modern közgazdaságtant.

Elsők között tör ki a pártállami elzárkózottságból és veszi fel a kapcsolatot a nyugati közgazdákkal. A második világháborút követő évtizedekben a nyugati országokban a korábbinál sokkal intenzívebb tudományos kapcsolat alakul ki az elméleti közgazdák között, magas szintű nemzetközi konferenciák sűrűn követik egymást, ösztöndíjak széles hálózata áll a tanulni, kutatni vágyók rendelkezésére. Kornai gyakori külföldi tanulmányútjai során tanul a modern közgazdaságtan kiváló képviselőitől, a Harvard Egyetem kitűnő szellemi műhelye, gondolatébresztő vitákra ösztönző jó közössége, az egyetemen kifejtett oktatómunkája jelentősen hozzájárul szakmai fejlődéséhez, hogy azután korábbi tanítómestereihez hasonlóan maga is új közgazdasági megállapításokkal lépjen fel. A szocialista gazdaságból levont, s a modern tőkés gazdaságra is érvényes összefüggések elméleti megformulázása megítélésem szerint időtállónak fog bizonyulni.

Oblath Gábor

Kornai János munkásságához főként olvasói élmények fűznek, de van néhány személyes tapasztalatom is. Arra a kérdésre, hogy mi lehet a titka annak, hogy éppen Kornai Jánosnak sikerült kivételes súlyra szert tennie a nemzetközi közgazdasági szakmában, az a hozzávetőleges válaszom, hogy ő volt az, aki a nemzetközi szakma számára érthető nyelven, apparátussal és koherens módon olyan lényeges ismereteket és összefüggéseket

---

Oblath Gábor – Kopint–Datorg.

tudott továbbítani a szocialista tervgazdaságról, amelyek egyszerre voltak relevánsak és újszerűek, hatalmas szintetizált empirikus ismerettömegre támaszkodtak, és további elemzések rendkívül termékeny kiindulópontjának bizonyultak.

A harmadik kérdésre - mit jelenthet Kornai munkássága a mai huszon- és harmincévesek számára - nem tudok határozott választ adni, de az az érzésem, hogy kevesebbet, mint az én nemzedékemnek (1952-ben születtem). A mai diákok megtanulják a standard makro- és mikroökonómiát, esetleg némi összehasonlító gazdaságtant is tanulnak; ha pedig a gazdasági rendszerek elméletével is foglalkoznak, az utóbbi kurzusokon Kornai munkái nyilván a kötelező olvasmányok közé tartoznak. Ez azonban egészen más, mint amit nekünk (nekem) Kornai olvasása egykor jelentett - s itt visszatérek az elsőként feltett kérdésre.

Kornai János *A hiány* című műve annak idején számomra alapvető intellektuális élményt jelentett - pontosabban a könyv megjelenését megelőző, annak mondandóját összefoglaló és megelőlegező (a Közgazdasági Szemlében megjelent) publikációk hatottak rám rendkívül erősen. Azt, hogy a szocialista gazdaságot nyíltan - mindenki számára olvasható módon - és nagyon világosan olyan összefüggő rendszerként írta le, amelynek belső természete alapvetően a hiány újratermelésére, nem pedig az életszínvonal szakadatlan emelkedésére irányul - nos, ezt nem egyszerűen mindennapi tapasztalataimmal megegyező értelmezésnek (és a szocializmus politikai gazdaságtanának nevezett hablattyal történt nyílt szakításnak), ekképpen pedig valódi közgazdaságtannak, hanem politikailag is rendkívül bátor cselekedetnek tartottam. Az a példa, amely szerint a hiány egy ponton túl olyan mértéket, illetve formát is ölthet, hogy az már fel sem tűnik (ha nem tévedek, a borjúhúsról volt szó), erőteljes politikai asszociációkat is keltett: ha eléggé sokáig vagyunk megfosztva a demokráciától, már nem is vesszük észre, hogy hiányzik.

A rendszerváltás után néhány alkalommal személyes kapcsolatba is kerültem Kornai Jánossal. Az egykor sokat emlegetett „félfordulatos" írásának gondolatával egyetértettem, csakúgy, mint a *Legfontosabb: a tartós gazdasági növekedés* című cikksorozatával.[16] E publikációi után többször beszélgettünk, és megfogott az empirikus részletek iránt tanúsított hallatlan érdeklődése. Azt hiszem, hogy Kornainak abban áll az egyedülálló képessége, hogy apró részmegfigyeléseknek és tapasztalatoknak az összességét önmagukon jóval túlmutató minőséggé tudja átgyúrni, mégpedig anélkül, hogy a készen kapott közgazdasági elméletek, illetve modellek bármelyikével kapcsolatban elkötelezett lenne. Az éppen uralkodó közgazdasági irányzatokra természetesen hivatkozik, de gondolatainak elméleti magalapozása mindig frissítően eklektikus és eredeti.

Az utóbbi időben ritkán találkoztam és beszélgettem Kornai Jánossal. Talán azért, mert az egyik fő jelenlegi érdeklődési területéről, az államháztartási reformról, nem egészen egyformán gondolkodunk. E tárgyban született írásait azonban éppolyan fontosaknak, erőteljeseknek - és az állam szerepéről tőle eltérően gondolkodók számára megkerülhetetleneknek - tartom, mint azokat, amelyekből tanultam és amelyekkel maradéktalanul egyetértek. Születésnapjára még nagyon sok termékeny, alkotó évet kívánok Kornai Jánosnak - ebből főként mi, olvasói fogunk profitálni.

Petschnig Mária Zita

Fiatal közgazdászként, a pécsi közgazdasági kar oktatójaként olvastam először Kornai János könyveit egy olyan tanszéken, amelynek fő profilja a politikai gazdaságtan oktatása volt. Ebben a közegben eleinte csak néhány kollégámmal tudtam véleményt cserélni

[16] *Kornai János:* Legfontosabb: a tartós gazdasági növekedés. Népszabadság, 1994. augusztus 29. és szeptember 2. között megjelent ötrészes cikksorozat.

Petschnig Mária Zita - Pénzügykutató Rt.

azokról a művekről és sajátos megközelítési módjukról, amelyek tárgya ugyanaz a szocialistának nevezett rendszer volt, amit pályatársaim az uralkodó ideologikus szellemben oktattak. Később, fiatalok, mind többen kapaszkodtunk bele az általa megfogalmazott kategóriákba és gondolatmenetekbe, mert ezek a kor viszonyai közt elfogadható platformot jelentettek számunka.

Kornai János ugyanis túllendítette a szocialista rendszer értelmezését az ideologikus megközelítésen, tárgyszerű keretek közé terelte a szocialista gazdaság működéséről szóló diskurzust. Megtalálta a rendszer apologétái és totális elvetői közt azt a pengeélt, amit vállalni lehetett. Új kategóriákat alkotott, amelyeknek nem volt közük az uralkodó marxista-leninista fogalmakhoz, annál több a tapasztalati tényekhez, az általunk megélt szisztéma tényleges működéséhez. A professzor – Pécsre látogatva – a pozitivista gondolkodást rehabilitálta és tette mércévé számunkra. De egyben megnyitotta a szakszerű és igényes rendszerbírálat útját is más tudományágak felé.

Politikamentesen közelített egy politikailag kreált és működtetett gazdasághoz, ami őt politikailag támadhatatlanná tette, de egyben a kritikai értékelés korlátját is jelentette. *A hiány* című művének megjelenés előtti ismertetése kapcsán éles szemű diákjaim „provokációira" kitartóan hangsúlyozta: ő eddig látja leírhatónak a rendszert, ami mögötte van, azt nem dolga felfejteni, és a belőle adódó következtetéseket levonni.

Az ideológia és a realitások közt csetlő-botló reformnemzedéknek viszont hiányzott a hogyan tovább útmutatása. Kornai János a szocialista rendszert nem tartotta reformálhatónak, de nyilvánosan nem utasította el a rendszerkereteket feszegető reformokat sem. Ezt az ellentmondást úgy vélte feloldhatónak, hogy nem állt be a reformerek mozgalmaiba, holott sokan úgy gondoltuk, hogy az élen lett volna a helye.

A politikai rendszerváltás zűrzavarában is megmaradt tudósnak. Receptjét, a *Röpiratot* nemigen értettük – akkor is másként gondolkodó volt.

Nemzetközi tekintélyét hihetetlenül szívós munkájának köszönheti, és annak, hogy el tudta sajátítatni a „vasfüggöny" mögül is a nyugati gondolkodás formuláit, nyelvezetét, standardjait és elvárásait. Kitartó és hosszú edzésekkel készült a pályára, sohasem az azonnali siker érdekelte. Mindig kiváló munkatársakkal tudta magát körülvenni.

Bizonyos vagyok abban, hogy a későbbi nemzedékek – ha még olvasnak majd – követni tudják a professzor kristálytiszta logikai levezetéseit. Afelől azonban erős kétségeim vannak, hogy fel tudják-e fogni, meg tudják-e érteni annak az irracionális rendszernek a világát, amelyet nekünk meg kellett élnünk.

Simonovits András

1. Mindenekelőtt azzal kezdem, hogy negyven év munkájának jelentős részét születése óta ismerem, hiszen 1969 és 1992 között János kutatócsoportjában dolgoztam a Közgazdaságtudományi Intézetben. Először a szabályozás árjelzések nélkül témát kutattuk vezetésével, majd a hiánygazdaság modelljein dolgoztunk. Több közös cikket írtunk együtt, amiből rengeteget tanultam. A csoportban és környékén született írásokat még publikálás előtt többször is megvitattuk. A kapcsolat János és a csoport közt a hosszabb külföldi tanulmányutak alatt is fennmaradt, pedig annak idején a posta eléggé lassú volt. Az elmúlt években e kapcsolat átalakult, de nem szűnt meg.

Megpróbálom alpontokban összefoglalni, hogy milyen tanulságokat vontam le Kornai munkásságából.

a) A matematika hatékony eszköz a közgazdász kezében, de nem szabad, hogy eszközből cél legyen. *b*) A kutató nem hivatalnok vagy szakértő. Nem célszerű csak napi kérdé-

Simonovits András – MTA Közgazdaságtudományi Intézet.

sekre keresnie a válaszokat. De nem szabad elefántcsont-toronyba vonulva olyan kérdésekkel foglalkoznia, amelyeknek nincs és nem is lesz közgazdasági relevanciája. *c*) Egyaránt kell kis és nagy kérdésekkel foglalkozni. Kis kérdések tanulmányozása nélkül esetleg csak közhelyeket mondunk a nagy kérdésekről. Nagy kérdések vizsgálata nélkül viszont valószínűleg olyan speciális területekre tévedünk, amelyek rajtunk kívül senkit sem érdekelnek. *d*) Szét kell választani az értékmentes és az értékválasztáson alapuló területeket. A közgazdaságtannak vannak értékmentes területei (például a világgazdasági hatások begyűrűznek hozzánk), de ugyanolyan fontosak az értékválasztáson alapuló részek (például milyen legyen az egyén és az állam viszonya).

2. Azt hiszem, több feltételnek is teljesülnie kellett ehhez az egyedülálló sikerhez. *a*) A legfontosabb tényezőnek tehetségét tartom. Képes meglátni a régiben vagy a régi mellett az újat, átugrani a még bizonyítatlan állítások közti szakadékokat, amelyeket majd a megszülető bizonyítások hidalnak át. *b*) Nagyon fontos szorgalma is, hiszen a legtehetségesebb ember sem jut sokra kitartó munka nélkül. Szemléltetésül csak azt a trivialitást említem meg, hogy János minden egyszerzős művének első változatát saját maga gépelte le, sokáig mechanikus táskaírógépen. *c*) Tehetsége és szorgalma mellett kiemelem témaválasztásai sikerességét. Csak időszerű és fontos kérdéseket vizsgált. 1956-ban a túlzott központosításról írt, 1971-ben az általános egyensúlyelmélet korlátairól, 1980-ban a hiányról, 1990-ben az átmenetről. *d*) János nagyon logikusan és szépen ír, még nehéz műveit is élvezet olvasni, a matematikai részeket is megpróbálja közgazdaságilag értelmezni. *e*) Amellett, hogy számos egyszemélyes cikket és könyvet írt, a résztémák szakértőit társszerzőként bevonta saját munkájába. Nemcsak Magyarországon, de nemzetközi méretekben is kiemelkedő ez az integrációs képessége. *f*) Kornai elsősorban magyar közgazdász, de kezdettől fogva az egész világra tekintett. Még 1956 után is, amikor egy textilipari kutatóintézetbe száműzték, angolul publikált az Econometricában, s neves angol kiadónál jelentette meg az *Overcentralisation*t.

3. Közvetlen tapasztalatom nincsen e kérdésről, de biztos vagyok benne, hogy Jánosnak továbbra is jelentős hatása van a mindenkori fiatal nemzedékre is. Mire alapozom vélekedésem? *a*) A korábbi évtizedekben írt munkái, ha váltakozó erősséggel, de továbbra is hatnak. *b*) Kornai rendszerváltozást követő számos munkája közvetlenül gazdaságpolitikai ihletettségű, a napilapok és hetilapok versengenek a publikációiért. *c*) Az itthon korábban elhanyagolt adó- és társadalombiztosítási kutatásokban jeleskedő Kornai munkássága ugyanolyan érdekes és időszerű, mint a korábban felsorolt munkák voltak húsz vagy negyven éve. *d*) A fiatal magyar közgazdászok legtehetségesebbjei közül sokan nyugati, főként egyesült államokbeli egyetemekre mennek Ph. D. hallgatónak. Számukra nemes buzdításul szolgálhat Kornai Harvard egyetemi tanársága.

Vajda Mihály

Igazából soha nem érdekelt a közgazdaságtudomány. Ami belőle egzakt és kézzelfogható, s ebben az értelemben hasznos, az nem az én asztalom. A közgazdaságtudománynak mint – ahogy fogalmaztak – „amerikai tudománynak" a szemléletmódja pedig mindig taszított. Taszított a képtelensége arra, hogy belássa: a gazdaság nincsen önmagában, a gazdaság része a társadalomnak, s hogy egy adott kor adott társadalmában a gazdaság miként működik, az attól függ, hogy milyen ebben a társadalomban az emberek beállítódása. A harmincas évek elejétől a hetvenes évek elejéig mindenki Keynesre esküdött. Aztán egyszer csak kiderült, hogy a Keynes tulajdonképpen egy nagy marha, semmi sem érvényes abból, amit állított. S alig akadt valaki, aki látni akarta: a keynesianizmus a

Vajda Mihály – Kossuth Lajos Tudományegyetem, Debrecen.

jóléti társadalom megteremtésének az ideológiája volt. Mihelyt a jóléti társadalom megvalósult és általánossá lett a nyugati világban, Keynes elképzelései nem működtek többé. Vagy: a közgazdászok máig is szeretnék azt hinni, hogy a kommunizmus azért omlott össze, mert gazdaságilag tarthatatlanná vált. Mintha létezésének első évtizedeiben nem lett volna éppoly tarthatatlan! Nem akarják észrevenni, hogy a kommunizmus összeomlásának oka abban rejlett, hogy senki nem hitt benne többé. Stb. Stb.

Nos: Kornai, az én Kornaim talán azért volt mindig más, mert tudatában volt a gazdaság társadalmi beágyazottságának. Persze ez csak arra ad magyarázatot, hogy én miért fogadtam el. Hogy miért ismeri el a világ, hogy miért sikerült egy kis ország korlátai közül kitörve kivételes súlyra szert tennie ebben az „amerikai tudományban", arra az én válaszom nem válasz. Azért talán mert jóllehet kisujjában volt a tudomány, mégis képes volt túllátni annak korlátain? Vagy megfordítva: jóllehet túllátott a tudomány korlátain, mégsem tudott egyetlen „tudós" sem kifogni rajta?

Legyen akárhogy is, szeretettel gratulálok születésnapjára.

Vámos Tibor

Kortársam: Kornai. Mitől lett Kornai a mai tekintély? Attól az úttól, amit e korban, azaz az elmúlt ötven évben tehetségével és személyiségével következetesen járt be. E nemzedékből sokan voltak tehetségek, de ezt valahol felégették, elkoptatták, sokan voltak ragyogóan induló személyiségek, de ezt valahol beváltották mindenféle alkalmi pozícióra, időlegesen jónak tűnő - egy hosszú életpálya mérlegében - olcsó üzletet kötve. Azt hiszem Kornai titka, ha ugyan ez titok, e különbözőségben található meg. Ezért sincs szüksége életrajzának átírására.

Közelebbről: az 1947-1955-ös időszakban gazdasági újságíróként tapasztalta meg azokat az ellentmondásokat, amelyek későbbi elemzéseinek kiindulópontjai voltak, így máig is megőrizte a valóságélmények elsőbbségét a spekulatív gondolkodással szemben, újságírói tehetsége és gyakorlata pedig az élmények és gondolatok összefüggő, közérthető interpretálását tette lehetővé. Munkái világosak és megnyerően olvasmányosak.

A következő évek újabb kettős hozzájárulást adtak: egy szakmai alapossággal keresztülvitt ipari esettanulmány és a közgazdaságtan matematikai, számítástechnikai modellépítő eszközeinek megismerése egy igen korai időszakban kiemelte az ideologikus-verbális közgazdászok világából. Ez a vonal folytatódott a korszerű, a fejlett országokban már régóta általános, szigorú modellalkotó munkamódszer elsajátításában és alkalmazásában, ami azonban mindig visszacsatolódott a konkrét probléma adatokban megjelenő valóságához. Ha meggondoljuk, hogy a hazai konzervatív közgazdasági gondolkodás még ma is, évtizedek múltán, mennyire idegenkedik e hatalmas modellalkotási eszközrendszertől, érzékelhetjük, hol vált ki Kornai a szokott regionális közegből.

A következő lépcső az amerikai tanári gyakorlat, aminek sikere elképzelhetetlen lett volna a leírt felkészülés nélkül, és amelyik továbbvitte azon az erős elméleti alapokon nyugvó, de valósághoz kötődő, nagyképű ködösítésektől mentes professzionalizmus tökéletesítésében, ami munkáit az átlag fölé emelte. Így születtek meg azok a könyvek, amelyek a modellalkotást rendszerfilozófiai magasságokba emelték, és vezettek az egyensúly és megbomlásainak ahhoz az elméletéhez, amely világos magyarázatul szolgált a kelet-európai gazdasági szisztémák megértéséhez, ellehetetlenülésük elvi gyökereihez. Így Kornai kritikája erősebb lett minden itt és ott szokásos indulatoskodásnál, szidalmazásnál. Ezt a harmonikus építkezést tartom a legszebbnek, tehát a közérthető valóságle-

---

Vámos Tibor - MTA Számítástechnikai és Automatizálási Kutatóintézete.

írást, annak modellezését és ebből a rendszer filozófiai szintű, megértető magyarázatát. A feltáró-kutató munkamódszer így válik didaktikai módszerré is.

Természetes, hogy egy izgalmas, a kor számára elsőrendű témában a mozgatóerők ilyen, a modern eszközökben és interpretációs stílusban gazdag feltárása elsőrendűen érdekessé vált a világban azok számára, akik különösen érdekeltek voltak e furcsa, néha sikeresnek is tűnő, veszedelmes rendszer megértésében, és vegyes érzelmekkel, azaz emberi ideálok iránti vonzalommal és a gazdasági és társadalmi kényszerek iránti ellenszenvvel nézték annak irracionalizmusát. Kornai képes volt az irracionalizmus rációjának felboncolására a ráció világának racionális nyelvén. Nagy tett volt, méltó a világ elismerésére.

Kornai következetes volt saját tanulságainak levonásában, de következetes volt abban is, hogy mindig megmaradt a tudományos megfigyelő objektív statusában, nem engedett a politikai szereplés vagy más aprópénzre váltás csábításainak. Ugyanakkor nem habozott újságírói tollát használni, ha úgy érezte, hogy segíthet egy gyakorlati vitában, vagy „egyszerűen" arra van szükség, hogy valaki tiszta vizet öntsön a zavarosak poharába.

Az erények közé tartozik saját tudománya korlátainak hirdetése. Szép belgyógyász hasonlattal jellemezte a maga helyét is. Egyszer megkérdeztük, felkérték-e kormánytanácsadónak, mint a világban annyi tekintélyes közgazdászt, és ha igen, beszáll-e egy ilyen szerepbe? A válasz: nem nagyon kérik fel, mert tudják, nem azt fogja mondani, amit szeretnének tőle hallani, de ő sem nagyon tudná ezt vállalni, mert a tanácsadó és a fogadója viszonya hasonló az orvos és a beteg kapcsolatához. A betegnek bíznia kell orvosában, de az orvosnak is bíznia kell abban, hogy a beteg megfogadja a tanácsait, és nemcsak abból szemelgetve, önigazolásra használja azokat.

A kelet-európai szocializmusnak vége. Mi marad abból az életműből, aminek fő vonala e rendszer elemző kritikája volt? A módszer, egy konkrét modell tanulmányozása lényegesen jelentősebb, mint a politikai-történelmi aktualitás. A jelenségek – *mutatis mutandis* – ismétlődnek, hiszen a gazdaságot végső soron az ember változatlan mozgatórugói és a rendszereknek a gazdasági és társadalmi rendszereken is messze túlmutató sajátosságai befolyásolják. A kortárs Kornai egy izgalmasan változatos kornak elemző megfigyelőjeként így válhat más korok tanulságos kortársává is.

Várhegyi Éva

1. Kornai János munkássága és személye számomra a Tudomány és a Tudós megtestesülését jelentette. A hetvenes évek elején kezdő egyetemistaként eljárva a nálam idősebbeknek tartott *Anti-equilibrium*-szemináriumára, megérezhettem abba a kutatói igényességbe, amelyet Kornainak nemcsak a munkássága, hanem személyisége is sugárzott. Matematikusi vénával közelítvén a közgazdaságtanhoz, már akkor lenyűgözött fogalomalkotásának és kérdésfeltevéseinek precizitása, törekvése a logikai zártságra és az alapos diszkusszióra. Bevallom, megfelelő előképzettség híján akkor nem is könyve mondanivalója hatott rám elsősorban, hanem módszertana: matematikai pontosságú felépítése, a definíciók és a megállapítások világos logikája, módszerének (gondolatkísérlet) és tudományos megközelítésének (leíró-magyarázó elmélet) kendőzetlen vállalása. Mondanivalójának bátorságát a megjelent kritikák és marxista egyetemem kirekesztő magatartása nyomatékosította: a néhány diáknak tartott szakszemináriumán kívül lábát csak a szakkollégiumba tehette be.

Akkoriban olvastam méltatlanul feledésbe merült '57-es nagy művét is, *A gazdasági vezetés túlzott központosítását*, amely – Jánossy Ferenc '69-es, a *Gazdaságunk mai el-*

Várhegyi Éva – Pénzügykutató Rt.

lentmondásainak eredete és felszámolásuk útja című cikkével együtt – nemcsak első tudományos diákköri dolgozatom ihletője volt, de egyben megérttette velem a kort, amelybe beleszülettem. A hetvenes évek szellemét tükrözte, hogy az önéletrajzomban tett hivatkozás a díjnyertes dolgozatra és ihletőire nemcsak jelentkezésemet elutasító, de megvetését is kifejezésre juttató reakciót váltott ki a Tervgazdasági Intézet akkori igazgatójából.

A „korszakos" művet, *A hiány*t bibliaként forgattuk néhány nemzeti bankos kollégámmal, saját kis szemináriumainkon megbeszélve-értelmezve. A nyolcvanas években már volt egyetemem is rehabilitálta Kornait, megnyitva kapuját a közgazdaságtudomány iskolateremtő alakja s műve előtt. Noha már az *Anti-equilibrium* is kutatási feladatok sokaságát jelölte ki a kortársak számára, a tanítványok fantáziáját elsősorban *A hiány* hipotézisei mozgatták meg, buzdítottak a tesztelést célzó empirikus kutatásokra.

A nyolcvanas évek közepén megtiszteltetést és egyben nagy kihívást is jelentett számomra, hogy a hitelrendszer vizsgálatával részt vehettem a költségvetési korlát puhaságát tesztelő kutatásában. Ekkor – miként egy későbbi, a hiánygazdaság felszámolásának folyamatát vizsgáló kutatás keretében is – megtapasztalhattam a „kornais" igényesség nyűgeit is. Azt, hogy a legkisebb pongyolaság sem engedhető meg, s hogy csak precízen megfogalmazott kérdésekre érdemes válaszolni. Azt, hogy a legevidensebbnek tetsző állítást is „tesztelni" kell, ha egzaktan bizonyítani nem is lehet. Azt, hogy a legintuitívabb meglátás is csak üres locsogás addig, amíg legalább logikai áttételeken keresztül nem vezethető le a megfigyelésekből. Kornai a „puhaságot" nemcsak a költségvetési korlátból, hanem a közgazdaságtudomány műveléséből is szerette volna kiirtani. „Iskolája" kemény, poroszosan szigorú, hallatlan önfegyelmet igénylő műhely volt. Aki azonban – akár csak egy kurzus erejéig is – kijárta, sokat gazdagodhatott.

MEGRENDELŐLAP

Megrendelem a Közgazdasági Szemle Alapítvány kiadásában megjelenő

***Scitovsky Tibor:* Egy „büszke magyar" emlékiratai**

című könyvet.

A megrendelő neve: .....

Címe: ..... város ..... utca

..... házszám ..... emelet, ajtó ..... irányítószám.

A kötet ára: 1200 forint. 20 százalékos kedvezménnyel (960 forintért) vásárolhatnak azok, akik közvetlenül a szerkesztőségen keresztül, telefonon vagy e megrendelőlap eljuttatásával rendelik meg a kötetet.

....
dátum aláírás

Címünk: Közgazdasági Szemle Alapítvány
1112 Budapest, Budaörsi út 43-45. Tel./Fax: 319-3165 vagy 319-3166

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. január (18–35. o.)

CSABA LÁSZLÓ

Közép-Európa uniós érettségéről

Ez az írás az EU-bővülés folyamatának csak az egyik felét, a közép-európai jelöltek felkészültségét vizsgálja. Áttekinti a felvétellel szembeni közkeletű ellenérveket, majd az 1993-ban közzétett koppenhágai érettségi kritériumok teljesülését. A cikk második fele azokkal az ellentmondásokkal foglalkozik, amelyek miatt a valódi EU-szintre teljes értékűen csak a tagfelvételt követően lehet majd beérni. A taggá válás évtizedes folyamatát a neoinstitucionalista elmélet keretében értelmezve új kulcskérdések adódnak a rendszerváltozás élenjáróinak gazdasági stratégiája számára.*

Témameghatározás

Az Európai Unió keleti kibővülése jellemzően a nagypolitika tárgya. Mely országokat vegyenek fel, mikor, hogyan és milyen konkrét feltételekkel? E kérdéseket a belépésig még sokat fogják vitatni. Az ebbe a témakörbe vágó megfontolások és érvek a *gazdaságpolitikai érvelési szintre* tartoznak, ezt egy másik írásban tárgyalom (*Csaba* [1997*b*]). Most a témakör néhány elvontabb kérdését taglalom, az *alkalmazott közgazdaságtan absztrakciós szintjén*. A gondolatmenet tárgya az a három közép-európai ország, amelyeket a Bizottság Agenda 2000 című dokumentumában az első körbe utalt: Lengyelország, Csehország és Magyarország. Némileg önkényesen nevezzük őket *Közép-Európának* – ily módon is elkülönítve azoktól az átalakuló gazdaságoktól, amelyek még nem értek meg az OECD-tagságra. A tanulmány *nem empirikus*, azaz nem foglalkozik a három ország gazdasági konjunktúrájának és/vagy hosszabb távú növekedési kilátásainak kérdésével. Tárgya egyetlen, de annál súlyosabb *elméleti* kérdés: *érett-e* a föntebb körülírt *Közép-Európa* (Szlovéniával esetleg kibővülve) *arra, hogy az évezredfordulót követő néhány éven belül teljes jogú uniós taggá váljék.* Megválaszolható-e egyáltalán ez a kérdés a gazdaságelmélet alapján, vagy perdöntő szerepe van a politikai taktikának és ízlésvilágnak?

A NATO 1997. júliusi döntése a három ország meghívásáról, valamint az Európai Bizottság hasonló tartalmú országvéleménye[1] új lehetőséget nyitott az euroatlanti struktúrák kibővíthetősége tekintetében is. Ettől kezdve a bővítési viták tárgya a folyamat útjamódja, eszközrendszere, sebessége, az ehhez szükséges változások az összekapcsolódás

* A tanulmány elkészítésekor a szerző a frankfurti Európa Egyetem/Viadrina F.I.T. Intézetének vendégprofesszora volt. Az írás egy korábbi változata a Verein für Socialpolitik konferenciáján hangzott el, amit Breisachban, 1997. szeptember 21-23 között rendeztek. Köszönettel tartozom *H. Brücker, J. Kosta, W. Schrettl* és *H. Willgerodt* észrevételeiért.

[1] A Magyarországról szóló országvéleményt magyarul a Világgazdaság 1997. július 30-i számának mellékleteként lehetett olvasni.

Csaba László a Kopint–Datorg Rt. tudományos tanácsadója, a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem tanára.

mélységét, szélességét és intézményi keretét érintő elrendezésekben. Ezért – meghaladottként – jogos lehet eltekinteni az elmúlt években közreadott szakirodalom jó részétől, ami azt vitatta, érdeke-e vajon egyáltalán az egyik vagy a másik (esetleg mindkét) félnek az integrálódás, s ha igen, mikor s miért. Abból érdemes kiindulni, hogy a bővítés – eleve stratégiai döntés. Más szóval: a megszületéséhez vezető részletösszefüggések és események külön-külön, *önmagukban véve* épp oly *elégtelenek* a végkövetkeztetés egészének megalapozására, mint ahogy az összefüggésükből kiszakított egyes emberi cselekvések is többnyire értelmüket vesztik, vagy legalábbis a kívülálló számára gyakorta értelmezhetetlenek.[2]

Gondolatmenetünkben – *elsőként* – adottnak vesszük, hogy az integrációban nemcsak kölcsönös érdekeltség van, hanem kölcsönös elkötelezettség is. *Másodikként* eltekintünk attól az összetett kérdéstől is, hogy az EU képes-e, s ha igen, mikor s milyen feltételekkel újabb tagtársak felvételére. Így azt se tárgyaljuk, hogy az amszterdami csúcson létrehozott intézményi újítások mennyiben elégségesek a fogadókészség megteremtésére. Ez súlyos megszorítás, hisz másutt (*Csaba* [1997*a*]) úgy érveltem: a végkifejlet szempontjából az unió belső fogadókészsége *gyakorlatilag* sokkal fontosabb, mint az átalakuló országok összes reformja együttvéve, azok eredményével vagy eredménytelenségével együtt. Elemzésünk tehát témaválasztásánál fogva egyoldalú, mert csak a közép-európai érettség szempontjára szorítkozik.

Egy *harmadik* súlyos megszorításként nem tárgyaljuk a második és a harmadik bővülési körbe került országok kérdéskörét, továbbá a tagsági távlat szempontjából közömbös, de az európai biztonságpolitika szempontjából nagyon is fontos orosz, ukrán, szerb és albán kérdést, no meg az erre adandó uniós választ. Úgy tűnik, ez utóbbi gyakorlati kérdés. Az elemzés során kialakuló elméleti keret – a bővíthetőség határainak és feltételeinek tisztázásával – segítheti a későbbi döntéseket.

Negyedszer, nem tárgyaljuk ehelyütt a közép-európai társadalmak közösségi választását megkövetelő számtalan súlyos kérdést sem, főleg azokat, amelyek elégtelennek tartják a mai uniós rendszer optimalitását a világgazdasági versenyképesség hosszú távú folyamatai szempontjából. A 20 százalék körül stabilizálódott spanyol és keletnémet munkanélküliség, vagy a mára 15 százalékra csökkent finn érték az említett országok és az unió egészének lassú növekedésével súlyosbodott, ez pedig elgondolkodtató. A megközelítés keretét azonban az 1991–1992-ben született társulási egyezmények határolják be. A közép-európai országok mindezeket magukra nézve (egyoldalúan) kötelezőnek ismerték már el,[3] sőt azt is vállalták, hogy a taggá válásukig meghozott EU-döntéseket is átveszik. Ha tehát ma az EU-országok sajtójában napról napra olvashatjuk azt, hogy az agrárpolitika vagy a strukturális alapok rendszere nem képes az új belépőkkel megbirkózni, ez inkább e *belső rendszerek bírálataként*, semmint a kibővülés „objektívnek tekintendő" akadályaként értelmezhető. A *status quo* előrevetítése ugyanis csak gondolatkísérletként megengedett (ekkor társadalomkritikai üzenetet szokott hordozni), prognosztikai módszerként egyáltalán nem bevett.

Kérdésfelvetésünket csak úgy lehet megválaszolni, ha eközben *feltesszük*: a nagyobb partner majd csak talál valami megoldást saját gondjaira. Ez elvileg lehetne a tagországok hozzájárulásának növelése, például a jelenlegi 1,27 százalékról a GDP 1,38 százalé-

[2] Egy csokor virág átnyújtása lehet ugyan mélyebb érzelmek kifejezője, azonban a pusztán udvariasságból is átadható. Az államadósság GDP-n belüli arányának csökkentése – a helyzettől függően – lehet az integrációérettség mércéje, meg nem is. Amikor az Európai Bizottság 9-14 EMU-tagot valószínűsít (*Financial Times*, 1997. október 15.), épp ez utóbbi értelmezést követi.

[3] Ez másképp nem is történhet: egy klubba újonnan lepő nem kérdőjelezheti meg a belső szabályokat. Más kérdés, hogy e diplomáciai kötöttséget némely nyugati elemzők a közép-európai csodavárással vélik azonosíthatónak.

kára, ahogy a spanyolok és a görögök javasolták. A német, skandináv, osztrák, francia és brit ellenállás miatt azonban inkább a másik út, a korábbi juttatások megfaragása a valószínű, méghozzá a 2000 utáni finanszírozási irányelvek keretében. Az a triviálisnak éppen nem mondható kérdés, hogy az újraelosztási marakodás mai szintjén[4] ez miképp lesz megoldható, az *ötödik* olyan témakör, aminek taglalása nem fér a cikk gondolatmenetébe.

Közismert bölcsességek – közkeletű tévedések

Míg a nemzetközi kapcsolatok és a biztonságpolitika irodalmának legalább egy része bővítéspárti, a közgazdasági elemzők közvélekedése lényegében egy sajátos „lehetetlenségi elmélet". A „földtől elrugaszkodott" nagypolitika ellenében „az életet ismerő" közgazdák érvelésében rendszerint az a közös pont, hogy felsorolják az okokat, ami miatt a közép-európaiak belátható időn belül nem tudnak, nem akarnak, vagy nem is érdemes megkísérelniük az teljes jogú uniós tagságot. Ez ellentétben áll a római szerződés teljesen egyértelmű és nagyon gondos megfogalmazásával (vö. *Balázs* [1996] I. rész), ami – fejlettségi klauzula nélkül – *minden* európai demokrácia és piacgazdaság előtt nyitva hagyta az ajtót.

A keleti kibővüléssel szembeni ellenérvek klasszikus tárháza mind a mai napig *Baldwin* [1994] kiválóan megírt kötete. Számos, részben helytálló, kifinomult érv mellett a szerző fő állítása az, hogy a közép- és kelet-európai országok összességükben *túl szegények, túl népesek és túl mezőgazdasági jellegűek* ahhoz, hogy az uniós tagságnál érdemben számba jöhetnének. Egy lábjegyzetében azonban maga is elismeri, hogy ezek az érvek „nem teljes mértékben állnak" arra a három-négy országra,[5] amelyek az uniós felvétel első körébe kerülnek. Ha a fejlettségi szintet vásárlóerő-paritáson mérjük (és nem az alulértékelt árfolyamon), figyelembe vesszük a GDP 20-25 százalékára rúgó feketegazdaságot, valamint az 1992–1997 közti szembetűnő teljesítményjavulást, akkor nem hihető, hogy Csehországnak még két évtizedet kellene várnia addig, amíg a portugál-görög szintre felkapaszkodhat. A lakosságszám akkor kezd gondot okozni, amikor a tagságra amúgy sem számítható Ukrajna és a délszláv térség is „hirtelen" a képbe kerül – mint Baldwinnál is. Az élenjárók alig 60 milliós lakosságtöbbletet jelentenek – az unió a nyolcvanas években az akkor lényegesen szegényebb belépők ugyanekkora falatát könnyedén megemésztette (*Palánkai* [1997]). Végül a cseh GDP-ben 4, a magyarban és a lengyelben 6-6 százalék a mezőgazdaság aránya, ami *kevesebb* a déli tagországokénál.

Az agrárium kérdését nagy kihívásként és nagy esélyként egyaránt értelmezhetjük (*Varga* [1992]; *Franke* [1997]), hisz az 1991. évi közös agrárpolitika átvétele valóban példátlan termelésfelfutást eredményezhetett volna. Ez azonban se nem reális, se nem releváns feltételezés napjainkban. *Egyrészt* a tagjelöltek termelési szintje a nyolcvanas évek végéhez képest csökkent. *Másrészt* a MacSharry-reformok lassan, de biztosan beérnek, amit a Kereskedelmi Világszervezet (WTO) 1994. évi megállapodása is erősít. Az 1999-ben induló új világkereskedelmi fordulóról annyi máris tudható, hogy az Egyesült Államok–fejlődő országok harapófogójába került EU-ban nemhogy az 1991-es, hanem

[4] A déli országok például elvetették azt a bizottsági javaslatot, hogy a jelenleg fel nem töltött 1,27 százalék teljessé tételével és az 1996–2003 közötti időszak növekményéből finanszírozzák a keleti tagtársakat (vö. *Neue Zürcher Zeitung*, 1997. szeptember 16 és *Wall Street Journal Europe*, 1997. szeptember 16.).

[5] Míg Cipruson a békés területi rendezésre semmi sem utal, Szlovénia 1997 júniusában még a társulási egyezményt sem iktatta törvénybe. Viktor Csernomirgyin 1997. júliusi párizsi nyilatkozata volt az első komoly jele annak, hogy az észt tagsági kérelem geopolitikai feltételei kialakíthatók lennének; a balti kérdés azonban külön kezelést igényel. Az Európai Bizottság hasonló tartalmú félhivatalos véleményét ismerteti a *Die Welt* 1997. július 11-i száma.

az 1993-as közös agrárrendtartás mértékei sem szolgálhatnak alapul a 2002–2003 körüli támogatási arányok kiszámításához. *Harmadszor*: még ha jelentős strukturális és más EU-alapok nyílnának is meg, a közép-európai országok adminisztratív és felszívóképessége ezeknek csak egy részét tenné valójában felhasználhatóvá (*Wagener–Fritz* [1996]). A WTO-tagsággal vállalt kötelezettségek keretében a közép-európai országok máris termeléskorlátozó és szerkezeti intézkedésekre kényszerültek. A belépést követően felerősödő verseny a Közép-Európában korábban egyeduralkodó belső termelők egy részét bizonyára ki fogja szorítani. Ez összességében nem indokolja, hogy az agrárágazatot „kitörési pontként", avagy – a túloldalról nézve – súlyos fenyegetések forrásaként vegyük számba a csatlakozás folyamatában.

A szegénységi érv is sokkal bevettebbé vált annál, mint amit az elméleti tanszékeken egyeduralkodó neoklasszikus irányzat megengedne. Mind az eltérő tényezőellátottság elmélete, mind az endogén növekedési modellek szerint a későn jövő országok növekedési potenciálja nagyobb a fejlettekénél. Ezt csak erősíti, ha a kereskedelemelmélet két kiemelt tényezője, a kereskedelmi nyitás és a piacméret megnövekedése további jóléti hatásokkal jár (ez az uniós tagságnál definíciószerűen adott). Ezeket a sem újnak, sem bizonyítatlannak nem tekinthető eredményeket mellőzve, két alternatív nézet is gyökeret eresztett.

1. Ezek egyikét a *konvergenciaprogramok* (*Ludlow–Gros* [1993]; *Welfens* [1998]) jelentik. A szerzők egyszerűen kikapcsolják a felzárkózás egész mechanizmusát (mondván, hogy ők csak a reálfolyamatokat modellezik), így az említett folyamat megszervezéséhez szükséges intézményi és politikai feltételek létrehozása is jobb esetben a margóra szorulva jelenik meg (ha egyáltalán felbukkan). E megközelítés a feje tetejére állítja az egész kérdést, amikor azt firtatja: vajon hány évre van/lenne szüksége Közép-Európának ahhoz, hogy például az EU mai szintjének 75 százalékát elérje az egy főre jutó GDP tekintetében?[6] Mivel a számítások „minden egyebet változatlannak tételezve" készülnek, általában nem veszik tekintetbe a közvetlen tőkebefektetések nagy és növekvő fejlődésgerjesztő szerepét, pedig ez már az uniós tárgyalások megindulásának ténytől jelentősen felerősödik. Ez nem kevesebbet jelent, mint azt, hogy a növekedési modellek egyik alapadottságának (korlátozó tényezőjének) tekintett belföldi megtakarítás többé nem szab határt közvetlenül a növekedés gyorsulásának.

Másrészt a transzformációs visszaesés (*Kornai* [1993]) *átmeneti* és *egyszeri* jelenség volt, ami 1989–1992 között mind az induló szintet, mind a várakozásokat erőteljesen lenyomta a hosszú távon elérhető felzárkózási potenciál tekintetében.

Végül, de korántsem utolsósorban az *önjáró* (nem külföldi tőkeinjekcióra épült) *fellendülés* az intézményi reform és a gazdasági tevékenységek Közép-Európába településének hatására *már évek óta kimutathatóan folyik*, bár korántsem független ez a vállalati szinten meglehetősen előrehaladt vállalatközi integrációtól. Egészében tehát a konvergenciaprogram épp azt szeretné *előfeltételül* szabni (integrációs belépőjegyként), ami csak e folyamat *hozadéka* és következménye lesz. Ezt az eljárást az elméletben fordított érvelésnek szokták tekinteni. Nem is meglepő ezért, hogy e megközelítés hívei rendre adósok maradnak a válasszal arra, hogy az általuk felállított követelményekhez mi módon lehetne felnőni, hisz épp a felzárkózás hajtóerőitől vonatkoztatnak el.

2. A másik nézet az *agglomerációs hatásokkal* érvel (*Tichy* [1997]).[7] Ez a megközelítés arra a feltevésre épül, hogy a piacgazdaságban mind a centrum, mind a periféria saját helyzetének bővített újratermelését végzi. Ezért a periféria integrálása előfeltételezné,

[6] Ez a mai feltételek szerint az EU-transzferekre való jogosultság mércéje, s mint ilyen, nem igazán mély közgazdasági összefüggés megjelenítője; még meg is változtatható.

[7] E felfogás szerint a meglévő infrastruktúra miatt mindig előnyösebb a kialakult iparvidékeken befektetni, s ez az üzemgazdasági megfontolás alakítja ki a makroirányzatokat is.

hogy *a)* korlátozzák a munka szabad áramlását, *b)* és emellett erőteljes pénzügyi átutalások és segélyek révén erősítsék a lemaradó térség népességmegtartó képességét. A marxista felfogás eme új kiadása egyszerűen eltekint a mai világgazdaság elemi tényeitől, így két tucat újonnan iparosodott ország megjelenésétől, valamint az egykori élmező némely területének tartós lemorzsolódásától. Az agglomerációs elmélet által tételezett működési módot – az alapjául szolgáló előfeltevéseken kívül – kevés elméleti megfontolás vagy tapasztalati tény támaszthatja alá. Hongkong, Szingapúr vagy Tajvan nem volt „hagyományosan" pénzügyi szolgáltató vagy ipari központ; másfelől Belgium vagy az Egyesült Államok keleti partja is sokat vesztett egykori fényéből. A vitát rövidre zárva, a kereskedelmi nyitás és a piaci integráció jólétnövelő hatásait bizonyító gondolatmenetek tankönyvszintű alapösszefüggéseknek tekinthetők, amit mikorgazdasági megfontolások – így a hálózatok előnyei, az iparszervezés szempontjai – is erősítenek. Az ezzel szemben álló érvelés inkább csak *elterjedtnek*, annál *kevésbé alátámasztottnak* mondható. A keletnémet tartományok példája a kilencvenes években gyakorlatilag is bebizonyította azt, ami elméletileg is könnyen belátható (lett volna): az erőteljes pénzügyi segélyek és a szabályozott munkapiac kettőse a dél-olasz jellegű járadékvadász társadalmat hívja életre, s nem gyorsítja meg a felzárkózást (*Hagen* [1995]).

A szegénységi érvnek még két jellegzetes leágazása is van. Az egyik sajátos *új népvándorlással* riogat. Egy újabb előrejelzés például 340 és 680 ezer fő közé teszi a CEFTA-országokból várható bevándorlók számát a következő 10-15 évben (*Brücker* [1997]). Ez a – hihető – előrejelzés azonban könnyen a napi politikai csatározások eszközévé válhat, és átértelmeződhet egy olyan közegben, ahol 6-10 ezer munkavállalói engedélyt is legfelső szinten „kell" kijárni. Az idézett előrejelzés emellett – az IMF, a Világbank, az EBRD és az Economist kutatóintézete, az EIU ellenében – 3,7 százalékra teszi csak a középeurópai hosszú távú növekedési trendet, ami a többi idézett forrásnál másfél-két százalékponttal alacsonyabb. Az elemzés, úgy tűnik, nincs összhangban a hetvenes és a nyolcvanas évek nyugat-európai tapasztalatával, ami sokkal kisebb vándorlási hajlandóságot és lehetőséget mutatott. Nyelvi és kulturális korlátok, a hazaáramlás felerősödése (Délre), a munkapiaci és idegenrendészeti megszorítások[8] az idézett számításban feltételezettnél kisebb áramlásokra vezettek. Az Egyesült Államok munkapiacát elemző más áttekintések (*Görgens* [1993]) az idézett számításban alkalmazottnál háromszor kisebb rugalmassági értékre jutottak. E cikk véglegesítésekor megjelent osztrák elemzések (*Fassmann–Münz* [1997]) bár tartózkodnak a számszerű előrebecsléstől, nagy súllyal szólnak a vándorlási hajlam *átmeneti* voltáról, ami évtizedes távlatban *erőteljes csökkenésre* vált majd egy sor tényező (köztük az új tagországok felzárkózása) miatt. A népvándorlási félelmekkel kapcsolatban azonban bírálatunk nem elsősorban az ökonometriai módszer alkalmazására és/vagy az egyes feltevések megválasztására, nem is feltétlen a számszerű végeredményre irányul. Tegyük fel: valóban a DIW-ben készült elemzés (*Brücker* [1997]) számai jelentik az utolsó szót a vitában, „a tudomány mai állása szerint". Ez esetben is minden számot *makrogazdasági* összefüggésben kell értelmezni. Tegyük fel: félmillió ember tényleg áttelepül a 350 millió fős EU-ba. Vajon ez tényleg *külső sokkot* jelentene uniós szinten? És ha igen, akkor ez a kínálati vagy a keresleti (fogadó) oldal merevségét minősíti? Melyik oldalon célszerű beavatkozni az egyensúly érdekében? *Szakmai* vitában ugyanis *nehéz* lenne *a kínálat 0,5 százalékos megváltozását „sokkhatásként" hangszerelni*, még ha a munkapiacról van is szó.

A szegénységi érv kibővített és átdolgozott változata a következőképpen hangzik. A

[8] A közép-európaiak mára már elég sokszor megfordultak az EU-országokban ahhoz, hogy racionális várakozásokat alakíthassanak ki a spanyol vagy a finn munkapiacon rájuk váró esélyekkel kapcsolatban. Ez önmagában már kisebb rugalmassági számokat indokolna, mint amit *Brücker* [1997] használ az amerikai tapasztalati vizsgálatból átemelve.

fizetési mérleg válságának szorításában a rendszerváltó országok torz szerkezettel alkalmazkodtak, hiszen az *olcsó bérekre* alapoztak, nemzeti valutájukat pedig erőteljesen *alá-értékelték*.[9] Az így előállt kiviteli szerkezet azonban hosszabb távra *versenyképtelen* lesz a nemzetközi piacon (*Gabrisch* [1996]). Ehhez az érveléshez társulva, mások 50-60 százalékos fogyasztóiár-kiigazítást s ebből fakadóan erőteljes – és nem igazán EMU-vágású – költséginflációt valószínűsítenek a belépésig terjedő illeszkedési időszakban (*Havasi* [1996]).

Volt már szó arról, hogy az árfolyamnak a vásárlóerő-paritáshoz közeledő felértékelődése többé-kevésbé automatikus folyamat. A rendszerátalakító országok kiviteli szerkezetének elemzése mind mennyiségi, mind versenyképességi oldalról ugrásszerű javulásról tanúskodik (*Kaminski–Wang–Winters* [1996]). A magyar vállalati tapasztalatok is arra utalnak, hogy a befektető a *képzettebb*, nem pedig a segédmunka-kategóriában talál(t) nagyobb bérelőnyt. Így a tőkebefektető érdekelt a K+F-igényes tevékenységek áttelepítésében, míg az egyszerű betanított munkát igénylő tevékenységeket a legszegényebb országokba érdemes kitelepíteni. A gép- és berendezések részaránya Magyarország EU-irányú kivitelében az 1989. évi 13 százalékról 1996-ra 42 százalékra nőtt, ami önmagában cáfolja az örök bérrabszolgaság tézisét. Az árszerkezet kiigazítása – akár bevásárlóközponti szinten is – jórészt már végbement, igaz eddig szinte kizárólag felfelé. Ez azonban nem fedheti el: hosszabb távon a komparatív hátrányban lévő tevékenységek árának *csökkennie kell* (*Cassel* [1996] 160–161. o). Ez a követelmény minden olyan területen érvényesülni kezd, ahol a piacvédelmi eszközök ezt nem keresztezik (mint ahogy az agrártermékeknél, a fogyasztási cikkek globálkvótájával védett területeken, a textil- és az acéliparban keresztezik). Összességében a három országra nem illik sem a torz alkalmazkodás, sem a költségrobbanás érve.

Mindent egybevéve, minél inkább elhisszük az elemi közgazdasági összefüggéseket, s minél kevésbé tekintünk ájult tisztelettel eseti társadalmi kompromisszumokat megjelenítő szabályrendekre[10] (Keleten és Nyugaton egyaránt), annál kevésbé adhatunk hitelt a „túl szegény, túl népes, túl mezőgazdasági" ellenérvhármasnak. Ugyanezen okból nincs okunk kételkedni abban, hogy eltérő fejlettségű országok közti integráció jólétnövelő hatású a szegényebb fél számára is. Az informatikai forradalom pedig sok esetben megtakaríthatóvá teszi a fizikai infrastruktúra hagyományos elemeinek teljes körű kiépítését. Ez leértékeli a nagyságrendi megtakarítások szerepét, s megnyitja az utat a posztindusztrializmus szerkezetének megfelelő felzárkózáshoz is. Így pedig a közép-európaiak hátránya már korántsem tűnik behozhatatlannak, ahogy a távközlés példája ezt kézzel foghatóvá tette a kilencvenes évek során.

A koppenhágai kritériumok teljesítéséről

1993 júniusában az EU Tanácsa kijelölte azokat a követelményeket, amelyek teljesítése *szükséges* (bár nem feltétlen elégséges) a tagság elnyeréséhez. A témameghatározást követve ezek közül a negyediket, az unió tagfelvételi képességét a jelen írásban nem tárgyaljuk.

A politikai demokrácia kérdését megválaszolja, hogy a közép-európai országokban független, nemzetközi megfigyelők által hitelesített, szabad választásokra és kormányváltozásokra került sor. A sajtó szabadságát és a nemzetiségi jogok érvényesülését lényegében biztosítottnak tekintik, a kétoldalú vitákat államközi szerződésekkel rendezték.

[9] Ez a megállapítás valószínűleg a vásárlóerő-paritásra vonatkozik, a fizetési mérleg egyensúlyára aligha.
[10] Itt a szabály megléte szolgál ésszerűségének igazolására, mint egykor Mihail Szuszlovnál.

Lettországtól és Észtországtól eltérően az Európa Tanács nem talált rendszerjelleggel diszkriminált kisebbségi csoportokat (bár a csehországi roma közösség helyzete vitatott). A piacgazdaság minőségét az OECD-tagság már szavatolja. Az országoknak a nemzetközi versenyképességét pedig a hét-nyolc éve bevezetett *kereskedelmi, piaci és pénzügyi liberalizálás* igazolja. A dél-európaiaktól eltérően, a közép-európaiak nem belépésüket követően, hanem már ezt *megelőzően* végbevitték a nyitást mindhárom területen.

A társulási szerződés a *fokozatos, de fönntartható* piacnyitást mindkét oldalon megszervezte. Így az ezredfordulóra a közép-európaiak az egységes *európai gazdasági térség* részeivé válnak. Sőt, a kapcsolat túl is megy e kereten. Az 1994. decemberi esseni határozatokkal létrejött strukturált párbeszéd rendszeres munkakapcsolatot intézményesített számos területen, a környezetvédelemtől a terrorizmus elleni harcon át a költségvetés-politikai konzultációkig terjedő körben. Ezért ízlés kérdése, hogy alulinformáltnak vagy inkább képmutatónak érezzük a közép-európai országokat integrációs sokktól óvó hangokat. Az uniós tagság egyik vonzereje ugyanis épp az, hogy az egységes piacot kialakító *szabályrend formálásában is részt lehet venni*, amivel véget ér az egyoldalú alkalmazkodás időszaka. A piaci sokk 1989–1992 között már lezajlott, árát a transzformációs visszaeséssel a közép-európai társadalmak megfizették.

Érdemes azt is megismételni, hogy a közép-európai alkalmazkodás és az új növekedési pályára való átállás a többek által visszatérően szorgalmazott „nagyvonalú kormányközi pénzügyi injekció", új Marshall terv vagy modernizációs felkészülési hitel nélkül alakult ki. Ez önmagában a transzferek alárendelt szerepét bizonyítja. Ezzel szemben a *magántőke vonzására való képesség* joggal tekinthető mind piacérettségi, mind átalakulási *sikermércének*. Konszolidált gazdaságban ugyanis nyilván a nemzetközi tőkeáramlások 99,5 százaléka lesz a meghatározó a finanszírozási igények szempontjából, nem a maradék, a hivatalos segély. Elvileg *akár bármely transzfer nélkül is* érdemes lehet az unióba belépni, hiszen a belépő ország tőkevonzó képessége és a tőke nyereségessége automatikusan és hosszú távra javul.

Az 1989–1997-es időszak ugyanis azt is bebizonyította, hogy a *felzárkózás hajtóereje a nemzetközi folyamatokban való részvétel*, a makro- és mikroszinten párhuzamosan erősödő *integráció, nem pedig az egyoldalú pénzátutalások és segélyek megléte, még kevésbé ezek mértéke*. Ezért a teljes jogú tagsággal kapcsolatos vitákban sem indokolt a transzferek kérdését a középpontba helyezni; kikapcsolásával a lényeg mit se változna.

Egy időben már-már az elemzői jó modor részévé vált az, hogy a gazdasági átalakulás és a kereskedelem minden baját a *társulási szerződésekre* hárítják, hisz azok nem vezettek el a teljes jogú tagsághoz. Visszapillantva azonban úgy tűnik, ez példájává vált a közép-európaiak számára hasznosnak bizonyult kevés számú újításnak és eredményes „technikai segítségnek". A szerződések kereskedelmi része, a többek által kiemelt felemás vonásokkal együtt is, lehetővé tette és biztosította is a *piacok fokozatos, kölcsönös és visszafordíthatatlan megnyitását*, az adott időszakban fönnállt politikai korlátok által megengedett mértékben. Ez pedig az integrálódás fogalmi/elemi alapfeltétele. A társulási szerződés minden olyan esetben hatékony eszköznek bizonyult a protekcionizmus ellen, amikor a működtetésére képes és hajlandó államigazgatás élni kívánt azzal a fegyverrel, amit az e keretben létrehozott eljárások és szabályok jelentenek (*Sapir* [1994]). Például a társulási tanács különösen hatékony volt az egyoldalú piacvédő gyakorlatról való leszoktatás folyamatában, vagy legalábbis politikai szinten visszajelezte, amikor a társulás betűjével és szellemével ellentétes egyedi intézkedések születtek. Ez volt a helyzet Lengyelországban az acélszektorban fönnmaradt mennyiségi korlátozásoknál, az agrárágazatban indokolatlanul alkalmazott kiegyenlítő vámoknál, vagy legutóbb a Hyundai számára egyedi rendben adott vámmentesség esetében. A cseh és a szlovák importletéti rendszer 1997-ben vagy a magyar és a szlovák vámpótlék 1995-ben hasonló bírálatban

részesült. Magyarországon e torzító eszköz kiiktatására aligha került volna sor 1997. július 1-jével a társulási tanács (és az EU-kormányok) nyomása nélkül.[11]

A *versenytörvény* Magyarországon 1995-re már harmadik kiadását élte meg, a legutóbbi módosítással abszolút EU-konformmá vált. A törvény gyakorlati alkalmazásának elemzése (*Török* [1997]) külön is kiemelte az uniós gyakorlattal való teljes egybeesést, ami ez esetben rossz hír. Mint a cikk is bíráló éllel jegyzi meg, ez a fúziókontroll jellemzően elnéző megítélését, a monopolhelyzetek „megértő" kezelését, a privatizáció során a verseny szempontjának mellőzését okozta (*Török* [1997] 430–431. o.). Ez nem is meglepő, hisz az amerikai típusú trösztellenes fellépés hívei a törvény kialakításakor rendre kisebbségbe kerültek. Így pedig a rendszerváltáshoz kötődő sajátos piacépítő és versenygondozó feladatok rendre ellátatlanul maradtak. A terület nemzetközi összehasonlító elemzése (*Fingleton és szerzőtársai* [1996]) Magyarországra nézve hasonló következtetésre jut, egyben kiemeli a közép-európai országok közti különbségeket is. A többi visegrádi ország tekintetében a fejlett törvényi keret és a kezdetleges alkalmazás kettősségét hangsúlyozza. Ez főként a politikailag kényes területekre érvényes, mint például a privatizáció és a külkereskedelem, ahol a versenyhivatalok csak úgy tudták megőrizni viszonylagos függetlenségüket, hogy egyszerűen kivonultak a tűzvonalból. Ennek megvolt a maga logikája a hivatalok és vezetőik szempontjából, a rendszeregész hatékonysága azonban – ezért is – elmaradt a lehetségestől.

A piaci rend minőségét mutatja az is, hogy *a nagy állami cégek miként alkalmazkodtak* az átalakult piaci környezethez, vagy fordítva, ahogy gyakorta feltételezik, *miként alakították saját képükre a kialakuló új piacgazdaságot*. Miközben számtalan elméleti dolgozat született annak modellezésére, hogy ennek miképp kellene lennie, vagy éppen miképp is lehetne, ez végeredményben empirikus kérdés. A jelenlegi ismeretek alapján úgy tűnik, hogy az alkalmazkodás miként jét a vállalatméret jobban befolyásolja, mint a tulajdonforma, kivéve a külföldi stratégiai tulajdonosok esetét. Ők ugyanis tankönyvszerű megbízókként járnak (bánnak) el ügynökeikkel (a vállalatvezetőkkel) szemben. A vállalatok átszervezése, termelésük ésszerűsítése és a nemzetközi hálózatokba történő beépítésük a norma. A „nemzeti" nagyvállalati körben Lengyelországban (*van Wijnbergen–Pinto* [1995]) és Magyarországon (*Major* [1995]) egyaránt azt tapasztalták, hogy az állami és a magánvállalatok hatékonysága között középtávon nincs érdemi hatékonysági különbség. Miközben a cseh vállalati tulajdonlás sajátosságai miatt nehéz egyértelműen megmondani, mi a magán-, mi a köztulajdon, s mi a kettő közti szürke zóna. Későbbi lengyelországi elemzések (*Kolodko–Nuti* [1997]) az *állami vállalatok tartósan javuló teljesítményét* emelik ki, méghozzá a versenyviszonyok erősödésének hatására. Magyarországon az egykor hírhedetten erős 49 nagyvállalat sorstörténete (*Voszka* [1997]) az alkalmazkodás sokszínűségét mutatja; ezek közül a hatósági alkut előtérbe helyezők az átlagosnál rosszabbul jártak. A túlélésben a fogyókúra, az átvételek és az állami mentőövek változó elegye játszott szerepet. Az azonban kétségtelen, hogy visszahozhatatlanná vált az a korábbi szakasz, ahol a nagyvállalat maga volt az állam, ehelyett a vállalatméret szokásosabb alkuelőnyei[12] jutnak érvényre. Ez azonban immár nem jelenti azt, hogy a cégek diktáló erejüknél fogva lennének a „független változók", míg a pénzügyi szabályozók a „függő változók", mint ahogy volt a hetvenes években. Az élessé vált felszámolási eljárás, a külföldi átvétel veszélye, az importverseny és az állami mentőöveket kísérő felhördülés megrendítette a nagy cégeket. A csődtörvény azonban igen eltérően működik

[11] Az IKIM, a kamara, néhány szakszervezet és kutatóintézet a szó szoros értelmében az utolsó pillanatig küzdött e „vívmány" életben tartásáért.

[12] Az olyan nagy cégek, mint a Chrysler, a CA, az Alitalia vagy a Credit Lyonnaise bizonyára nagyobb hatással vannak az állam pénzügyeire, mint a sarki bolt. De ez nem azonosítható a pártállamba épült nagyvállalat alkuhelyzetével.

az egyes közép-európai országokban. A hazai szabályozást az irodalom egy része szükségtelenül szigorúnak véli, mások szerint ez maga piactisztítás. A vita a nyugat-európaival párhuzamos, ami a viszonyok hasonlóságára utal.

Bár a koppenhágai kritériumok nyíltan nem tartalmazzák, az EU mindig nagy jelentőséget tulajdonított az érettségi vizsgán annak, hogy a tagjelölt ország *jószomszédi* és *együttműködésre kész* magatartást tanúsítson. Ez magyarázza azt a szakmailag egyébként indokolatlanul kitüntetett figyelmet, amit a CEFTA-együttműködés a brüsszeli elemzésekben élvez. Románia 1997. májusi belépését is nehéz lenne pusztán kereskedelempolitikai alapon megmagyarázni. A szélesebb összefüggés valóban kooperatívabb és civilizáltabb magatartásformákat honosított meg, köztük azt, hogy Magyarország a háború lezárását követő fél évszázad elteltével alapszerződést tudott kötni Szlovákiával és Romániával is.

Ugyanakkor az sem kérdéses, hogy a CEFTA egyáltalán nem alkalmas arra, hogy – mint nyugati szorgalmazói vélik – *gyakorló terepe legyen az uniós együttműködésnek* már a felkészülési időszakban. A CEFTA a KGST-t idéző, kétoldalú rendben szervezett, viszonylatonként eltérő engedményrendszert tartalmazó, a nemzeti kereskedelempolitikai hatóságok által működtetett intézmény.[13] A szabadkereskedelmi egyezmény első öt évének elemzése (*Réti* [1997]) azt mutatja, hogy a fokozatos piacnyitás az elvileg várható/indokolt kereskedelmi szint helyreállására vezetett. Ugyanakkor a CEFTA-országok közötti kereskedelmet főként nyugati bankok bonyolítják, továbbra is elhanyagolhatók a tőkekapcsolatok, az egymás privatizációiban való részvétel nem nagyon fordul elő, a vállalatközi együttműködés – a multik leányvállalatait leszámítva – gyermekcipőben jár. A CEFTA ezért is más, mint az EU-n belüli, valamint az EU és az egyes közép-európaiak közt fejlődő mikrointegráció.

Eközben azonban hiba lenne lebecsülni a CEFTA *intézményépítésben* játszott szerepét. Az 1994. évi GATT-egyezmény hatására elfogadott intézkedések tüzetesebb elemzése (*Csaba* [1996]) arra utal, hogy a tagországok egymással szemben elfogadtak egy sor olyan könnyítést, amit a globális egyezményben nem lehetett elérni. Ezek közül a hatóságok és a lobbyk viselkedését civilizáló eljárások a legfontosabbak. Ide tartozik a közbeszerzés, a kiegyenlítő vámok előtérbe helyezése, a kötelező előzetes konzultációk gyakorlata, a korábban egyeduralkodó kontingensek és engedélyezés visszaszorítása. Ez a hagyományosan önző és az együttműködésre nem is gondoló magatartási formák megzabolázásával hosszabb távon is jótékony hatású lehet. Az áttekinthetőség és a nyilvánosság erősödése a korábban kizárólagosan zárt ajtók mögötti nyomásgyarkolással szemben szintén civilizációs vívmány.

Az *árfolyam-politika* sem szerepel a koppenhágai kritériumok sorában. Közvetve azonban nem kétséges, hogy ott van, hiszen a közösségi vívmányok teljességébe 2002–2003 táján már az egységes valuta is beletartozik. Ez pedig, mint ismeretes, követelményekkel jár. Egyfelől: az EU és az Európai Bizottság tisztségviselői kínosan ügyelnek arra, nehogy valami olyasmit mondjanak, hogy a valutaunióba történő belépés tagsági követelmény, netán előfeltétel lenne. Másfelől azonban a közép-európai inflációs teljesítmény olyan messze van az uniós szinttől, hogy a maastrichti számmágia nagyon is hasznos sorvezetőül szolgál a gazdaságpolitika vonalvezetésének, jellegének, feladatainak megítélésében.

A taggá válás láthatóan hosszadalmas folyamatából már következik az, hogy a makromutatók *alakulásának tendenciája*, nem pedig pillanatnyi *állása* dönti el az egyes országok integrációs érettségét. Az infláció töretlen csökkenése ezért fontosabb a pillanatnyi értéknél. Érdemes felidézni, hogy az államháztartási mutatók tekintetében a kö-

[13] *Messerlin* [1997]) épp e kétolodalúsága miatt kérdőjelezi meg a CEFTA WTO-konformitását.

zép-európaiak jobb teljesítményt értek el az elmúlt években, mint az uniós tagok (*Fischer és szerzőtársai* [1997]). Az infláció megtörése a közepesen fejlett országokra jellemző okokból várat magára. A cseh korona kikényszerült lebegése, a hrivna, a lej és a dinár leértékelése egyaránt mutatja, hogy az árfolyam rögzítése nem önkényes pénzpolitikai döntés kérdése; rendszerszerű fenntartásának feltételei még nem értek meg. A jugoszláv, olasz és thaiföldi tapasztalatok is arra utalnak: miközben a stabilizáció kezdeti szakaszában szükséges az árfolyam rögzítése, de csak addig, amíg az összes többi makrogazdasági mutató alakulása ezt indokolja. Ezért az inflációt saját erőből kell legyőzni, okainak kiirtásával: a stabilitás csak nagyon rövid ideig importálható.

Az EU-országok tapasztalatból tudják, milyen nehéz feladat ez. Ezért elvileg sem várható, hogy a közép-európaiak már a tagfelvételt követő nap az EMU tagjaivá is váljanak, mivel ekkorra még nem tudnak teljes biztonsággal lemondani az árfolyam-politikai önállóságról. Ennek azonban nem kell súlyos gondot okoznia addig, amíg *nem minden EU-tag részese egyben a valutauniónak is*. A kívül maradókra kidolgozott módszerek átvételével a közép-európaiak átmeneti időszaka is megoldható. Ezért az ilyen alapon megkövetelt kétlépcsős (másodosztályú) tagság ötlete (*Tichy* [1997]) idejét múlta.

Mivel a közép-európaiak számára az EU az általános tájolási pont, érdekeltségük jól működő és erős unióhoz, stabil, kemény euróhoz kötődik. A koppenhágai kritériumok áttekintésével belátható: *az uniós tagság a rendszerátalakítás második szakaszának sikeres lezárását segítő sorvezető* a százféle gond és nyomás közt sodródó közép-európai kormányzatok számára. A lépcsőzetes tagság egyebek mellett azért sem célravezető, mert ez a megoldás *a ma még megfigyelhető lemaradás tartósítását okozná*. Ráadásul a közösségi vívmányok fejlődése az elmúlt évtizedben, az egységes európai okmány elfogadása óta a különutaknak egyre kisebb teret enged. Az egységes piac és az egységes pénz olyan gazdasági rendszert alkot, amibe *egyszerűen nem illeszthetők az olyan hat-hét éves átmeneti szakaszok és széles körű derogációk,*[14] mint amivel a dél-európaiak élhettek csatlakozásukkor. A piacvédelem története egyébként is az átmenetinek szánt megoldások évtizedes bebetonozódásának története is. Ezért – rugalmas értelmezéssel bár, de – a teljes közösségi szabályrend átvétele maradt az egyetlen járható út az évezredfordulón. Az alkalmazkodás ugyan költséges, de elmulasztása még inkább az. Ha pedig a realitásokat nézzük, a három közép-európai gazdaság bizonyára nincs minőségileg messzebb az uniós átlagtól, mint amit az EU-n belüli jelenlegi észak–déli különbségek már bevetté tettek. S reális-e valóban arra számítani, hogy a csehekkel vagy az észtekkel az uniónak több baja lesz, mint a spanyolokkal és a görögökkel volt? Mindezért a *lépcsőzetes tagság* nem pusztán az egyenlő elbánás elemi jogelvét sértené, hanem gazdasági és rendszerdinamikai szempontból is *elhibázott lenne*, mindkét fél számára.

Mikor jön a feketeleves?

Abból, hogy a korábbiakban bemutattuk a közép-európai országok uniós tagságát ellenző érvek gyenge magalapozottságát, még nem következik a térség önelégült, sikerittas megítélése. A cikknek ebben felében bemutatjuk azokat a nehézségeket, amelyek kevésbé kézenfekvők és közismertek, de – épp ezért – *hátrahagyott aknákként* váratlanul *robbanhatnak a már uniós taggá vált Közép-Európában.*[15] Az alábbi felsorolás nem is törekszik a teljességre. Kizárólag a téma meghatározásakor leszűkített tárgyú és szempontú kérdé-

[14] A környezeti, a szociális és – valószínűleg – a határrendészeti területen viszont a derogáció működési peremfeltétel lehet.

[15] Ennek az írásnak nem tárgya az érme másik oldala, nevezetesen az, hogy az EU mit kezd(jen) e feszültségekkel.

sekről lesz szó, függetlenül attól, hogy más metszetben az említett problémák gondot okoznak-e a térségben, vagy sem. Elég kézenfekvő, hogy az alkalmazkodás jó részére a tagfelvételt *követően* kerülhet csak sor, ráadásul az unió világgazdasági versenyképessége is további reformintézkedések révén lesz csak biztosítható (*Lányi* [1997]). Ez azonban már más írás keretében taglalható csupán, hisz itt az uniós érettség a vizsgálódási szempont.

1. A rendszerátalakítás egyik gyenge pontja az *agrárpiacok és intézmények kiépítetlensége*. Mint egy nagyívű irodalmi szemlecikk (*Fertő* [1997]) bemutatta, még a viszonylag piacosított mezőgazdaságot örökölt Magyarország esetében is igen kevéssé épültek ki és rosszul működnek a mai nyugat-európai országokban szokásos intézmények. A gyakorlatban továbbra is a tonnák kultusza és a rögzített jövedelmi pozíciók védelme uralkodik, amit a WTO-ban lefolytatott szerencsétlen vita a széles közvéleményben is tudatosított.[16] A vita szemléletesen mutatta, hogy a szereplők mily kevéssé értették meg az irányított piacok működésének logikáját és kifinomult eszközeit, mivel a hagyományos eszközök védelmében hatékonyabb újakról mondtak le. Ez már előre vetít néhány lehetséges veszélyt:

a) Megnő a veszély, hogy egyszerűen csak lemásolják az unió közös agrárpolitikáját. Ez amellett, hogy költségigényes, az uniós tagság idejére már megvalósuló EU-reformlépések miatt is kevéssé vonzó. A mennyiségi túltermelésre vezető megoldásokat a világpiac realitásai könyörtelenül kiigazítják, különösen a kis országokban, amelyek WTO szabályok szerint játszanak;

b) a szabályozás hiánya visszahozhatja a korai piacgazdaságokat jellemző szélsőséges kilengéseket, ennek környezeti, társadalmi és gazdasági költségeivel;

c) a környezeti szempontok mind a túl-, mind az alulszabályozott változatban háttérbe szorulhatnak;

d) a kulturális, területi és életmódbeli megfontolások a *vidék népességmegtartó képességének javítását* igénylik. Ehhez nem kell húshegyeket és bortengert előállítani, hanem – épp a MacSharry által megcélzott lépés – a jövedelemtámogatás és a termelésösztönzés kell szétválasztani. Ez a kormányzat és az érdekképviseletek előtt álló nagy kihívás. Megoldatlansága esetén a termelésbe irányuló *túlberuházás* a környezeti és infrasturkturális fejlesztések *alultőkésítettségével* társul, részben ok–okozati viszonyban is. Ez hibás köröket válthat ki.

2. A *regionális politika* szervezése és finanszírozása megoldatlan. Ez a terület a térségben mindig is gyengén illeszkedett a kormányzati politika egészébe. Magyarországon a területi önkormányzatok, a belügyi és a környezetvédelmi tárca egyaránt gazdája e kérdésnek. Az agrártárca mindezeket versenytársnak tekinti a szűkös kormányzati forrásokért folyó harcában. Az önkormányzatokat az alkotmány és az alkotmánybíróság is[17] széles tulajdonosi jogkörrel ruházta fel. A gyakorlatban e testületek nagyon változó színvonalon képesek feladataikhoz felnőni. A fő gond most az, hogy épp a válságterületeket jellemzi az önkormányzati kezdeményezőkészség hiánya. A skandináv tapasztalattól eltérően nemigen várható, hogy meg tudják (magukat) szervezni az EU-alapok megszerzésére. Az elvileg megszerezhető összegek töredéke jut majd el a leginkább rászorult vidékekre.

A szervezeti széttagoltságot súlyosbítja a gazdálkodásban továbbélő bázisszemlélet és

[16] A magyar agrárkivitel támogatásának mértékéről ezért folyik a vita a WTO-ban. A kompromisszum szerint az 1991–1995. évi bázison, azaz az eredeti szerződés szerintinél 2,3-szoros támogatást lehet adni, főleg zölddobozos formában, 1996 helyett 2001-es határidővel. Lásd *Világgazdaság*, 1997. október 6. és 24.

[17] 1995-ben az Alkotmánybíróság megsemmisítette azokat a pénzügyi rendelkezéseket, amelyek kizárták az önkormányzatokat a privatizációs jövedelemből. 1993-ban – a lakástulajdon kapcsán – elvi éllel mondta ki teljes jogú tulajdonosi mivoltukat.

merev keretgazdálkodás.[18] Ez nem hagy teret a tartalékolásnak, s még a legkiválóbb EU-program esetében is a saját rész iránti igényére bajos lesz forrást találni. A hiány és túlelosztás tovább él egymás mellett.

A közbeszerzési törvény első évének tapasztalatai szerint még a jobban felkészült központi szervek is nehezen tudnak az új, áttekinthetőbb szabályokhoz alkalmazkodni.[19] A területi önkormányzatok felkészületlenek a nyílt versenyeztetésre. A külső konzulens igénybevételének sincs hagyománya, pedig senki sem érthet egyformán mindenhez. Az uniós alapok elérhetőségének egyik hatása az lehet, hogy a kellően nagy összegek ösztönözhetnek arra, hogy új magatartásformák tömegesen terjedjenek el, de kampányok nélkül.

3. A *költségvetési politika* száz sebtől vérzik. Információs rendszere messze áll az ideálistól, amit az előzetes és a végleges tényadatok nagyfokú szóródása mutat. Az állami vagyonnak nincs konszolidált és naprakész mérlege. Az állam adóssága csak az 1996. végi adósságcserét követően vált nagyjából áttekinthetővé. A kiadási oldalt a politika és az intézmények túlterminálják, főleg teljesíthetetlen kötelezettségvállalásokat tartalmazó törvények sora miatt. A rendszer rosszul működik, költségérzékenysége gyenge, hiányzik a pénzek felhasználásáért való személyes felelősség. Az a tény, hogy ez nem nemzeti sajátosság, nem segít rajtuk. A bevételi oldalt a magas kulcsok és a laza behajtás kettőse jellemzi, a kivételek száma sem csekély. Mindez az implicit adóterhelés erőteljes növelésével társult (*Newbery* (szerk.) [1996]). Mivel a költségvetés szerkezetében csekély a változás, az 1994–1997 közötti erőteljes kiadáscsökkentés értéke az idővel veszendőbe mehet. Hogy miképp, az éppen az EU-országokban volt látható.

Ez nem is annyira a maastrichti kritériumok elérhetősége szempontjából veszélyes, hanem a nagy elosztó rendszerek reformjai által fokozatosan nyílttá váló – korábban implicit – adósságok miatt. Az alacsonyabb kulcsok melletti szigorúbb behajtás gyógyszerét is könnyebb felírni, mint bevenni.

4. A gazdaságpolitika *koherenciája és fenntarthatósága* közismert elméleti követelmény, aminek érvényre jutását csak nagy bizonytalansággal lehet előre jelezni. Az 1989–1997-es időszak egyik kellemes meglepetése volt az, hogy mindhárom közép-európai tagjelöltnél megfigyelhetővé vált a gazdasági vonalvezetés stabilitása, még elég viharos napi politikai színtér mellett is. E jelenség magyarázata országonként más. A cseh esetben az 1997. májusi kormányátalakításig lényegében ugyanaz a szakmai csapat határozta meg a döntések irányát. Lengyel- és Magyarországon a szélesebb körű szakmai konszenzus, valamint a pénzügyi tárca és jegybanki vezetés viszonylag szűk merítési bázisa és dicséretes közalkalmazotti folytonossága járult hozzá ugyanehhez. Az első, valóban „átmeneti" szakaszban azonban olyan kérdések foglalkoztatták a gyakorlatot, amiben *nem volt nehéz széles közmegegyezésre jutni*, hisz alapvonásaiban a *minden piacgazdaságot* jellemző közös vonások kialakításáról volt szó. E téren a szakmai nézeteltérések a részletekre szorítkoznak. A magántulajdon túlsúlyára épülő piacgazdaság, a független jegybank, vagy az alacsony infláció pártolása annyira kézenfekvő, hogy nem igényel mélyebb szakmai ismereteket vagy belátást. Épp ezért az elmondottak a politikai közmegegyezés részét képezték. Amint ezek az alapelemek kialakultak, a nyugati társadalmakat idéző jellegzetes nézeteltérések fogalmazódnak meg. A különbség az, hogy térségünkben *az árstabilitás jelentőségét sokkal kevésbé értékelik*, mint ahogy az a többi OECD-országban az elmúlt 15 évben általánossá vált. Egyes társadalmi és politikai erők népszerűségüket az inflációellenes küzdelem „bálványa" elleni küzdelemmel építették fel. Elter-

[18] A kincstári rendszer ezt csak erősíti, csakúgy, mint a pántlikázott pénzek (orvosbér, pedagógusbér, súlyadó stb.) újjászületése.

[19] 1996. évi fehérorosz tankbeszerző körútján a honvédelmi miniszter (kormánytag) egyszerűen megfeledkezett e törvényről, és túltette magát rajta – következmények nélkül.

jedté vált a pénzügyi mutatók (sőt az egész pénzrendszer) „elfajzását" vélelmező közbeszéd is. E sajátos közbeszédben nemcsak az érdekképviseletek „jeleskednek", hanem értelmiségiek és jelentős politikai erők is. A cseh szociáldemokraták, a magyar jobbközép erők, a lengyel királycsináló, a parasztpárt, de a Szolidaritás Választási Akció is régi vágású, keynesi zsánerű növekedésgerjesztő platformot tett magáévá. A kilencvenes évek tapasztalata *magas szintre állította be az inflációs várakozásokat*, miközben a kormányzati intézmények szavahihetősége sem különösebben erős. Nem pusztán a szélesebb közvéleményben, de még a közgazdászszakmán belül sem mondható általánosnak az *inflációmentes növekedés mint a fenntartható gazdaságpolitikai vonalvezetést* megalapozó gyakorlat támogatottsága. Széles körben él tovább az az illúzió, hogy magasabb infláció mellett fájdalommentesebb lehetne a szerkezeti kiigazítás. Mivel az infláció – Horvátország kivételével – minden átalakuló országban a mérsékelt szinten ragadt be, az előző alapállást erősítve ezek a tényezők magasabb inflációt eredményeznek, mint ami technikailag, modellszinten elkerülhetetlen lenne. A három közép-európai országot ugyan nem a régi[20] latin-amerikai populizmus kísérti, hanem az, hogy *nem teszik meg azt a pótlólagos erőfeszítést*, amivel a mostani szintről EMU-érettségi szintre – 5 százalék alá – szoríthatnák le az inflációt, méghozzá nem a beláthatatlan jövőben, hanem a 2002–2003 körüli évekre. Márpedig épp ez (és csakis ez) alapozhatja meg azt az állításukat, hogy ha belépéskor még nem is, azt követően néhány év alatt képesekké válhatnak és hajlandók is lesznek az egységes valuta megkövetelte szigort magukra vállalni. Más szóval: a *tagfelvétel érettség mércéje épp ez lesz*, és nem más részmutató.

5. Mivel az előző pontban kifejtettek óvnak az infláció megtörésével kapcsolatos vérmes várakozásoktól, az *árfolyam stabilitását* nem lehet, de *nem is szabad* egyoldalú jegybanki vagy kormányzati lépésekkel meghirdetni. Ez annál is inkább így van, mert a kilencvenes évek tanúsága szerint a tagjelöltek kereskedelmi és fizetési egyensúlya még nem visel el bármekkora felértékelődést. E megállapításból nem következik a puha, kváziautomatikus leértékelő politika pártolása. Az azonban igen, hogy az elméletileg kívánatos árfolyam-stabilitás igényét a reális lehetőségekkel egybehangoltan érvényesítsék. A vámpótlék bevezetése (1995-ben Magyarországon) vagy az importletété (1997) áprilisában Csehországban), vagy a kontingensek és kivételes elbánás széles körű alkalmazása (1995–1997-ben Lengyelországban) ugyan elkerülhetővé teszik a leértékelést, de nyilvánvalóan sokkal jobban torzítanak, diszkriminatívabbak és – exportösztönző hatás híján – nyilván kevésbé eredményes megoldások. Az előre bejelentett csúszó leértékelés, ha mértéke lassan, de biztosan mérsékelhető, a viszonylag legkevésbé káros átmeneti megoldás az inflációs várakozások letörése és az árfolyamrögzítés felé vezető úton. Gyors, nagy ugrások e téren azonban nem lehetségesek. Ha mégis, a csúszás mértékének idő előtti csökkentésére, netán az árfolyam koraérett rögzítésére kerülne sor, az előbb-utóbb visszaüt, és egyedi leértékelésekre vezet, ami viszont a korábbi időszakban felhalmozott hitelesség elpárolgásával jár. Az EMS mint a közösségi vívmányok része, létének mindenesetre jótékony nevelő hatással járhat, amennyiben értésre adja a politikusoknak is, hogy *inflációs és árfolyam-politikai engedékenységük Európa-pártiságuk hitelét közvetlenül ássa alá*. Az uniós tagság – másfelől – épp azt a távlatot és jutalmat jelentheti, aminek reményében a költségvetési küzdelmekbe már-már belefáradó politikusok ellent tudnak állni a költekezés sokirányú csábításának. Mindazonáltal a célt és az eszközt nem szabad felcserélni, mert az idő előtti győzelmi jelentések az árfolyam-politikában még jobban visszaütnek, mint a privatizálásban.

6. A szociális Európa túlhangsúlyozása, a mai EU-országok sokféle teljesítmény- és

[20] 1997–1998-ban egyedül Venezuelában kétszámjegyű az infláció az egész dél-amerikai földrészen. Lásd a *Wall Street Journal Europe*, 1997. október 15-i számában közölt táblázatban.

foglalkoztatáskorlátozó megoldásának lemásolása könnyen megteremtheti a tagjelölteknél is a *merev munkapiacot*. A szlovák és a lengyel példa évtizedünkben már bebizonyította, hogy a munkanélküliségre a több éven át tartó gyors növekedés önmagában nem hoz gyógyírt. Munkaügyi szabályokat ugyan könnyű bevezetni, főleg ha néppártok (széles koalícióban) kormányoznak, annál nehezebb e terület deregulálása. Közép-Európának tehát inkább a munkahelyteremtésben sikeresebb országok, így Japán és az Egyesült Államok tapasztalatából lenne célszerű merítenie, ahol a személyi számítógépek korszakában a kis- és középvállalati kör, az otthoni munka és az alvállalkozás is teremt munkahelyeket. A társadalombiztosítási járulékok mérséklése szintén munkahelyteremtő, csakúgy mint a felmondási eljárás egyszerűsítése. Minél elterjedtebb a korporativista, háromoldalú egyezkedés, annál kisebb az esélye a kívül rekedteknek, hogy valaha is a munkahelyek kapuján belülre kerülhessenek.

A korporativizmus megnöveli a szerkezeti konzervativizmus esélyét is.[21] Ha a szociális Európa jelszava az „egyenlő munkáért egyenlő bért" is jelenti/jelentené minden uniós országban, ez a közép-európai versenyelőnyök rendszerszerű kiirtásával lenne egyenértékű, miközben játéktere marad a termelékenységarányos bérezési formák alkalmazásának, ami foglalkoztatásserkentő. A szociális jogok alkotmányba iktatása, ahogy 1997-ben Lengyelországban történt, s 1995–1997 közt Magyarországon is megkísérelték, viszont beválthatatlan kötelezettségekre vezet, sőt a versenyképtelen törvénykezés inflációját is eredményezheti.

Térségünkben az államháztartás szanálása közben (is) a kisebb ellenállás irányában haladtak. Mivel a kulturális és oktatási terület szervezettsége és nyomásgyakorló képessége elmarad a kistermelőkétől vagy a bányászokétól, e területek kivéreztetése hosszú ideje élő gyakorlat. Az oktatásban megjelent magánszféra a piacon közvetlenül hasznosítható ismeretekre összpontosít, ami viszont csak kiegészíti, de nem pótolja a színvonalas alapképzést. A sem nyelvi, sem számítástechnikai, sem általános ismeretekkel nem különösebben felvértezett százezrek ugyan nem fogják sem Írország, sem Portugália munkapiacát elárasztani, a társadalmi kötelékből kiszorulók azonban gondot jelentenek. E jórészt kényszerből élősködő réteg az unió számára sem csak finanszírozási kihívást jelent majd. Minél sűrűbbre szövik a munkapiacot védő hálót, állítólag a szociális érzékenység jegyében, annál kisebb az esélye annak, hogy e lemorzsolódó réteg valaha is – és akárcsak részben is – integrálhatóvá válik. Minél eredményesebben küzd az adóhatóság a feketegazdaság ellen, annál népesebb *a munkapiacról és a társadalmi integrációból alulról kiszorult páriahad*. Ez sokkal közvetlenebbül Európa-érettségi kérdés, mint mondjuk a nyitvatartási idők vagy az adókulcsok egységesítése.

7. Az *államigazgatás képzettsége* sok esetben meglehetősen jó, de iránya és szerkezete gyakorta eltér az unióban megkövetelt multinacionalitástól. Magyarországon például ritka az, aki egyidejűleg franciául és angolul is tárgyalóképes. Sok minisztériumban műszaki és többnyire szűk, belföldi irányú jogi és üzemgazdasági képzettség az alap, amit – részben elavuló – gyakorlatban szerzett tapasztalat egészít ki. A multinacionális lobbyzás alig ismert. Az uniós ügyeket gyakorta külügyi szakterületnek vélik, az üzletkötéshez és a sikeres érdekképviselethez szükséges kezdeményezés gyakran hiánycikk. Az uniós törvényeket lefordítani könnyű, ám *alkalmazni* már korántsem: az államigazgatás és a bírói kar egyaránt szűk keresztmetszetté válhat. Minél inkább teret nyer a szubszidiaritás, annál súlyosabb a területi önkormányzatok lemaradása uniós partnereik mögött. Bizonyos szempontból meglepő, mily kevés eredmény született e téren az elmúlt években – a gyorstalpalók és a brüsszeli utazások szaporodása ellenére is.

[21] Ez nem feltétlen érvényű. A skandináv szakszervezetek a hetvenes évek ágazati válságának felszámolásában igen fontos kezdeményező szerepet játszottak.

8. Jelenleg *nincs megbízható költségbecslés*, bár a bővítési tárgyalások már folynak. Míg Nyugaton a költségbecslés kiterjedt és jövedelmező üzletággá terebélyesedett, a keleti térfélen hasonló számítások legfeljebb magánszorgalomból születtek. A megalapozott költségbecslés hiányának legalább két oka lehet.

a) Ma még körvonalaiban sem tudható, milyen EU alakul ki az évezredfordulót követően. Így pedig komolyan nem is végezhetők el a szükséges szimulációs számítások. A „házilagos kivitelben" készült becslések 1992. vagy 1994. évi *változatlan feltételek* alapul vételével készültek, mind a mértéket, mind az eljárásokat tekintve. Márpedig jelenleg csak az tudható, hogy épp ez a két tényező az, ami *biztosan* meg fog változni. A Európai Bizottság tervei szerint a strukturális alapokhoz való hozzáférés az uniós GDP-átlag 51-ről 35 százalékra csökken, s ekképp kellene mind a régi, mind az új tagok igényeit kielégíteni (*Wulf-Mathies* [1997]).[22] Az agrárpolitikai kedvezményeket például úgy osztják újra, hogy a távoli térségek kis üzemeit támogatják, méghozzá a *termelési szinttől függetlenül*, míg a korábban támogatott nagy és közepes üzemek, amelyek tömegtermékeket állítanak elő, szinte minden termeléshez kötött támogatásuk elveszítenék (*Die Welt*, 1997. július 10.). Ez ellen a német agrártárca tiltakozik a legkeményebben, hisz ez a keletnémet termelők esetében akár 70 százalékos szubvenciócsökkentést is eredményezhetne (*Handelsblatt*, 1997. október 17.). Mégsem kétséges, hogy az a német kormány, amely a nettó hozzájárulásának befagyasztására törekszik, nem képviselheti egyben a változatlan támogatási szintek és mértékek ügyét is. Így csak az a biztos, hogy a *ceteris paribus* biztos nem lehet releváns kiinduló feltételezés.

b) A Magyarországra vonatkozó első, konszolidált költségbecslés az 1997/98. évi GDP egytizedére tette a költségvetésben EU-célokra előirányzandó összegek mértékét (*Kádár* [1997]). Ez a megközelítés a borúlátó változat felső szélső értékének tekinthető, ahol például a kieső vámbevételt nem pótolja a növekedés gyorsulása miatt emelkedő adóbevétel; a nyereség hazautalása – a vásárlóerő-különbség ellenére – az 1996. évi 65 millió dollárról évi 1,5 milliárdra, azaz 23-szorosára nő. A védelmi költségvetés igénye is maximalista módon, de segélyszállítmányok nélkül szerepel. Ez meglehet, így lesz,[23] de az említett példák jól szemléltetik, hogy a modellszámításban a számszerű eredmény – alapul vett feltevések függvényében – erőteljesen változhat. Az sem titok, hogy ilyen alkalmakkor a szokásos ágazati lobbyzás felerősödése törvényszerű. Mindenki most próbálja évtizedes sérelmeit orvosoltatni, függetlenül attól, hogy például az ipari szennyezés felszámolásában vagy a légvédelem korszerűsítésében milyen sokféle időbeli ütemezés lehet indokolt. Pusztán szakmai/ágazati megfontolások alapján még jóval nagyobb végösszegű számla is előállhat. Az pedig mindig vitatható, hogy NATO/EU nélkül mekkora költségekre lenne szükség például a katasztrófaelhárításban vagy a nemzetközi terrorizmus elleni küzdelemben.

A lényeg mindenesetre az, hogy a közép-európai országoknak jelenleg több ismeretlenük van, mint ahány egyenletük, így minden becslésben jó adag beleérzés is van. S még ha ismert lesz is a kellő számú egyenlet, a feladat akkor sem tekinthető megoldottnak. *Tartalékot* kell(ene) képezni az államháztartásban *korábban nem létezett feladatok* ellátására, méghozzá kiadáscsökkentő időszakban, azaz (politikailag) *túlfeszített költségvetés mellett*. Bármilyen felállásban ez a lehetetlennel határos feladatnak tűnik. Még ha „objektív"

[22] A *Financial Times* 1997. október 24-i számában név nélkül nyilatkozó német diplomata szerint Berlin például elesne az eddigi pénzektől, ami a kézenfekvő ésszerűsítő megoldás politikai pikantériája mellett a várható ellenállás mértékét is előre vetíti.

[23] 1997 első háromnegyedében például már 337 millió dollár volt a magyarországi tőkekiáramlás, ennek célpontjai azonban túlnyomórészt a szomszéd országok és az adóparadicsomi szigetek voltak (*Világgazdaság*, 1997. október 30.); ami miatt ez az összeg semmiképp sem tekinthető a nyereség hazautalását helyettesítő változónak.

költségszámítás készül(het)ne, akkor sem lenne kézenfekvő útja ezen összegek előteremtésének.

9. Végül, de korántsem utolsósorban a *szabályozás minőségét* kell megemlíteni. Az osztrák–szovjet „örökség" részeként mind a három országban rendkívül részletes, gyakorta változó, sok joghézaggal terhelt szabályozás érvényesül, ahol az egyes esetek mérlegelésének és az önkényes törvényértelmezésnek tág tere nyílik. Így aztán a közélet – és a törvényhozás is – a legritkább esetben tekinti a jogalkotás feladatának, hogy minden szereplőre és minden helyzetre érvényes, „örökéletű" magatartási normákat alakítson ki. A jogszabályok jó része sajátos helyzetekre, egyedi ügyekre szabott megoldás, ezért a változó világban nem is maradhat stabil. A jogi eszközöket gyakorta a jövedelemújraelosztás harci fegyvereként vetik be, piaci korlátokat állítanak fel, az államigazgatás önfoglalkoztatása pedig terjed; néha kimondottan politizáló jogalkotásra is sor kerül. E kötelmeket alulfinanszírozott és technikailag is rosszul felszerelt bírói kar próbálja betartani, ahol a politikai befolyásolás a rendszerbe épített elem. Így a bírák jobb esetben távol tartják magukat a politikai vagy üzleti szempontból kényes ügyek eldöntésétől (amíg a pikantéria el nem avul). Ezáltal az eljárások három-négy évig is elhúzódhatnak. A sok szabály a laza végrehajtással él együtt. A gyakorlatban a jogi fetisizmus a szabályok Dél-Európát idéző „nagyvonalú" kezelésével jól megfér Közép-Európa-szerte.

A jogtisztelő magatartás természetesen kialakulhat, de elrendelni – például jogharmonizálás címén – aligha lehet. Az uniós tagság egyik előnye épp az lehet, hogy a végrehajtási szankciókkal, továbbá az üzleti tapasztalat útján a közép-európai szabályozás kilép az átmeneti társadalmakat jellemző mai állapotából. Igaz, ehhez célszerűbb lenne kevésbé részletes EU-szabályozásra törekedni. De a legjobb esetben is *a tagság érveire jócskán átnyúló, hosszú tanulási folyamat*, a kísérletek, tévedések és tapasztalatok sora állítja majd helyre a szerződési kultúrát és a jogtisztelő magatartás becsületét. Az igazgatási reflex és a jogalkotással szembeni társadalmi követelmény is csak lassan változhat meg, amint ezt a déli kibővülés során is tapasztalni hehetett.

*

Cikkünk első része azt próbálta igazolni, hogy az irodalomban és a csatlakozást előkészítő folyamatban legtöbbet vitatott integrációs akadályok részint a közgazdasági eredmények politikai szempontú félreértelmezéséből, részint a rendszerváltozás eredményeinek mellőzéséből adódó képzetek csupán. A második részben kilenc, kevésbé kézenfekvő, ámde mélyebben fekvő és hosszabb távon ható nehézséget mutattunk be, amelyek teljes súlyát csak a taggá válást követően lehet majd felmérni. Az ellentmondás feloldása nem pénz kérdése: a *részvétel* és az *integrálódás* adhatja a megoldást. A döntéshozatal által közvetlenül érzékelt feszültségek viszonylag könnyen feloldhatók (lennének).

A nehézségeknek az a része viszont, ami az öröklött szokásokhoz, az állományi változókhoz vagy épp a társadalmi kötőszövethez és a közállapotokhoz kötődik, csak evolutív úton, lassacskán változhat meg. Ezért indokolt lenne, ha mindkét fél felkészülne arra, hogy a feszültségoldás és az alkalmazkodás jó része már az uniós kereteken belül, *a csatlakozás utánra marad*, sőt nem is írható elő harmonizációs feladatként. A derűlátást az alapozza meg, hogy a kibontakozás nem igényli hatalmas összegek feneketlen hordóba öntését, és az állandósult kormányzati sürgés-forgást sem. Ellenkezőleg: *az integráció értelme az, hogy beindítsa azokat az önszabályozó mechanizmusokat*, amelyek révén a gazdaság sok száz ezernyi szereplője önállóan alkalmazkodhat és az összesség jóléte javul. Spanyolország, Portugália vagy Írország belépésekor hasonló gondokkal küzdött. Sőt a sokat bírált Görögország 1997-ben már 5 százalék alatti inflációs mutatóval büszkélkedhet, ami azt szemlélteti, hogy *régi, meggyökeresedett szokások* is változhatnak, sőt *meg is változnak*.

A közép-európai tagjelöltek is megoldottak néhány hatalmas feladatot: a külkereskedelmi irányváltást, a piaci nyitást és a privatizálás jó részét is. Az integráció a rendszerátalakítás *második szakaszát zárja* majd *le*. Az EU-tagság elnyerése érdekében és az önérdekből megteendő lépések túlnyomórészt azonosak. Az uniós tagság távlata adhatja a további reformlépésekhez szükséges politikai lendületet. Az előttünk álló *feladat épp a nem triviális részelemei miatt hatalmas*. Ennek valódi súlyát a társadalom és az elemzők többsége, úgy tűnik, még nem igazán mérte fel.

Hivatkozások

Balázs Péter [1996]: Az Európai Unió külkapcsolatai és Magyarország. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

Baldwin, R. [1994]: Towards an Integrated Europe. CEPR, London.

Brücker, H. [1997]: Europäische Union: Osterweiterung und Arbeitskräftemigration. DIW Wochenbericht, Berlin, 64. évf. 5. sz. 89–97. o.

Cassel, D. [1996]: Anpassungsbedarf der Europäischen Union bei der Osterweiterung. Beihefte der Konjunkturpolitik, Duncker und Humblot. Berlin, 44. sz., 157–168. o.

Csaba László [1996]: Hungarian trade policy between the Uruguay Round and EU accession. Budapest: Kopint-Datorg Discussion Papers, 38. szám (április).

Csaba László [1997*a*]: A kibővülés dinamikája. Külpolitika, új folyam, 1. sz.

Csaba László [1997*b*]: Útközben. Európai Szemle, 4. sz.

Fassmann,H.–Münz, R. [1997]: A keleti nyitás következménye: munkaerővándorlás Kelet-Európából Nyugat-Európába. Külgazdaság, 10. sz.

Fertő Imre [1997]: Elszalasztott lehetőség és/vagy elhalasztott paradigmaváltás? Közgazdasági Szemle, 4. sz.

Fingleton, J.–Fox, E.– Even, D.–Seabright, P. [1996]: Competition Policy and the Transformation of Central Europe. CEPR, London.

Fischer, S. és Szerzőtársai [1997]: How far is Brussels from Eastern Europe? Megjelent: *Siebert, H.* (szerk.): Quo vadis, Europa? J.C.B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen.

Franke, S. [1997]: CEFTA und EU: Beitritt oder Erweiterung der Europäischen Wirtschaftsraumes? A Verein für Socialpolitik konferenciájára benyújtott előadás, Breisach, március 18–20.

Gabrisch, H. [1996]: Die Entwicklung der Handelsstrukturen der Transformationsländern. Megjelent: Brunner, G. szerk.: Politische und Ökonomische Transformation in Osteuropa. Berlin: Berlin Verlag/Arno Spitz, 193-220. o.

Görgens, E. [1993]: Arbeitsmarkt und Integration. Megjelent: *Gröner, H.–Schüller, A.* (szerk.): Die Europäische Integration als Ordungspolitische Aufgabe. G. Fischer Verlag, Stuttgart–Jena–New York, 197–237. o.

Hagen, J. von [1995]: Reunification of Germany: the economics of kinship. CEPR, Discussion Papers, London, 1396. sz. (október).

Havasi Béláné [1996]: Az EU Kelet-Európa stratégiája és a tagság feltételei. Külgazdaság, 3. sz.

Kaminski, B.–Wang, Zh.–K.– Winters, L. A. [1996]: Export performance in transition economies. Economic Policy, 23. sz. (október), 423–436. o.

Kádár Béla [1997]: A harapófogó-stratégia. Figyelő, 41. évf. 20. sz.

Kolodko, G. W.–Nuti, M. D. [1997]: Old myths, hard facts and the economic success of Poland. WIDER, Helsinki, április.

Kornai János [1993]: Transzformációs visszaesés. Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.

Lányi Kamilla [1997]: A globális konvergencia változatai: Maastricht és a washingtoni konszenzus, I–II. rész. Külgazdaság, 11. és 12. sz.

Ludlow, P.–Gros, D. [1993]: A convergence programme for Eastern Europe. A Forum d'Egmont plenáris előadása, Brüsszel, március 5–6.

Major Iván [1995]: Hová lett a profit? A magyar vállalatok mérlegadatainak elemzése (1988–1992). Külgazdaság, 9. sz.

MESSERLIN, P. A. [1997]: A közép- és kelet-európai országok kereskedelempolitikája: Genfen át vezet a legrövidebb út Brüsszelbe. Külgazdaság, 9. sz.
NEWBERY, D. (szerk.): [1996]: Tax and Benefit Reform in Central Europe. CEPR, London.
PALÁNKAI TIBOR [1997]: Az integráció mérésének néhány elméleti és módszertani kérdése. Jogtudományi Közlöny, új folyam, 2. sz.
PINTO, B.–VON WINBERGEN, S. [1995]: Ownership and corporate control in Poland: Why state firms defied the odds? CEPR Discussion Papers, London, 1273. sz. (december).
RÉTI TAMÁS [1997]: A CEFTA kereskedelem fejlődése: lehetőségek és korlátok. Külgazdaság, 4. sz.
TICHY, G. [1997]: Integrationstheorie und Osterweiterung. Megjelent: *Mayer, O.–Scharrer, H.-E.* (szerk.): Osterweiterung der EU: Wie reif sind die MOEL? Nomos, Baden-Baden, 11–56. o.
TÖRÖK ÁDÁM [1997]: A versenypolitika és a piacok átalakulása a magyar gazdasági átmenetben. Közgazdasági Szemle, 5. sz.
SAPIR, A. [1994]: A társulási megállapodás kereskedelemszabályozási és intézményi alkalmazása. Ipargazdasági Szemle, 3. sz.
VARGA GYULA [1992]: Az EU-társulás és a magyar mezőgazdaság. Külgazdaság, 3. sz.
VOSZKA ÉVA [1997]: Változatok túlélésre. Nagyvállalati magatartásminták az 1990-es évek első felében. Külgazdaság, 5. sz.
WAGENER, H.-J.–FRITZ, H. [1996]: Auf einen neuem Weg in einen neuen Europa. SEF Public Policy Papers, Bonn, 5. sz.
WELFENS, P. [1998]: Osteuropäische Transformation, EU-Integrationsdynamik und Perspektiven der Osterweiterung. Megjelenés alatt a *Cassel, D.* (szerk.): Europäische Integration als ordungspolitische Gestaltungsaufgabe. Duncker und Humblot, Berlin kötetben.
WULF-MATHIES, M. [1997]: Gelder nicht wie Puderzucker steuern. Die Welt, június 30.

Elnézést kérünk Hoványi Gábor szerzőnktől, akinek keresztneve decemberi borítólapunkon hibásan jelent meg.

A szerkesztőség

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. január (36–50. o.)

HÉTHY LAJOS

A megállapodásos bérpolitika Magyarországon

Közép-Kelet-Európában Magyarország úttörő szerepet játszott az állami adminisztratív bérmeghatározás megszüntetésében és a megállapodásos bérpolitika alkalmazásában. Ennek fokozatos bevezetése egyaránt alapult elméleti és gyakorlati megfontolásokon. Napjainkra azonban korrekcióra szorulnak az országos bértárgyalások intézményei. Az Érdekegyeztető Tanácsban intézményes garanciákat kell teremteni annak érdekében, hogy az országos bértárgyalások résztvevői köre közvetlenül érdekelt legyen, valamint megfelelően támogatott, s – ha szükséges – időről időre újuljon meg. A tárgyalások koreográfiáját a kibontakozott piacgazdaság realitásaihoz kell igazítani, az alku súlypontjának a munkaadók és a szakszervezetek kapcsolatrendszerébe kell átkerülnie, miközben a kormányra a közérdek és az ezt szolgáló közpolitika megjelenítése hárul. Ezzel szemben a költségvetési szféra bértárgyalásain – ahol a kormány meghatározó szerepe szükségképpen megmarad – a finanszírozás, illetve a finanszírozás biztosítékainak kérdését kell megnyugtatóan rendezni.*

A megállapodásos bérmeghatározás kiindulópontját a bérreform 1987–1988-ban kimunkált elvei jelentették. Ezek szerint *1.* az állami adminisztratív bérmeghatározás nem tartható fenn a kibontakozó piacgazdaságban; *2.* szerepét többszintű érdekegyeztetésnek, így az országos bértárgyalásoknak és megállapodásoknak, valamint az ágazati – többmunkáltatós – és vállalati kollektív tárgyalásoknak és szerződéseknek, illetve a kibontakozó munkaerőpiacnak kell átvennie; *3.* a bérekre gyakorolt munkaerő-piaci hatásokat a kollektív (bér)megállapodásoknak kell befolyásolniuk és társadalmilag elfogadhatóvá tenniük; *4.* az átmeneti időszakban – a valódi piacgazdasági magánmunkáltatók nagyobb számban való színrelépéséig – a bérek fölötti állami kontrollt társadalmi – háromoldalú – ellenőrzésnek kell helyettesítenie.

Az állami bérmeghatározás fokozatos megszüntetését a gazdaság és a gazdálkodó szervezetek tényleges működéséből fakadó szükségletek is indokolták: *1.* az állami szabályozók miatt a bérek szűkös erőforrássá váltak, „címkézett" és mással nem helyettesíthető költségtétellé: különleges státusuk más erőforrások pazarlását és ezzel együtt a munkaerő kihasználatlanságát hozta, *2.* a vállalatok olyan helyzetbe kerültek, amelyben gyakran képtelenek voltak vonzani, megtartani és motiválni a munkaerőt; a bérek fölötti központi ellenőrzés következménye: torz béraránynok és bérstruktúra, *3.* a központi bérszabályozás megbénította a valódi érdekegyeztetés, a kollektív tárgyalások és megállapodások kialakulását, *4.* a központi bérszabályozók társadalmilag „érzéketlenek" voltak: a vállalatokat megfosztották attól a lehetőségtől, hogy maguk előzzék meg és rendezzék a bér-

* Az eredeti tanulmány A bérviszonyok dinamikája az Új Európában című nemzetközi szimpóziumra készült. (Maastricht, 1997. május 1-3.)

Héthy Lajos a szociológiai tudományok doktora, a Munkaügyi Minisztérium államtitkára.

vitákat, az ilyen konfliktusok többnyire felfelé tolódtak, és mint a kormány politikájával szembeni ellenállás jelentek meg.

A munkáltatók és a szakszervezetek már a nyolcvanas években jelentős nyomást gyakoroltak a kormányra, hogy megszabaduljanak a bérszabályozástól. A munkáltatók szerint ez akadályozta eredményes gazdálkodásukat, míg a szakszervezetek úgy tekintették, mint a munkavállalók jogos bérköveteléseinek korlátját. A kormány ezzel szemben nem bízott abban, hogy az állami vállalatok képesek ellenállni a bérkövetelések nyomásának, illetve attól is tartott, hogy az ellenőrizetlen bérnövekedés meglódítja az inflációt. A bérszabályozás eltörlését végül is az állami vállalatok többségének nehézzé vált pénzügyi helyzete, az állami szektor beszűkülése, illetve a magántulajdon bővülése, valamint az 1988-ban bevezetett szigorú és progresszív személyi jövedelemadó tette lehetővé. Ez utóbbi a bérek adminisztratív kontrolljánál hathatósabb jövedelempolitikai eszköznek bizonyult – annál is inkább, mert a bérek a lakossági jövedelemstruktúrában is veszítettek jelentőségükből.

Az állami bérszabályozás lebontása

A kormány, a szakszervezetek és a munkaadók képviselőiből álló háromoldalú Érdekegyeztető Tanács (ÉT) – akkori nevén még Országos Érdekegyeztető Tanács (OÉT) – 1988 decemberében alakult meg azzal a céllal, hogy az állami bérszabályozás helyébe lépve az országos szintű bértárgyalások intézményeként működjön.

A bérmeghatározás terén az ÉT-nek két fő funkciója van: *1.* a garantált minimálbér meghatározása, *2.* ajánlások megfogalmazása az éves vállalati szintű bérnövekedés átlagos, valamint minimális és maximális mértékére. A – törvény által kötelező – garantált minimálbér tekintetében az ÉT-nek döntéshozatali jogköre van, míg a vállalati szintű bérnövekedés esetében olyan – nem kötelező – ajánlásokat tehet, amelyek küldetése, hogy a vállalati és ágazati – többmunkáltatós – kollektív tárgyalások és megállapodások számára támpontokat adjon. Az ÉT tevékenységének jogi bázisát a Munkatörvénykönyv jelenti (1992), amely – többek között – arra kötelezi a kormányt, hogy az ÉT-ben született megállapodások alapján jogszabályban állapítsa meg a kötelező minimálbért, és amely az ÉT-t jelöli meg az országos bértárgyalások lefolytatásának intézményeként. A testület jogkörét 1990-ben kiterjesztették – s ez korántsem független a bérmeghatározásban betöltött szerepétől – a gazdasági és munkaügyi jogszabályalkotással kapcsolatos konzultációkra, amelyek ugyancsak hozhatnak megállapodásokat.

Miközben a vállalkozási szférában az állami bérszabályozás 1993-ban megszűnt, a költségvetési szférában továbbra is megmaradt, hiszen a bérnövekedésről, illetve ennek forrásairól a költségvetési törvény (illetve a társadalombiztosítás költségvetéséről szóló törvény) rendelkezik, míg a bérkifizetések jogi garanciáját alapvetően a közalkalmazotti, köztisztviselői és szolgálati jogviszonyokról szóló törvények tartalmazzák. Az utóbbi években egyre fontosabb országos szintű bértárgyalásoknak és megállapodásoknak a jelentősége abban – és csakis abban – van, hogy hozzájárulnak az állami bérmeghatározás megalapozásához. Ezen a területen az ÉT funkciója korábban is csupán a bérpolitikai intézkedések esetenkénti megvitatására korlátozódott,[1] de az utóbbi években ilyen funkcióit egy másik intézmény vette át, a korábban az ÉT bizottságaként, majd 1992 óta önállóan működő Költségvetési Intézmények Érdekegyeztető Tanácsa (KIÉT).

A vállalkozási szférában az adminisztratív bérszabályozás megszüntetése fokozatosan

[1] 1994 novemberében, az 1995. évi állami költségvetésről született ÉT-megállapodás például még kitért a közalkalmazotti illetményalap növekedésére. Ez volt az utolsó eset, hogy az ÉT-ben a közalkalmazotti bérekről megállapodás jött létre.

történt. Egy ideig (1989–1992) a kormány megtartotta a jogát a bérnövekedést korlátozó szabályozók kibocsátására, tovább működtetve ezzel a korábbi, bizonyos értelemben a központi tervezésre alapuló rendszer gyakorlatát. Az adminisztratív bérmeghatározást, többek között az ÉT kezdeményezésének hatására, fokozatosan egyre liberalizálták (1989–1991), majd felfüggesztették (1992) és végül megszűntették (1993). Ezután a *megállapodásos bérpolitika* – ma már öt-hat éves múltra visszatekintő – korszaka vette kezdetét.

A vállalkozási szférában a bérmeghatározás deregulációja a következő lépésekben ment végbe:

1. az 1988-ban érvényben lévő közvetlen adminisztratív bérszabályozás a vállalatok körében mindössze 2 százalékos bérnövekedést engedélyezett,[2]

2. 1989 és 1991 között a bérszabályozás közvetetten és rugalmasabban érvényesült. Az új modellben – és évenkénti verzióiban – a bérnövekedésnek nem volt közvetlen adminisztratív korlátja: a vállalatok már 1989-ben is szabadon emelhették a béreket az ajánlott mértéken túl, ha meg tudták fizetni a rájuk rakódó közterheket, azaz tb-járulékot és az 50 százalékos vállalkozói nyereségadót. Az utóbbi alól még mentesültek is, ha a bérnövekmény nem haladta meg a hozzáadottérték-gyarapodás 50 százalékát. A külföldi résztulajdonú vállalatokra és a kisvállalkozásokra e kötelezettségek már eleve nem vonatkoztak,

3. a kormány 1992-ben – egy 1991-es ÉT-megállapodás alapján – „felfüggesztette" a bérszabályozást. 1992-re a testület 23 százalékos átlagos (13 százalékos minimális és 28 százalékos maximális) keresetnövekedést ajánlott – figyelembe véve az előre jelzett 21 százalékos fogyasztói áremelkedést. Azt is rögzítette, hogy az ajánlott 28 százalékos emelést túllépő szervezetek csak abban az esetben kötelesek adót fizetni, ha az éves átlagos keresetnövekedés mértéke nemzetgazdasági szinten is meghaladja az ajánlott maximális mértéket. Ezenkívül erőfeszítések történtek az ágazati – többmunkáltatós – és a vállalati kollektív tárgyalások és megállapodások előmozdítására, hiszen ez utóbbiak voltak hivatottak arra, hogy „átültessék" az országos bérajánlásokat a gazdaság gyakorlatába. (*Tájékoztató...* [1992]). 1992-ben ebben az irányban volt is előrelépés – nem minden nehézség nélkül (*Berki* [1992]).

4. 1993-ban az ÉT 1992 novemberében létrejött megállapodása alapján teljesen megszüntették még a „felfüggesztett" bérszabályozást is.

Ezzel elhárult a szabad bértárgyalások legnagyobb akadálya.

Megállapodásos bérpolitika a vállalkozási szférában

Az új helyzetben az ÉT ajánlásaira, valamint az ezekkel összefüggő ágazati és vállalati szintű kollektív tárgyalásokra és megállapodásokra maradt a feladat, hogy béralku útján határozzák meg a bérfejlesztés mértékét, felváltva ezzel a korábbi állami adminisztratív korlátokat. Ezt a feladatot a háromoldalú testület azóta betölti: 1992 óta egyetlen olyan év volt – 1995 – amikor nem tudott megállapodásra jutni a kívánatos keresetnövekedés mértékét illetően.

A sokat vitatott kérdés: mennyire volt eredményes ez a tárgyalásos és megállapodásos bérpolitika. Mennyiben volt alkalmas azoknak a gazdaságpolitikai törekvéseknek a szolgálatára, amelyeket korábban az állami bérszabályozásnak kellett elősegíteni? Egyes szakértők szerint sikeres volt, mások kudarcnak tartják. Ami a tényleges bruttó és nettó keresetgyarapodás, a fogyasztói árindex, valamint az ÉT által javasolt bruttó keresetnövekedés tényszámait illeti, a kép a következőképpen fest.

[2] A modell kivételesnek számított Magyarországon. 1968-tól ún. közvetett adminisztratív modellek voltak érvényben, amelyekben a vállalati szintű béremelkedések (egy megengedett mértékig) „sikermutatókhoz" kapcsolódtak (például profitnövekedés, hozzáadott érték stb.). A megengedett mértéken túli növekedést szigorúan megadóztatták (az ilyen bűntető jellegű adók időnként az 500-600 százalékot is elérték).

1. A bérfejlesztések állami ellenőrzése két évig (1990–1991) tartó radikális, 5-7 százalékot is elérő reálkereset-csökkenést követően szűnt meg. A dereguláció időszakában – 1992-ben illetve 1993-ban – további 1,4 százalékos és 3,9 százalékos reálkereset-csökkenés következett be, a reálkeresetek csak 1994-ben emelkedtek – tetemes 7 százalékkal –, majd újra csökkentek, 1995-ben 12,2 százalékkal és 1996-ban 5,4 százalékkal. Ez azt jelenti, hogy az ÉT-megállapodások nem akadályozták meg, hogy a reálkeresetek kövessék a gazdasági teljesítmény, a GDP visszaesését. A reálkeresetek csökkenése 1997-ben megállt, újból növekedésbe fordult.

2. Az ÉT keresetnövekedésre vonatkozó ajánlásait az előre jelzett fogyasztói árindexhez igazították hallgatólagosan – legalábbis szakszervezeti olvasatban –, azzal a céllal, hogy fenntartsák a keresetek reálértékét. Az ÉT bérfejlesztéssel kapcsolatos megállapodásai bizonyos értelemben úgy tekinthetők, mint a megállapodásos bérindexálás eszközei, jóllehet ezt a kifejezést soha nem használták. Az ágazati és vállalati kollektív (bér)megállapodások az ÉT javaslatai alapján születtek meg. Az, hogy a reálkeresetek mégis jelentősen csökkentek, nem az ÉT-megállapodásokból adódott, hanem az előrejelzettnél magasabb fogyasztói árnövekedésből, amely a keresetnövekedés reálértékét „elinflálta", valamint az adórendszerből, amely az „elinflált" keresetrészt tényleges jövedelemtöbbletként terhelte.

3. A tényleges keresetnövekedés átlagos mértéke a fent említett időszak minden évében meghaladta az erre vonatkozó ÉT-ajánlásokat: az ÉT által megszabott felső határok körül ingadozott, sőt 1993-ban és 1994-ben még túl is lépett ezen a limiten. Ezzel egyidejűleg a tényleges fogyasztói árindex is magasabb volt az előrejelzettnél. A tényleges keresetnövekedés ilyen alakulása – úgy tűnik – mégis független attól, hogy az infláció az előrejelzésekhez képest hogyan alakul. 1997-ben ugyanis a tényleges fogyasztói árnövekedés belül marad a jelzett határon, miközben a tényleges bérnövekedés ezúttal is az ÉT-ajánlás maximuma körül alakul. (Lásd az *1.* és *2. táblázatot.*)

1. táblázat

A keresetek és minimálbérek növekedése Magyarországon, 1990–1996
(előző év = 100)

Megnevezés	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Minimálbér (havi átlag/fő)							
bruttó	137,2	133,5	119,4	111,5	116,4	116,2	118,7
nettó	137,1	132,6	118,9	110,2	117,0	116,3	116,0
Keresetek (havi átlag/fő)							
bruttó	128,6	130,0	125,1	121,9	124,7	116,8	120,4
nettó	121,6	125,5	121,3	117,7	127,1	112,6	116,9
Létminimum*	142,3	133,6	120,5	129,9	116,5	121,8	118,2
Fogyasztói árak	128,9	135,0	123,0	122,5	118,8	128,2	123,6
Reálkeresetek**	94,3	93,0	98,6	96,1	107,0	87,8	94,6
Minimálbér*** reálértéke	106,4	98,2	96,7	90,0	98,5	90,7	93,9

Forrás: KSH, MÜM.

* Négytagú (két kereső + két gyermek) család egy főre jutó létminimuma alapján számítva.

** Nettó kereset/fogyasztói ár.

*** Nettó minimálbér/fogyasztói ár.

2. táblázat

Bruttó keresetek a gazdálkodó szervezeteknél Magyarországon, 1990–1996

Év	Bruttó keresetnövekedés		Fogyasztói árindex		ÉT-ajánlások a bruttó keresetek növekedésére			Az ÉT-ajánlások alapján kötött kollektív (bér)megállapodásokkal érintett	
	nemzetgazdaság	gazdálkodó szervezetek	tény	előrejelzés = az ÉT-ajánlás alapja	átlag	minimum	maximum	ágazati	vállalati
	előző év = 100		előző év = 100		előző év = 100			munkaerő százaléka	
1990	128,6	127,0	128,9	–	–	–	–	–	–
1991	130,0	129,3	135,0	–	–	–	–	–	–
1992	125,1	126,6	123,0	120,0–125,0	123,0	113,0	128,0	42	27
1993	121,9	125,1	122,5	114,0–117,0	118,0	110,0–113,0	125,0	13	32
1994	124,7	123,4	118,8	116,0–122,0	117,0–119,0	113,0–115,0	121,0–123,0	11	30
1995	116,8	119,7	128,1	120,0	nem született ÉT-megállapodás			5	28
1996	120,4	123,2	123,6	120,0	119,5	113,0	124,0	12	32
1997			117–119 *	117–119	117,5	114,0	122,0		
1998			–	113–114	–	113,5	116,0		

Forrás: KSH, MÜM.
* Várható.

A kérdés az, hogy a gazdálkodó szervezetek miért lépték túl az ÉT által javasolt mértékeket? A vállalkozási szféra tényleges átlagos bérnövekedése miért múlta rendre felül az ÉT által ajánlott átlagos értéket? E kérdés megválaszolására – hiszen a rendszer hatékonyságát is minősíti – a későbbiekben visszatérünk.

1994-ben a költségvetési és a vállalkozási szférában egyaránt jelentős reálkereset-növekedés következett be, amely maga is hozzájárult a gazdasági egyensúly megbomlásához. Ez a következő tényezőknek volt tulajdonítható: *a*) a költségvetési szférában a kereset jelentős emelkedése, amit törvény írt elő és az előző kormány támogatott az országos választások „előestéjén", *b*) a főleg állami kézben lévő gazdálkodó szervezetek részéről a közszolgálati bérnövekedés követése, de legalábbis engedékeny magatartás a szakszervezeti bérkövetelésekkel szemben, *c*) a kormány puha álláspontja az ÉT-n belül az 1994-re – azaz a választások évére – szóló ajánlásokat meghatározó bértárgyalások során,[3] *d*) új adószabályok megjelenése, amelyek megváltoztatták a bruttó és nettó keresetek közötti viszonyt. Az 1994-es reálbér-növekedés, úgy látjuk, *kivételes* politikai helyzet *kivételes* eredményének tekinthető. Ezért úgy gondoljuk, hogy a kormány ezt követő – 1995-ös – beavatkozása is a bérek alakulásába *kivételes* volt.

1995-ben – az úgynevezett Bokros-csomag, illetve a kényszerű makrogazdasági stabilizáció évében – a kormány úgy döntött, hogy a gazdálkodó szervezetek – csakúgy, mint a közszolgálati intézmények – számára szigorúan korlátozza a keresetek növekedését. A kormány célja nem az volt, hogy korrigálja a megállapodásos bérpolitika esetleges működési hiányosságait, hanem, hogy – a gazdaság stabilizációja érdekében – visszafogja a fogyasztást. E cél szempontjából pedig a bérek fölötti megállapodásos ellenőrzés elégtelen eszköznek bizonyult. Az ÉT – a kormány javaslatai alapján – nem tudott megállapodásra jutni és ajánlásokat elfogadni az 1995. évi bérnövekedést illetően. Amit a kormány mint számos még állami vállalat tulajdonosa tehetett, az az volt, hogy ebben a szektorban korlátokat szabott a bérek növekedésének: átlagosan 10 százalékos bérfejlesztést engedélyezett.[4] Ezt – úgy tűnik – a nem-állami vállalatok is követték. Hasonló – még szigorúbb – korlátozásokra került sor a költségvetési szférában. Mindennek eredményeként a reálkeresetek 12,2 százalékkal csökkentek.

Ezt követően, 1996-ra és 1997-re – sőt igen korai időpontban már 1998-ra is – újra megszülettek a bérmegállapodások az Érdekegyeztető Tanácsban. Több közgazdász is felvetette, hogy a bértárgyalások – miközben a bérfejlesztés mértékére vonatkozó ajánlásokkal azt a (kimondatlan) célt követik, hogy a keresetek többé-kevésbé lépést tartsanak az inflációval – maguk is (a megállapodásos keresetnövekedéshez kapcsolódó inflációs várakozások révén) jelentős mértékben hozzájárulhatnak a fogyasztói árak emelkedéséhez. Ebből a feltételezésből kiindulva, született meg 1994-ben a szociális partnerekkel – azaz a szakszervezetekkel és a munkáltatói érdekképviseletekkel – kötendő „ár- és bérmegállapodás" javaslata.[5] Ennek alapgondolata az volt, hogy a bérek növekedésének mértékét az infláció várható mértéke alatt határozzák meg, és így – a fogyasztói áremelkedéssel kapcsolatos várakozások visszafogásával – alacsonyabb lesz az inflációs ráta, ezáltal a bruttó bérgyarapodás és a fogyasztói árak között egy alacsonyabb szinten jön létre kapcsolat. Bár maga az elképzelés vonzónak tűnt, a javaslatot nem követték gyakor-

[3] A kormány tág határok között határozta meg az 1994-es inflációt, széles teret engedve az ÉT-javaslatok számára is: a felső limitet magasra tevő javaslatok jellemzően felfelé tolták a bérnövekedés átlagos mértékét, mivel az már a korábbi két évben is többnyire a maximum mérték közelében ingadozott.

[4] A kormány nem a szó régi értelmében élt a bérszabályozással: a pénzügyminiszter levélben szólította fel a teljesen vagy félig állami tulajdonú vállalatok igazgatótanácsait (közgyűléseit), hogy tartsák be a kormány által szabott határokat.

[5] A javaslat 1994 elején vetődött fel Urbán László ellenzéki politikus (Fidesz) részéről. Ezt azután háttérbe szorította a Horn-kormány javaslata egy jóval átfogóbb társadalmi és gazdasági megállapodás megtárgyalására. Az ár- és bérmegállapodás gondolata 1995 őszén merült fel újra.

lati lépések. Ezek meghiúsulása elsősorban a szakszervezetek – érthető, de erősen vitatható – vonakodásának volt köszönhető. A munkavállalói érdekképviseletek minden ilyen, a bérnövekedést gátló önkorlátozást elvetettek, mivel annak elfogadása – ha nincs pozitív hatással az inflációra – magában hordozta a reálbérek radikális visszaesésének veszélyét. (Más kérdés, hogy ilyen egyezség hiányában a reálkeresetek visszaesése magasabb infláció mellett ment végbe.)

Az 1995-ben újból felmerült az „ár- és bérmegállapodás" gondolata. Ennek – a fent javasolt formában – továbbra sem volt semmi realitása.

A kormány és a szociális partnerek törekvései

Az ÉT háromoldalú testület: a munkavállalók (szakszervezetek), a munkáltatók és a kormány képviselői foglalnak helyet benne. Amikor ez a testület 1990-ben megújult, minden, akkor létező szakszervezeti szövetség és országos munkáltatói érdekképviselet meghívást kapott: így jött létre a „munkavállalói oldal" és a „munkáltatói oldal". Az előzőnek jelenleg hat szervezet a tagja, míg az utóbbihoz kilenc szervezet tartozik. Mind a munkavállalói, mind a munkáltatói oldal heterogén összetételű, és meglehetősen pluralizált: tagszervezeteik reprezentativitásukat (támogatottságukat és gazdasági, illetve politikai súlyukat) tekintve nagyon különbözők. Ahhoz, hogy az Érdekegyeztető Tanácsban született bérmegállapodások és a tényleges keresetnövekedés közötti összefüggéseket – a kapcsolatot és az eltéréseket – megértsük, annak ismerete szükséges, hogy ezeket az egyezségeket kik, milyen megfontolásokból és milyen érdekek szolgálatában, milyen mandátumok birtokában kötötték.

A vállalkozási szféra bérmegállapodásait nem támasztják alá garanciák. Ilyenek megfogalmazását – ami a bérnövekedés mértékét illeti – számonkérhetetlenné teszi az, hogy az Érdekegyeztető Tanács által elfogadott számok csupán ajánlások a vállalkozások számára, amelyek követése nem kötelező, az azoktól való eltérésnek semmiféle szankciója nincs. Ezzel szemben a bérmegállapodásban rögzített minimálbér betartását illetően azért értelmetlen biztosítékokról beszélni, mert azt minden munkaadóra kötelező jogszabály rögzíti – a minimálbérre vonatkozó megállapodást a kormány rendeletben hirdeti ki –, a kifizetése pedig a munkaügyi ellenőrzés egyik kitüntetett célpontja, és elmulasztását pénzbírság szankcionálja. Az ÉT-bérmegállapodás teljesülésének a biztosítékai tehát egyfelől meglehetősen puhák – ami a keresetnövekedésre vonatkozó ajánlást illeti –, másfelől igen kemények – ami a minimálbért illeti. Ez utóbbiakat azonban nem a háromoldalú testület, hanem a jogszabály és a jogszabály betartásának ellenőrzése nyújtja.

Az a tény, hogy az Érdekegyeztető Tanács nem a vállalkozási szféra keresetnövekedéséről, hanem csupán az erre vonatkozó ajánlásokról állapodik meg, nem zárja ki, hogy az egyezség aláírói tagságuk – az ágazati és vállalati szakszervezetek, illetve a munkaadók – körében biztosítsák ezek betartását. Ma nehéz megmondatni, hogy ez így történik-e, és ténylegesen mi okozza az átlagos keresetnövekedésre vonatkozó ÉT ajánlások rendszeres túllépését. Ebben az összefüggésben, azaz hogy a megállapodás aláírói mit tudn(án)ak garantálni, kérdés az is, hogy az ÉT-ben helyet foglaló érdekképviseletek mennyiben fogják át azt a munkavállalói, illetve munkaadói kört, amelynek képviseletében – érdekeire hivatkozva – tárgyalnak és megállapodnak. A helyzet ebben a tekintetben meglehetősen ellentmondásos.

Egyfelől elmondható, hogy az ÉT-ben helyet foglal valamennyi Magyarországon létező szakszervezeti konföderáció és – bizonyos kivételekkel – valamennyi munkaadói szövetség. Másfelől az Érdekegyeztető Tanácsban csak a szakszervezetekkel kapcsolatban rendelkezünk bizonyos ismeretekkel arról, hogy a tárgyalások és megállapodások része-

sei kinek a képviseletében, milyen mandátummal járnak el – a munkaadókról ilyen ismereteink szinte egyáltalán nincsenek.

A tényleges támogatottság teljes és megbízható ismeretének hiányában is világosan látható, hogy az Érdekegyeztető Tanács a vállalkozási szféra bértárgyalásainak lefolytatására egyszerre túl széles és túl szűk. Miután a keresetnövekedésre elfogadott ajánlások csak a vállalkozásokra vonatkoznak, s nem érvényesek a költségvetési szférára, ezek alakulásában az ÉT-ben – egyébként jogosan – helyet foglaló Szakszervezetek Együttműködési Fóruma (SZEF) és az Értelmiségi Szakszervezeti Tömörülés (ÉSZT), azaz a költségvetési szféra szakszervezeti konföderációi, aligha tekinthetők közvetlenül érdekeltnek. De nem azok az – ÉT-ben ugyancsak indokoltan jelenlevő – „munkaadói" szövetségek sem, amelyek tagsága zömében önfoglalkoztató kisvállalkozókból vagy éppen szövetkezetekből áll, tehát olyan vállalkozásokból, amelyek keveseket foglalkoztatnak, nem jellemző rájuk a szakszervezeti jelenlét, nem folytatnak kollektív tárgyalásokat, és nem kötnek kollektív megállapodásokat, amelyek orientálása az ÉT-bérmegállapodás fő funkciója. Ebből adódóan – ami a keresetnövekedésre vonatkozó ajánlásokat illeti – a háromoldalú országos bértárgyalások számos olyan érdekképviselet részvételével zajlanak, amelyek – ilyen vagy olyan okból – az ÉT-eredményekben közvetlenül nem érintettek. (Eltérő a helyzet a minimálbérről folyó tárgyalásokon, hiszen annak kimenetele és következményei minden szakszervezet és minden munkaadói szövetség tagságát érinthetik és nem kerülhetők ki.)

A keresetnövekedésre elfogadott ÉT-ajánlásokban erős közvetlen érdekeltsége – vélhetőleg – a vállalkozási szféra azon érdekképviseleteinek van, amelyek a helyi kollektív tárgyalásoknak és megállapodásoknak is részesei, mint amilyenek munkavállalói oldalon a Magyar Szakszervezetek Országos Szövetsége (MSZOSZ) és az Autonóm Szakszervezeti Szövetség (ASZSZ), munkaadói oldalon pedig a Magyar Munkaadói Szövetség vagy a Magyar Gyáriparosok Országos Szövetsége (MGYOSZ). A munkaadói érdek megjelenítésében ugyanakkor sajátos hiátus, hogy néhány jelentős – a kollektív bértárgyalásokban is érintett és a béralakulásban sok szempontból meghatározó – munkaadói csoportosulás közvetlenül nem rendelkezik képviselettel a háromoldalú testületben. Ezek a nagy közszolgáltató vállalatok, a pénzügyi szektor és a multinacionális vállalatok. Távollétük okai eltérők – van akinek ez saját választása, van akit az ÉT munkaadói oldala ez ideig nem fogadott be –, mindez azonban nem változtat azon a tényen, hogy az Érdekegyeztető Tanács bértárgyalásairól néhány alapvetően érdekelt, jelentős szervezet távol marad. (Ez utóbbi hiány pótlására a kormány 1997-ben külön tárgyalásokat kezdeményezett az 1998-as bérekről a nagy közszolgáltató vállalatokkal, a bankszektorral és a multinacionális vállalatokkal.)

Az Érdekegyeztető Tanács keresetnövekedésre vonatkozó ajánlásai a testületben tárgyaló érdekképviseletek közül tulajdonképpen csupán a vállalkozási szféra szakszervezetei – mindenekelőtt az MSZOSZ és az ASZSZ – számára igazán fontosak. Igaz ugyan – lévén ajánlásokról szó –, hogy hozadékuk a munkavállalók számára bizonytalan, mégis fontos hivatkozási alapot jelentenek az ágazati és vállalati szakszervezetek számára a munkaadókkal folyó bértárgyalásokon, s az utóbbiak – a tapasztalatok szerint – ezeket a hivatkozásokat méltányolják is. Ez szakszervezeti szempontból annál is inkább fontos, mert – néhány kivételtől eltekintve – a vállalkozási szférában igen kevés olyan munkavállalói érdekképviselet van, amely saját nyomásgyakorló erejére és tárgyalóképességére építve, képes lenne eredményeket elérni a munkaadókkal folyó alkuban. Ez magyarázza azt, hogy e szakszervezeti konföderációk a bérnövekedésre vonatkozó ajánlások látszólag tét nélküli tárgyalásain olykor elkeseredett és hosszadalmas küzdelmet folytatnak akár csekély mértékű emelésért is. (Az 1997-re vonatkozó bérmegállapodásban így sikerült a kormány által javasolt 17 százalékos átlagos ajánlást 17,5 százalékra feltornázni,

míg az 1998-ra vonatkozó tárgyalásokon végül is hosszas viták után fogadták el a kormány által javasolt maximális 16 százalékot.)

Az Érdekegyeztető Tanács munkaadói számára a keresetnövekedésre vonatkozó ajánlások lényegesen kevésbé fontosak. Ennek több oka is van:

1. a munkaadók általában érthető idegenkedéssel tekintenek mindarra, ami döntéshozataluk szabadságát korlátozza – még akkor is, ha olyan messzemenőn lágy korlátokról van szó, mint amilyeneket az ÉT-megállapodás teremt;

2. míg egyes munkaadók – így a Magyar Munkaadói Szövetség – következetesen kiállnak a kollektív munkaügyi kapcsolatok mellett, más jelentős munkaadók nem feltétlen hívei a kollektív tárgyalásoknak és megállapodásoknak – illetve a szakszervezetekkel való szoros együttműködésnek –, ami jogilag nem kifogásolható, szívük joga és szabad választásuk kérdése;

3. jelentős munkaadók a maguk józan elhatározásából is – függetlenül mindenféle ÉT-iránymutatástól vagy szakszervezeti nyomástól – olyan bérpolitikát alakítottak ki, amely biztosítja a munkahelyi békét. (Több multinacionális vállalat folytatott az elmúlt években bérindexálást, azaz a keresetek növekedését a tényleges fogyasztói árnövekedéshez igazította.)

4. a hazai – európai összehasonlításban – rendkívül nyomott kereseti színvonal, illetve bérköltségek megfelelő alapul szolgálnak ahhoz, hogy a munkaadók „nagyvonalúak" legyenek.

Mindehhez hozzá kell vennünk azt, hogy az Érdekegyeztető Tanácsban helyet foglaló munkaadói szövetségek többségét – mint már utaltunk rá – az ÉT ajánlásai egyáltalán nem érintik.

A munkaadók többségének ugyanakkor kőkemény érdeke a minimálbér emelésének mérséklése.

A kormányt az Érdekegyeztető Tanács megállapodását illetően kettős érdek vezérli. *Egyfelől*, a kormány abban érdekelt, hogy az Érdekegyeztető Tanácsból olyan jelzések érkezzenek a munkaadókhoz és a szakszervezetekhez, amelyek összhangban állnak gazdaságpolitikai törekvéseivel, de legalábbis abban érdekelt, hogy a testület ne adjon olyan jelzéseket, amelyek ennek ellenkezőjére biztatnak. A kormány számára az 1997-re és 1998-ra vonatkozó tárgyalásokon például fontos volt annak elérése, hogy az elfogadott számok összhangban legyenek a gazdaság viszonylagos egyensúlyának fenntartására, az infláció mérséklésére való törekvéseivel, ne élezzék tovább a kereseti feszültségeket a vállalkozási és a költségvetési szféra között stb.

Másfelől, tisztán politikai megfontolásokból, a kormány számára fontos, hogy az egyezség létrejöjjön, hiszen ilyen eddig – 1995-öt, a Bokros-csomag évét leszámítva – mindig született, azaz létrejöttét vagy elmaradását, indokoltan vagy indokolatlanul, a kormány és a szociális partnerek közti viszony alakulásának a mutatójaként kezelik. Ez utóbbi erős kötődést jelent a bérmegállapodás létrejöttéhez, ami a kormányt a tárgyalásokon meglehetősen sebezhetővé teszi.

Az Érdekegyeztető Tanács bérmegállapodásához tehát mind a vállalkozási szféra jelentős szakszervezeteinek, mind a kormánynak erős érdeke fűződik. Ezek az érdekek részben egybeesnek – így a kormány és a szakszervezetek egyaránt szorgalmazzák a minimálbér emelését, részben eltérőek és ütköznek egymással: így a szakszervezetek a bérajánlások emelését, a kormány általában azok visszafogását szorgalmazza. Ahhoz tehát, hogy a bérmegállapodás létrejöjjön, két feltétel szükséges. Egyrészt, hogy a kormány és a jelentős szakszervezetek – az MSZOSZ és az ASZSZ – megegyezzenek egymással, másrészt hogy a megállapodáshoz megnyerjék az amúgy érdektelen vagy gyengén érdekelt munkaadói szövetségek sorát. Ennek a két feltételnek az együttes teljesítése rendszerint már nem biztosítható a bértárgyalások keretei között, a tárgyalások tárgykö-

rét olyan – a bérekkel erősen vagy lazán összefüggő – tételekre is ki kell terjeszteni, amelyekből összeállítható egy mindenki számára vonzó vagy legalábbis elfogadható csomag. Ebből is adódik, hogy az ÉT bértárgyalásai nem csupán a bérekről, hanem – látható vagy láthatatlan módon – a keresetek alakulását közvetlenül vagy közvetve befolyásoló tényezőkről: adókról, járulékokról, költségvetésről, munkajogi szabályok változásáról stb. is szólnak.

Az ÉT 1998-ra vonatkozó bártárgyalásainak keretében a kormánynak a szakszervezetek felsrófolt bérajánlások iránti igényét a minimálbér érezhető emelésének az elérésével, és a munkavállalók nettó kereseti pozícióit javító adózási kedvezményekkel sikerült leszorítania, míg a munkaadók együttműködését elsősorban a járulékterhek mérséklésével biztosította.

Ezzel a kormány – miközben a bérmegállapodást tető alá hozta – el tudta kerülni azt a helyzetet – amire az 1997-re vonatkozó bértárgyalásokon már volt példa –, hogy a szakszervezetek és a munkaadók nélküle állapodjanak meg számára nehezen elfogadható keresetnövekedési ajánlásokban. Ilyen különmegállapodást a szakszervezetek viszonylag könnyen el tudnak érni, ha a bérajánlások iránt érdektelen munkaadók együttműködését a minimálbér emelését illetően önmérsékletükkel „vásárolják meg". 1997-ben például az a sajátos helyzet állt elő, hogy a munkaadók elfogadták a szakszervezetek igényét az ajánlás 17,5 százalékos átlagos mértékére, viszont maguk a szakszervezetek „alkudták le" a kormány javaslatát a minimálbér jelentősebb – 17 ezer forintot meghaladó – emeléséről. Az 1998-ra vonatkozó bértárgyalásokon a kormány hasonló helyzet kialakulásának úgy vette elejét, hogy idejekorán szorgalmazni kezdte a minimálbér – mindenképpen indokolt – jelentősebb emelését, amihez a szakszervezetek is csatlakoztak.

Bár egy piacgazdaságban az országos bértárgyalások fő partnereinek a – ma már 80 százalékban magánkézben lévő – vállalkozási szféra munkaadóinak és szakszervezeteinek kellene lenniük – a szakszervezeti bérkövetelések kemény korlátját is a munkaadók jelentik –, mégis a leírt munkaadói és munkavállalói törekvések és érdekek ismeretben világos, hogy ma Magyarországon még ez koránt sincs így.

Az ÉT bértárgyalásainak kialakult és napjainkig követett koreográfiája sajnálatos módon ugyancsak a kormány előtérbe helyezéséhez járul hozzá. Ami a keresetnövekedési ajánlásra vonatkozó javaslatokat illeti, az átlagos és a maximális mértékre vonatkozó javaslatot a kormány, a minimális mértékre – valamint a minimálbérre – vonatkozó javaslatot pedig a szakszervezetek teszik. A munkaadók érdekeltségének hiányosságai, a keresetnövekedéssel szembeni puhaságuk mellett talán indokolható, hogy a kormány ilyen szerepét még nem vették, illetve vehették át. Mégis úgy gondoljuk, hogy ennek minél előbb meg kell történnie, mert e nélkül igazán felelős munkaadói részvétel a bértárgyalásokon nehezen képzelhető el. Más felelősséget jelent ugyanis a hazai munkaadók nevében saját javaslatot tenni, mint egy kormányzati indítványhoz vagy a kormány és a szakszervezetek között létrejött alkuhoz „viszonyulni". Ahhoz, hogy ide el lehessen jutni, valószínűleg nem kerülhető el a bértárgyalások résztvevői körének újragondolása, és a tényleges közvetlen érdekeltség alapján való meghatározása.

A bérnövekedést megalapozó megállapodások a költségvetési szférában

A költségvetési szférában[6] a kormánynak mint fenntartónak és finanszírozónak – közvetlenül vagy közvetve – sokkal erősebb a bérek alakulásáért való felelőssége és a bérek fölötti ellenőrzése, mint a gazdálkodó szervezetek esetében, azaz a vállalkozási szférában.

[6] Magyarországon a 3,7 millió foglalkoztatott egynegyede tartozik a költségvetési szférához.

A költségvetési szférában az érdekegyeztetés fóruma a Költségvetési Intézmények Érdekegyeztető Tanácsa (KIÉT). Ennek az intézménynek a résztvevői a kormány, a települési önkormányzatok szövetségei (a költségvetési intézmények munkáltatói szövetségeivel együtt), valamint a költségvetési szféra szakszervezetei. Közülük kettőnek van „mandátuma" a megállapodásokból eredő kötelezettségvállalásra: a kormánynak és a szakszervezeteknek.

A költségvetési szférában a keresetek megállapításának módját és mértékeit jogszabályok rögzítik. A legnagyobb létszámú közalkalmazottak körében például a közalkalmazottak jogállásáról szóló törvény tartalmazza az előmeneteli rendszert (besorolási kategóriákat) és az illetményrendszert, ideértve az illetménytáblázatot, amely az egyes besorolási kategóriákhoz illetményminimumokat rendel hozzá. Az illetménypótlékok – hasonlóan az illetményminimumokhoz – részben a törvény által előírt módon kötelezők, részben pedig adhatók. Ez az illetményrendszer lehetőséget teremt a besorolási kategóriákról és az illetménytáblázatról (valamint az illetménypótlékokról) való országos szintű, továbbá a törvényben rögzített mértéket meghaladó bruttókereset-növekedéssel kapcsolatos országos, önkormányzati és intézményi (például iskolák, kórházak) szintű tárgyalásokra és megállapodásokra. (A költségvetési szféra keresetének növekedését a *3. táblázat* mutatja.)

3. táblázat

A bruttó keresetek növekedése a közszolgálati szférában Magyarországon, 1990–1996
(előző év = 100)

Megnevezés	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Bruttó keresetnövekedés	134,1	130,6	120,1	114,4	127,0	110,7	114,6
A közszolgálati szférán belül:							
közigazgatás	–	–	111,9	116,0	118,8	113,6	116,6
oktatás	–	–	122,5	112,4	131,8	107,5	111,8
egészségügy és szociális ellátás	–	–	120,4	112,6	132,4	109,3	115,6

Forrás: KSH.

Megjegyzések: *1.* A közszolgálati szektor jelenlegi belső besorolása 1992-ben alakult ki. A közigazgatás magában foglalja a központit, a helyi önkormányzatit és a tb-igazgatást. *2.* Az oktatás, az egészségügy és a szociális ellátás a közalkalmazottak 90 százalékát képviseli. *3.* Az első országos megállapodás 1996-ra született, és 19,5 százalékos bruttó keresetnövekedést irányzott elő.

A költségvetési szférában az országos szintű érdekegyeztetés bonyolult folyamat. Főszereplője a kormány, mivel *1.* övé az ellenőrzés a besorolási kategóriákat és illetményeket szabályozó törvények fölött, továbbá *2.* az általa készített költségvetés a legfőbb közvetett vagy közvetlen forrása a költségvetési szféra béreinek, illetve keresetnövekedésének. A kormány hatása a bérnövekedés finanszírozására ugyanakkor csak korlátozott:

– a költségvetési intézmények többségét (például az alap- és középfokú oktatási intézményeket) a helyi önkormányzatok tartják fenn és finanszírozzák;

– más költségvetési intézményeket (például kórházakat) a helyi önkormányzatok működtetnek, és finanszírozásukat az Országos Egészségbiztosítási Pénztár végzi (az Egészségbiztosítási Önkormányzat irányítása alatt);

– minden költségvetési intézménynek van bizonyos pénzügyi önállósága, illetve saját bevétele;

– a költségvetési intézmények csak kisebb része tartozik a kormány közvetlen irányítása és finanszírozása alá.

A KIÉT-ben a szakszervezetek legfőbb törekvése az éves közszolgálati keresetnövekedéssel kapcsolatos megállapodások kiharcolása, valamint az azok végrehajtásához szükséges megfelelő – jogi és pénzügyi – garanciák biztosítása. A gyakorlatban azonban a garanciák csak korlátozottan érvényesülhetnek. A kormány nyújthat jogi garanciákat – ami a besorolási kategóriákkal és illetményekkel kapcsolatos jogszabályokat illeti –, illetve finanszírozási kötelezettségeket vállalhat a költségvetés terhére. A települési önkormányzati szövetségek – és az intézményi munkáltatók érdekképviseletei – ugyanakkor a maguk részéről nem rendelkeznek olyan megállapodáskötési mandátummal, amely az általuk képviseltekre nézve kötelező érvényű lenne, viszont a tárgyalásokat felhasználják arra, hogy a központi költségvetéssel szemben fogalmazzanak meg igényeket, illetve követeléseket.

Ebben az összefüggésben a KIÉT által 1996-ra elért – 1997-re és 1998-ra a kormány és a szakszervezetek között létrejött – éves bérmegállapodásoknak korlátozott a hatása a tényleges keresetnövekedésre. A bennük foglalt vagy általuk valószínűsített éves bérfejlesztési mértékek – az illetménytáblázat emelésének hatásain túl – „ajánlásként" funkcionálnak, s úgy tűnik, befolyásuk az éves keresetnövekedésre sokszor nem jelentősebb, mint az ÉT gazdálkodó szervezetekre vonatkozó ajánlásainak hatása.

A központi költségvetés, valamint az önkormányzatok, az Országos Egészségbiztosítási Pénztár és a költségvetési intézmények költségvetéseinek deficitje miatt hiányosságok mutatkoztak az 1996-ban létrejött első ilyen jellegű megállapodás végrehajtásában és az azévi reálkereset-csökkenés súlyosabban érintette a közalkalmazotti szférát, mint a gazdálkodó szervezeteket. A megállapodás 19,5 százalékos bruttó keresetemelkedést helyezett kilátásba, ami megegyezett az ÉT gazdálkodó szervezetekre vonatkozó növekedési ajánlásával. A közalkalmazotti szféra kereseteinek tényleges növekedése azonban csak 14-15 százalékos volt annak ellenére, hogy a kormány 1996 szeptemberében és decemberében – két kiegészítő megállapodás alapján – központi költségvetési pénzeket injekciózott az önkormányzatok által ellenőrzött és finanszírozott intézmények bérfejlesztéseibe. Az elmaradások az önkormányzati „alulteljesítésből" és abból is adódtak, hogy az 1996-os jogszabályok csak a tervezett keresetnövekedés mintegy felére nyújtottak jogi garanciákat.

A kormány és a szakszervezetek 1997-es megállapodása a költségvetési szféra kereseteinek – előreláthatóan 17 százalékos – emeléséről szól, és jogi garanciái sokkal erősebbek. Ez a jelek szerint nemcsak megvalósul, hanem túl is teljesül.

1996-ban a KIÉT keretei között született egy hároméves közalkalmazotti megállapodás is, amely célul tűzi ki a reálkeresetek szinten tartását 1997-ben, és mérsékelt emelkedésüket 1998-ban, valamint a közszolgálati fizetések és a gazdálkodó szervezetek által fizetett bérek közötti különbségek csökkenését.

A minimálbérek alakulása[7]

1988 óta évente – kezdetben évente többször is – emelkedett a garantált bruttó minimálbér mértéke. Bizonyos években a minimálbér-növekedés meghaladta a bruttó bérek növekedését (1990–1991), míg később (1992–1996) elmaradt a bruttó bérek mögött. Ebből adódóan – bár a nettó minimálbér kedvezőbben alakult – a minimálbérek reálérték-csökkenése jelentősebb volt, mint az átlagos kereseteké, értéke egyre inkább elmaradt a létminimumtól. (*4.* és *5. táblázat*).

[7] A térségről lásd *Vaughan-Whitehead* [1993].

4. táblázat

Kötelező minimálbér Magyarországon, 1988–1997
(forint)

A bevezetés időpontja	havi	órabér
1988. január 1.	3 000	16,50
1989. március 1.	3 700	20,50
1989. október 1.	4 000	22,50
1990. február 1.	4 800	26,50
1990. szeptember 1.	5 600	31,00
1990. december 1.	5 800	32,00
1991. április 1.	7 000	38,50
1992. január 1.	8 000	44,00
1993. február 1.	9 000	52,00
1994. február 1.	10 500	60,50
1995. február 1.	12 200	71,00
1996. február 1.	14 500	83,50
1997. január 1.	17 000	98,00
1998. január 1.	19 500	112,50

Forrás: MÜM.

5. táblázat

Minimálbérek, keresetek és létminimumszintek Magyarországon, 1989–1996

Megnevezés	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Minimálbérek (forint/havi átlag/fő)Ft								
bruttó	3 658	5 017	6 700	8 000	8 917	10 376	12 058	14 308
nettó	3 294	4 515	5 989	7 122	7 847	9 178	10 671	12 376
Keresetek (forint/havi átlag/fő)								
bruttó	10 571	13 446	17 934	22 294	27 178	33 289	38 900	46 837
nettó	8 165	10 108	12 948	15 628	18 362	22 992	25 891	30 262
Létminimum (forint/havi átlag/fő) *	3 760	5 349	7 147	8 612	11 183	9 785 ** 13 023	11 915	14 083
Minimálbérek a keresetek százalékában (havi átlag/fő)								
bruttó	34,6	37,3	37,4	35,9	32,8	31,2	31,0	30,5
nettó	40,3	44,7	46,3	45,6	42,7	39,9	41,2	40,9
Nettó minimálbérek a létminimum százalékában	87,6	84,4	83,8	82,7	70,2	70,5 ** 93,8	89,6	87,9

Forrás: KSH, MÜM.

* Négytagú (két gyermek + két felnőtt) család egy főre jutó létminimuma alapján számítva.

** 1994-ben a KSH megváltoztatta a számítási módszerét, de erre az évre még az előző módszer alapján számított értéket is közzétette.

A szakszervezetek a növekvő megélhetési költségekre hivatkozva folyamatosan sürgették a minimálbér emelését. A munkáltatók – kiváltképp az utóbbi időben – ezt ellenezték, elsősorban a hagyományosan alacsony bérszínvonalú iparágakban és a mezőgazdaságban jelentkező költséghatások miatt. Igyekeztek – jóllehet sikertelenül – áttolni ezeket a döntéseket a vállalati érdekegyeztetés szintjére, ahol a munkavállalókkal szemben sokkal erősebb alkupozícióban vannak, mint az országos szinten (*Garzó* [1991]). A kilencvenes évek elején a minimálbér-emelés korlátozására a kormány is tett erőfeszítéseket, mint – közvetve – néhány hagyományosan alacsony béreket fizető költségvetési terület munkáltatója. 1998-ban a közalkalmazotti bérminimumok már csekély mértékben túlhaladják az országos minimálbért, és ezáltal az annak emelését akadályozó költségvetési érdek megszűnik.

A minimálbér emelése mellett a szakszervezetek – a szociális megfontolások hangsúlyozásán túl – egyebek közt azzal érvelnek, hogy annak alacsony színvonala jelentős adó- és járulékfizetés elkerülésére adhat ösztönzést. Sok munkáltató – főleg kisvállalkozók – a munkavállalókkal kötött munkaszerződésekben a minimálbért rögzíti, és a munkabér fennmaradó részét „zsebből zsebbe" fizeti ki, így csökkentve a bruttóbérekre rakodó járulékterheket. Az MSZOSZ többször javasolta a háromszintű minimálbér bevezetését a jelenlegi egyszintű helyett, azaz az első – mostani – szintre a segédmunkásokat, a második és harmadik – ennél magasabb – szintekre a szakmunkásokat, illetve a diplomásokat sorolnák be. Ezt a javaslatot a háromoldalú tárgyalásokon a kormány támogatta, a munkáltatók oldala pedig nem.

Néhány példa ugyanakkor van arra is, hogy az ágazati vagy helyi szintű kollektív (bér)megállapodások eredményeként a kötelezőnél magasabb mértékű minimálbért állapítottak meg.

Az olcsó munkaerőt foglalkoztató ágazatok és a mezőgazdaság problémájának kezelésére az ÉT-megállapodások többnyire rájuk vonatkozó különzáradékokat is tartalmaztak, így például az új minimálbér – egyre csökkenő mértékű – késleltetett bevezetését.

Eredmények és korlátok

A megállapodásos bérpolitika ma még csupán öt-hat évet átívelő folyamatából nehéz messzemenő következtetéseket levonni a bérmeghatározás új rendszerének hatékonyságáról. Az eddigi tapasztalatok azonban – úgy tűnik –semmilyen végletes megítélést nem támasztanak alá. Egyrészt semmi jele sem volt és nincs annak, hogy a megállapodásos bérpolitika indokolatlan vagy kezelhetetlen bérnövekedéshez vezetne a gazdálkodó szervezetekben. Másrészt ez a tárgyalásos megközelítés – ahogy várható volt – kevésbé bizonyult hatékonynak a költségvetési és makrogazdasági célok szolgálatában, mint más lehetséges – adminisztratív – szabályozási módszerek. Nem gátolta meg a rossz hatékonyságú állami cégekben a bérnövekedést. Ilyen esetekben a növekvő bérköltségeket csak a vagyon felélése árán lehetett fedezni. A megállapodásos bérpolitika társadalmilag ugyanakkor érzékenyebb volt, mint az állami szabályozás, és rugalmasabban alkalmazkodott a gazdálkodó szervezetek hatékony működéséhez. A szabad kollektív tárgyalások és megállapodások intézménye – még ha a vállalatok egy szűkebb körében is – érdemben működni kezdett. Továbbá a megállapodásos bérpolitikának és a gazdálkodó szervezetek bérmeghatározásban gyakorolt autonómiájának „hozamaként" a munkaügyi konfliktusok egyre inkább piacgazdasági formát öltöttek. A sztrájkok, amennyiben egyáltalán előfordultak, egyre inkább a munkáltatók ellen irányultak, és a kollektív szerződésekben foglalt feltételek javítását vették célba.

Már ma is látható ugyanakkor, hogy korrekcióra szorulnak az országos bértárgyalások

intézményei, ezek működése. Az Érdekegyeztető Tanácsban a vállalkozási szférát tekintve, intézményes garanciákat kell teremteni annak biztosítására, hogy az országos bértárgyalások résztvevői köre közvetlenül érdekelt legyen, valamint megfelelően támogatott, s – ha szükséges – időről időre újuljon meg. A tárgyalások koreográfiáját a kibontakozott piacgazdaság realitásaihoz kell igazítani, az alku súlypontjának a munkaadók és a szakszervezetek kapcsolatrendszerébe kell átkerülnie, miközben a kormányra a közérdek és az ezt szolgáló közpolitika megjelenítése hárul. Ezzel szemben a költségvetési szféra bértárgyalásain – ahol a kormány meghatározó szerepe szükségképpen megmarad – a finanszírozást, és a finanszírozás biztosítékainak kérdését megnyugtatóan rendezni kell. A megállapodásos bérmeghatározás meglehetősen új rendszer, de néhány év tapasztalata is elégséges ahhoz, hogy a legszembeszökőbb hiányosságok kiküszöbölésére megpróbáljunk erőfeszítéseket tenni.

Hivatkozások

BERKI ERZSÉBET [1992]: A bérszabályozástól a béralkuig. Bérmegállapodások 1992 első felében. Munkaügyi Szemle, 11. sz. 21–28. o.

GARZÓ LILLA [1991]: Kollektív alku a munkahelyen. Munkaügyi Szemle, 6. sz.

TÁJÉKOZTATÓ... [1992]:Tájékoztató a bérmeghatározás 1992. évi változásairól. Munkaügyi Szemle, Budapest, 2. sz. 1–11. o.

VAUGHAN-WHITEHEAD, D. [1993]: Minimum Wages in Central and Eastern Europe: Slippage of the Anchor. ILO–CEET Reports, No 1. október.

Közgazdasági Szemle

MEGRENDELŐLAP

Megrendelem a Közgazdasági Szemlét ___ példányban, az alábbi címre:

Megrendelő neve: _____

Címe (város, község, kerület): _____

(Utca, tér, ltp.): _____

(Emelet, ajtó): _____

Irányítószám: _____

Előfizetési díj egy évre 5760 Ft ☐ fél évre: 2880 Ft ☐

_____ dátum

_____ aláírás

Postacímünk: Közgazdasági Szemle Alapítvány
1112 Budapest, Budaörsi út 43-45.
Telefon/fax: 319-3165 vagy 319-3166

Köszönjük megrendelését!

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. január (51–68. o.)

CSANÁDI MÁRIA–PÁCZI ERZSÉBET

Környezetvédelem a privatizáció közegében

A pártállam nem múlt el nyomtalanul. Hatása az összeomlást követő átalakulásra máig is tart. Maradványai csak lassan tűnnek el. Tartósnak bizonyulnak azok a feszültségek is, amelyek a gyors összeomlás és a viszonylag lassú intézményesülés miatt keletkeztek. Csak fokozatosan csökken az a posztszocialista átalakulásra jellemző halmozott bizonytalanság is, amelyet a gyakori, egyszerre több dimenzióban és nagy tömegeket érintő változékonyság okoz. Az új gazdasági-intézményi szerkezet kialakulásáig és stabilizálódásáig a döntések véletlenszerűek, kivitelezhetőségük bizonytalan, a döntési folyamat sokszor irracionális és ezek miatt a stratégiai magatartás nehézségekbe ütközik (*Csanádi* [1995]).

A cikkben először a törvények kialakulásának és érvényesülésének intézményi feltételeivel foglalkozunk, majd leírjuk, hogy ebben a közegben hogyan alakult a környezetvédelem helyzete a privatizációval összefüggő szabályozás változásainak egyes szakaszaiban.*

A törvényhozás dömpingje

Az összeomlást követő átalakulási periódusban mind az első, mind a második ciklusban megválasztott parlament máig is tartó rohamtempóban hozza meg azokat a döntéseket, amelyekkel egy új rendszer intézményes törvényi kereteit igyekszik megteremteni. Hat és fél év alatt 1278 parlamenti döntés – közülük 674 törvény, illetve törvénymódosítás, és 604 parlamenti határozat – született, minimálisan 19 390 dokumentum alapján.[1] Ha még azt is ki lehetne számolni, hogy az egyetlentől a több száz oldalasig váltakozó terjedelmű dokumentumok összesen mennyi olvasnivalót jelentettek a képviselők számára, még jobban alátámaszthatnánk a döntések kényszerűen felületes, véletlenszerű voltát. Hiszen ilyenkor a képviselő egyéni adottságain és érdekein múlik, hogy mire képes odafigyelni.

Ebbe a szabályozási dömpingbe illeszkedett az állami tulajdon privatizációjának törvényi folyamata, amelyben a környezetvédelem érdekei is megjelentek. Ez utóbbiak fejlődéstörténetét ellentmondások, kisebb-nagyobb előrelépések és helyrehozhatatlan visszalépések jellemezték.

* Ebben a cikkben a Környezettudományi Központ felkérése alapján 1996-ban született közös tanulmányunk egy részét adjuk közre, amelynek címe: A privatizáció környezetvédelmi vonatkozásai.

[1] A parlament jogi osztályától kapott információ.

Csanádi Mária az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének tudományos munkatársa.
Páczi Erzsébet a Kopint-Datorg Rt. tudományos munkatársa.

Véletlenek a törvényhozásban

Az említett 1278 törvényből, törvénymódosításból és 19 390 előterjesztésből, illetve módosító javaslatból számtalan kapcsolódik közvetlenül vagy közvetve a környezetvédelemhez. Ilyenek többek közt az alkotmányhoz, a tulajdonváltozáshoz, a létesüléshez, a felszámoláshoz, a vagyonelvonáshoz, a csődhöz, a közigazgatáshoz, az építkezés engedélyezéséhez, az importszabályozáshoz, a technológiai fejlődés ösztönzéséhez, az aktív bérmunka vállalásához, a területfejlesztéshez, az iparpolitikához, a korrupció elleni harchoz, a kárpótláshoz, a szövetkezetek működéséhez, a költségvetéshez, az elkülönített alapokhoz, a bányajáradékhoz, a földkiadó bizottságok hatásköréhez, a büntetőtörvénykönyvhöz kapcsolódó döntések. A környezetvédelem érdekeit képviselőknek parlamenten belül és kívül folyamatosan reagálnia kellene a döntésekre, hogy ezek hatásait kiszámíthatóbbakká tegyék. A környezetvédelmi érdekek megfelelő képviselete azonban nehézségekbe ütközik részben az összefüggések áttekinthetetlensége, változékonysága, inkonzisztenciája, részben pedig a szakértelem, a figyelem, a kapacitás hiánya következtében. Számtalan esetben fordult elő, hogy amit egyik pillanatban sikerként könyvelhettek el, egy másik pillanatban már el is tűnt az éberség átmeneti lankadásakor. Ezt a helyzetet érzékelteti a következő interjúrészlet:

„A bányatörvényt 1992–1993-ben vagy 1993-ban hagyták jóvá, ebben van intézkedés a bányajáradékról, amelynek egy része ott marad a bányászkodó cégnél a rekultivációra. Akkor a parlament úgy döntött, hogy annak egy része nem a folyó rekultivációra kerül felhasználásra, hanem a korábbi bányászkodásból itt maradt problémák megoldására: például Kincsesbányán, amikor leállt a bánya mindent otthagytak, nem mentesítették a bányát. Azóta is kell szivattyúzni a vizet, mert ha abbahagynák, akkor elöntené a bányát a víz és a karsztba belemosná az olajat. A mentesítés több milliárdba kerülne. 1994-ben volt egy akció, ez benne volt a törvényben, óriási pénz lett volna, egy évben 4-5 milliárd, a minisztérium felépítette erre az apparátust, hogy majd pályázat alapján helyreállítják. Véletlenül egy egész más módosítása folyt a költségvetésnek. Még egy félév sem telt el a törvény megszületése óta, év végén a költségvetés módosításakor a bányatörvényt is módosították. Vagy a költségvetési, vagy az alkotmányügyi bizottságon keresztül bement egy javaslat, hogy nem öt, hanem két százalék. Azóta még egyszer lecsökkentették, egy százalékra. Mi nem vettük észre – ez is más bizottságokon keresztül történt – mivel elsősorban a környezetvédelem költségvetésére, illetve a kapcsolódó tárcák költségvetésére figyeltünk."(Környezetvédelmi bizottság.)

A sok módosítás közepette véletlenszerűen sikkadnak el, vagy kerülnek előtérbe kulcsfontosságú problémák. A parlament környezetvédelmi bizottsága például a hat és fél év alatt egyszer sem számoltatta be az állami privatizációs intézményeket a több száz milliárdos állami vagyon privatizációs folyamatának környezetvédelmi kérdéseiről. (A beszámoltatás ötlete megjelenésünk és érdeklődésünk kapcsán vetődött fel a vezetésben.)

A rohamtempóban készülő előterjesztések, parlamenti döntések, ezek sorozatos módosításai és értelmező végrehajtási utasításai még így is lassúak a mikrogazdasági folyamatok gyorsaságához, valamint a korábbi magatartási keretek összeomlásának hirtelenségéhez képest. Egy-egy kérdés sokáig nem kerül napirendre, vagy ha mégis, akkor vitája hosszú ideig elhúzódhat, vagy a végrehajtási utasítás nem készül el. Stabil társadalmi-gazdasági környezetben e „lebegtetett állapotnak" nincs strukturális következménye, egy átalakuló-képződő szerkezetben azonban van. A cseppfolyós, „lebegtetett állapot" a szervezett csoportok számára ugyanúgy szolgálhatott a környezetvédelmi szempontok becsempészésére, mint azok tudatos megnyirbálására. Erre példa a következő történet:

1992 elején a környezetvédelmi bizottságnak sikerült bejuttatnia a szövetkezetek tulajdonában levő védett területek kárpótlásba kerülésének tilalmáról egy paragrafust az 1992. II. szövetkezeti

átmeneti törvénybe (atm 19). Ezt a 19-es paragrafust év végére egy másik, látszólag technikai – a földrendező és földkiadó bizottságok feladatairól és hatósági jogköréről szóló – törvény (1993. II. sz.) záró rendelkezéseiben a parlament egy napok óta tartó, éjjel-nappal folyó üléssorozat vége felé 1992 december 30-án délután szinte egyöntetű döntéssel megsemmisítette. Ezt a napot idézi a környezetvédelmi bizottság egyik tagja: „Az országgyűlés elé került. Ott a nyolcvan százaléka szerintem nem tudta, hogy mi ez, megszavazta egy ilyen nagy sorozatban. Sorba mondták, hogy micsoda hatályát veszti. Ezt is megszavazta. Hozzá kell tenni azt, hogy ez szilveszter éjszakáján történt, amikor a parlament az 1993-as költségvetést hagyta jóvá, amikor már két napja éjjel-nappal szavaztak. Mi is itt ültünk egész éjszaka. Egyszerűen szörnyű dolog történt. Mi teljesen a padlón voltunk, magamat is felelősnek éreztem. Mi az, hogy nem tudjuk, hogy ilyen javaslat van, hogy került ez oda? Másnap reggel hív a Gyurkó telefonon, felelősségre von, hogy hogyan került ez ide. Akkor derítettük fel, összenéztünk jegyzőkönyveket, hogy az alkotmánybizottság vetette fel, és az alapján megszavazták." (Környezetvédelmi bizottság.)[2]

A paragrafus hatályvesztése következtében az ország védett területeinek csaknem egyharmadánál megszűnt a kárpótlásba kerülés tilalma.[3] A tilalom feloldásától eltelt időszak alatt e földek egy része még a szövetkezeteknél maradt, másik része – az összes védett terület mintegy tíz százaléka – magánkézbe került a kárpótlások során, becslések szerint mintegy 90-100 ezer tulajdonoshoz. A magánkézbe került területek között számos nemzeti park volt, információnk szerint többek között a Hortobágy, a Fertő-tó, Kőszeg, Sopron, Őrség területén.

A döntés alkotmányellenességét az Alkotmánybíróság másfél év múlva állapította meg (28/1994. V. 20. és 29/1994. V. 20. Ab-határozat). További másfél év telt el, míg az alkotmánybizottsági döntésre támaszkodva, 1995 végén megjelent a védettség helyreállításáról szóló törvény (1995: XCIII. tv). A végrehajtási utasítás 1996 elején jelent meg. A Környezetvédelmi és Területfejlesztési Minisztérium miniszteri biztost jelölt ki arra, hogy a még nem kiosztott és a már magánkézbe került területeket visszavásárolja. Az időközben eltelt több mint három év alatt a környezetben sok esetben helyrehozhatatlan károk keletkeztek.

E néhány esemény csak illusztrálja azt a hektikus folyamatot, amelyben a többivel egyetemben a környezetvédelem szabályozása alakult, amelynek megújítása hat évig váratott magára. Az átalakulás során a bizonytalanság azonban nemcsak a törvényhozás szintjén tapasztalható, hanem az államapparátus irányításában és szervezetein belül és azok között is.

[2] A pontos részletek kiderítése nem volt a kutatásunk tárgya, ezért csak néhány eddig feltárt adattal illusztráljuk azt, hogy a – végül is észrevétlenül, akadálytalanul megsemmisített – paragrafus törlését előkészítő jól szervezett érdekcsoport hány helyről bástyázta azt körül. A törvény-előterjesztést a 7294 sz. dokumentumban az FKgP képviselője nyújtotta be. Ennek kiegészítéseként először a mezőgazdasági bizottság Zsíros Géza elnökletével, majd a formai, házszabályi okoknál fogva visszavetett javaslatot két MDF-es képviselő a 8747 sz. dokumentumban még egyszer benyújtotta az országgyűlés elnökének december 22-i dátummal. E javaslat 15. pontján belül felsoroltakban – a törvényzáradék kiegészítését – szolgáló rendelkezéscsomag egyik soraként, rövidítve a következő szerepel: „az atm 19-es paragrafusa hatályát veszti". E két képviselő egyéni javaslatára hivatkozva jelenik meg ezután ugyanez a csomag a mezőgazdasági, az alkotmányügyi és az önkormányzati bizottság közös 8757 sz. javaslatának 35. pontjában (a kormány képviselője és az előterjesztő egyetért), majd a 8827 sz. újabb kiegészítő dokumentumban az alkotmányügyi bizottság javaslataként is bekerül annak 19-es pontjába. (A kormány képviselője itt is egyetért a megjegyzéssel). A kiegészítő javaslatot Zsíros Géza és Salamon László írták alá. A végszavazásnál az alkotmányügyi bizottság törvényjavaslatot kiegészítő javaslatának 19-es pontját fogadták el a képviselők, amelyen belül a korábbi két javaslatból átmásolt csomag szerepel. (Országgyűlési könyvtár, parlamenti jegyzőkönyvek, 1993.)

[3] Az ország területének 8 százaléka védett, ebből 70 százalék állami, 30 százalék szövetkezeti volt. Ez utóbbira vonatkozott a tilalom feloldása.

A bizonytalanság tükröződése a kormányzati döntésekben

Az intézmények változékonysága

A korábban említett tömeges törvénykibocsátás és előterjesztés mintegy ötezer kormánydöntést és ennek megfelelő számú rendelet-előkészítést vont maga után, melyek bevezetése is természetesen az államapparátust terhelte. Ezzel párhuzamosan az államapparátus – máig tartóan – gyakori változások alanya. A parlamenti döntések részben magukat az intézményeket változtatták meg, részben pedig a felügyeletük alá tartozó területeket. E változásokhoz az intézményeknek nemcsak létszámban, de vezetésben és szervezetileg is alkalmazkodniuk kellett. Ez nemcsak döntéseikben, stratégiájuk kidolgozásában, annak kiszámíthatóságában hátráltatja az intézményeket, hanem újabb és újabb belső szervezeti és eljárási rend, belső és külső feladatmegosztási szabályok elkészítésének kényszerét is maga után vonja.

A változékonyság illusztrálásához elég, ha e rövid időszak néhány privatizációval és környezetvédelemmel összefüggő szervezeti és személyi változásait említjük. Magát az állami vagyonkezelő szervezetet (ÁVÜ-t) először a parlamentnek, majd a kormánynak rendelték alá, bővülő beavatkozási hatáskörrel, legalább háromszor változó privatizációs koncepcióval, személyében és rangjában változó felügyelettel és igazgatótanáccsal/igazgatósággal. A privatizációs intézményt később kettéválasztották (ÁVÜ, ÁV Rt.), hatáskörében újra átalakították, majd újra összegyúrták őket. Minden ilyen alkalommal óriási költségekkel és fejetlenséggel járó irodaházváltásra is sor került. A legutóbbi átszervezés közvetlen költsége meghaladta az 500 millió forintot (*ÁSZ* [1995*a*]). E hatalmas költség jórészt az előkészítés és kontroll hiányából fakadt.

„Bizonyos előkészítő lépések történtek, a múlt év második felében, de végül sem kormányzati szinten, sem az ÁVÜ, sem az ÁV Rt. hatáskörében nem készült olyan koncepció, amely a lehetséges változatokat bemutatva tartalmazta volna az ÁV Rt. jogutódaként létrehozott új szervezet zökkenőmentes indulásának feladatmeghatározását és a szervezet kiépítésével járó várható költségeket. Később, az adott helyzetnek megfelelően az ÁPV Rt. hatáskörében a költségeket nagyvonalúan összefoglalták... A változó koncepció és a megvalósítási tervek hiánya azzal járt, hogy az ÁPV Rt. létrehozásakor felmerülő különböző költségeket nem lehetett mihez viszonyítani. Az átszervezés költségére az egyes területeken jelentkező igények ellenőrzés nélkül teljesülhettek. ... Az átgondolatlanságot bizonyítja, hogy a két szervezet ÁPV Rt.-vé alakítását megelőző összeköltöztetése miatt, lényegében minden szervezeti egységet kétszer kellett mozgatni. Részben az előkészítetlenség, részben a pénzügyi korlátok hiánya miatt az összevonás összes költsége meghaladta az 500 millió forintot." A bértömeg több száz millióval, a bérszínvonal 22 százalékkal emelkedett. „..magára nézve nem tekintette kötelezőnek azt a kormányhatározatot, hogy a veszteséges társaságoknál a keresettömeg ne növekedjék, illetve az átlagkereset növekedése ne haladja meg a 6 százalékot". A mozgó bérek odaítélésének kritériumai között nem szerepelt feltételként a társaság eredményes működése: üzleti terve és privatizációs céljainak megvalósulása. (*ÁSZ* [1995*a*] 15–17. o.)

A két tulajdonosi intézmény immár kilencszer váltott felső vezetőt, másodvonalbeli vezetése és személyi állománya többször kicserélődött, egy-egy vállalat ügyeit intézők is gyakran változtak.[4] Részben a szétválasztások és összevonások, részben a koncepcióváltások működésbeli következményeit illusztrálja az alábbi elemzésrészlet:

[4] „A vagyonügynökségben 3-4 havonta váltották egymást a magyar alumíniumiparral foglalkozók. Az elmúlt 4-5 évben legalább 13 tulajdonosi képviselővel volt dolga a Hungalu menedzsmentjének (Hungalu)... Szinte kéthavonta változott az ügyinéző, mondta egy másik vállalat vezetője (Konzervipar). Nekünk már, azt hiszem, hogy a hetedik vagy a nyolcadik közvetlen munkatársunk van, s természetesen az utóbbi fél évben óriási mértékben zavart minket a döntésképtelenség...elhúzódnak az ügyek rendkívüli mértékben (Tisza Cipőgyár)." (*Voszka* [1996] 86. o.)

„ ...a koncepcióváltások és az azzal járó átszervezések is igen jelentős közvetlen és közvetett költséggel járnak, és az időbeli veszteség, a privatizáció halasztása vagyonvesztést okoz. Az ÁVÜ–ÁV Rt. 1992. végi szétválásakor, majd a két szervezet alig két és fél évvel későbbi összevonásakor gyakorlatilag újra indult a tranzakciók előkészítése és a vagyonkezelés feltételeinek megteremtése. Következményként milliárdos nagyságrendben váltak és válnak feleslegessé a korábban készített szakértői anyagok és előkészítő munka, valamint megszakadt a folyamatosság a privatizációs és vagyonkezelő szervezetekhez tartozó társaságok tevékenységének figyelemmel kísérésében." (*ÁSZ* [1995*a*] 8. o.)

A környezetvédelem szervezeti változásai korábban kezdődtek, mint máshol. 1988-ban az Országos Környezetvédelmi és Természetvédelmi Hivatalt és az Országos Vízügyi Hivatalt összevonták, Környezetvédelmi és Vízgazdálkodási Minisztériummá. 1990-ben két minisztériumra választották a szervezetet: Közlekedési Hírközlési és Vízügyi Minisztériumra és Környezetvédelmi, Területfejlesztési és Építésügyi Minisztériumra. Ez utóbbit úgy alakították ki, hogy a Belügyminisztériumból, az Építésügyi és Városgazdálkodási Minisztériumból és az Ipari Minisztériumból részeket csatoltak át és kialakították az önálló hatósági funkciót képviselő Környezetvédelmi Főfelügyelőséget, amely decentralizált területi szervei által első fokon kirótt környezeti bírságok másodfokú hatósága lett. 1992–1993-ban e részek külön-külön hivatalokká alakítva a minisztérium kebelén belül az építésügyet, a területfejlesztést, a természetvédelmet és a környezetvédelmet képviselték. Közigazgatási államtitkára négyszer, a környezetvédelem szakmai államtitkára ötször változott a hat és fél év alatt.

A központi változásoknak megfelelően váltak ki 1990-ben a környezetvédelmi felügyelőségek a vízügyi igazgatóságokból, amelyekbe egy lépéssel korábban beolvasztották őket úgy, hogy előbb leválasztották őket a tájegységek szerint szerveződött természetvédelemről, majd összevonták a szervezetet a vízgyűjtő területekre szervezett vízügyi igazgatóságokkal. Az akciót maguk az igazgatóságok vezették. Emiatt az éppen megbízott vezető alkulehetőségein múlt, hogy létszámban, eszközállományban, gazdasági forrásokban, belső szerveződésükben és eljárásban milyen feltételekkel önállósodtak. Munkájuk mennyisége és változatossága pedig létszámuktól és gazdasági feltételeiktől függetlenül aszerint differenciálódott, hogy milyenek az adott vízgyűjtő terület természeti és gazdasági és szervezeti sajátosságai, valamint a vízgyűjtőmedence mérete. Ez utóbbi következtében az egyes környezetvédelmi hatóságok változó nagyságú közigazgatási területeket és/vagy azok töredékeit felügyelték.[5] A 12 önálló felügyelőségnek több mint háromezer önkormányzattal kellene munkáját koordinálnia, nem beszélve a többi decentralizált – más-más területi struktúrában működő – minisztériumi szervezetről, amelyekkel napi kapcsolatban kell lenniük. Hogy ez utóbbi tény milyen gondokat vet fel, azt a következő interjúrészlet illusztrálja:

„Ami problémát jelent, azok a helyi önkormányzatok. Beindultak az építkezések, beruházások, az önkormányzatok döntő részével nincs kapcsolatunk, nincs olyan ember, akivel ott egy nyelvet beszélhetnénk. Az, hogy az önkormányzatoknak komoly környezetvédelmi kötelezettségei vannak jogszabályban rögzítve, azt nem tudják. A felügyeleti szervük a megyei közigazgatási hivatal, ők is azt mondják, hogy elég elkeserítő a helyzet. A jegyzőnek nagy a hatásköre, eközben a megyén nincs annyi jogász, hogy ellenőrizhesse a jegyzők döntéseit. Nemhogy a községeknek, de még a városoknak sincs feltétlenül környezetvédelmi bizottsága. Ahol van, az általában gittegylet, be-

[5] „Nálunk 106 ember van, a portástól az igazgatóig bezárólag, egy megyére egy hulladékos ügyintéző jut, ha megbetegszik, vagy a gyereke beteg, hetekig nincs, aki foglalkozzon vele, esetleg a másik megye felelőse, de ilyen területen ekkora felelősséggel nehéz. A működőképességünk határán vagyunk. Megmondtuk az ügyfélnek, hogy felejtsék el a harmincnapos ügyintézést, kilencven nap a lehetséges." (Területi környezetvédelmi felügyelőség.)

szélnek bele a levegőbe. Ilyen eset például a hulladéklerakó és az égetőmű. Inkább nemmel szavaznak, mert abból nem lehet baj. Az elmaradt haszon itthon nem számít. Ettől őrülnek meg a komoly külföldi befektetők: a polgármester bólint, viszik erre, arra, megmutatni, utána azt mondja, hogy előbb meg kell beszélnie a képviselőkkel, de most éppen nem üléseznek, majd a pártok összevesznek, a bizottság nem ért egyet stb. Inkább elmenekülnek, feladják. Nem fogják fel a hivatalban, hogy ide nagyon sok külföldi cég akar bejönni, most dőlnek el a dolgok. Amelyik önkormányzat nem teremti meg a feltételeit annak, hogy adózó ipar keletkezzen, elvesztik a lehetőséget, csődbe fognak menni." (Területi környezetvédelmi felügyelőség.)

Az intézményi változásoknak még távolról sincs végük. A várható közigazgatási reform újabb radikális változásokat tervez a környezetvédelmi felügyelőségekben és a hozzá hasonló decentralizált intézmények szakhatósági és hatósági jogkörének terjedelmében, szervezetének megosztásában s ennek megfelelően a minisztériumok közötti és azokon belüli feladatmegosztásban.

Az intézményeken belüli bizonytalanságok

A kormány- és a parlamenti döntések tömegét előkészítő, majd azokat részben elszenvedő intézményeken jelentős nyomot hagynak a feladatváltozások. Interjúkból és dokumentumokból szerzett tapasztalataink alapján a Környezetvédelmi és Területfejlesztési Minisztériumban (KTM) az információáramlás sokszor megakad, adataik nincsenek, vagy csak nagy nehézség árán szerezhetők be, és azok sem konzisztensek.

„Az adatok terén teljes a zűrzavar. A Nemzeti Környezetvédelmi Program ebből a szempontból kritikán aluli, vért izzadunk, hogy adatokat csiholjunk. Az adatokat mindenki magának szerzi be, az információs források nincsenek rendszerezve." (Környezetvédelmi és Területfejlesztési Minisztérium.)

Az osztályok egymás tevékenységéről nem tudnak, egy-egy szennyező tevékenységéről nem futnak össze az információk:

„Ami eddig jellemző volt, az az egyeztetés hiánya, irányítási kettősség, egymásnak ellentmondó döntések. Azt, hogy a munka menete személyes kapcsolatokon múlik, nem mindig sikerül kiküszöbölnünk." (Környezetvédelmi Főfelügyelőség.)

Annak következtében pedig, hogy a szakértők folyamatosan hagyják el a pályát a kötelező létszámcsökkentő előírások, a fizetési kondíciók, valamint a kedvezőtlen munkahelyi viszonyok miatt, hátrahagyott feladataik sokszor ellátatlanul maradnak.

„A területi hatósági osztály főhatósága a Környezetvédelmi Főfelügyelőség. A szakmai irányítója a KTM megfelelő főosztálya, külön a hulladékosnak, levegősnek, vizesnek. Ezek – a főhatóság és a szakmai felügyelet – nem tudnak egymásról. Amikor nagy ritkán össze tudnak jönni, akkor derül ki, hogy a KTM főosztálya kiadott valamit. Ilyenkor a többi felügyelőségekkel kapcsolatba lépünk. A hatósági rész munkáját nehezíti, hogy a főhatóságnak nincs zajos szakértője, sem hulladékos. Külső szakértőt kell megbízni, kemény pénzekért és ez hosszú időt is igénybe vesz. Egy-egy másodfokú határozat nyolc-tíz hónap múlva születik meg." (Területi környezetvédelmi felügyelőség.)

Az is előfordult, hogy személyi változások miatt felhasználatlanul maradtak olyan adatok, amelyek a környezetvédelem pozícióját javíthatták volna a privatizáció során: a területi környezetvédelmi hivatal munkatársai például információ hiányában a minisztériumi illetékes távozása után is még hónapokig küldték fáradságos munkával elkészített

felméréseiket. Tőlünk tudták meg, hogy a címzett rég nyugdíjba vonult. Az is előfordult, hogy nem a döntés hiánya, hanem éppen maga a döntés és annak szakszerűtlensége rontotta a környezetvédelem pozícióját:

„Nemzetközileg sokkal nehezebben tudunk így tárgyalni. Olyan határértéket ajánlottak a magyarok a románoknak, hogy az ő határértéküket vegyük alapul - amit ma sem értek, hogy a mi embereink miért írtak alá -, vagyis ha gyakorlatilag totál szennyvíz jön le a Szamoson, akkor érik el azt a határt, hogy jelzési kötelezettségük van. Addig semmi az ég egy világon. Ez szakmai hiba volt. Nekem a román igazgató mondta, hogy (...) mi az istent csináltok, hogy hozhattok ide ilyen adatot! És becsúszott, ez ment át. Aztán abból visszatáncolni - lehetetlen. Ez mintegy másfél éve, tehát bőven ebben a rendszerben történt. Hogy mi volt az oka? Ha azt nézzük, hogy a román referens hányszor változott a KTM-ben, egy kézben volt-e a téma, nem volt egy kézben, ki készítette, akkor ez nagyon változatos képet mutat." (Területi környezetvédelmi felügyelőség.)

A cserélődések, a pályaelhagyások és a feladatdömping miatt a túlterheltség az apparátusban folyamatosan nő, a munkák lelassulnak, a határidőket nem tudják teljesíteni. Ennek következményeit jelzi az alábbi interjúrészlet:

„A Környezetvédelmi Főfelügyelőségen 15-en vagyunk, és kétéves a hatósági normalemaradásunk. Túl sok a hivatalos ügy, nem tudunk neki eleget tenni. Legszebb időben 25-en voltunk. Tavaly óta 15-en. Ennyi a minisztérium által biztosított létszám. Annak is örülhetünk, ha tovább nem kell leépíteni. A vezető elment.

A túlterheltség nemcsak a központi szervezetre jellemző: a területieknek a terepen való ellenőrzés a munkájuk öt százaléka. Rengeteg felelősséget rónak központilag rájuk meg a főfelügyelőségre. Naponta telepítenek egy hatáskört. 1991-ben alakultak, 1300 emberrel és 60-70 hatáskörrel. Ma körülbelül 1100 ember van 120-150 körüli hatáskörrel. Gyakran a közlönyből kell megtudni a hatáskör-telepítéseket. Évente három-négyezer ügyük van, ebből ezer megy másodfokra, mintegy 100 bírósági, a legfelsőbb bíróságon úgy hét darab van." (Környezetvédelmi Főfelügyelőség).

A sok feladat, a sok belső változás, a felsőbb és középvezetők gyakori cserélődése, az azt követő belső átszervezések következtében abszurd helyzet alakul ki. E helyzetet - remélhetőleg sarkítottan - jellemzi a következő interjúrészlet:

„Az osztályok nem tudnak egymásról, egyetlen embernek van áttekintése a minisztérium tevékenységéről és szervezetéről: a miniszter idős titkárnőjének, akinek még az előző rendszerből van emléke és tapasztalata arról, hogy kinek hogy és mit kell kiosztani. Nem is küldték nyugdíjba akkor, amikor voltak a nagy nyugdíjazások. Ha ő elmegy, akkor összeomlik a minisztérium eljárási rendje. Senki nem fog tudni semmit, mit miért kap, kinek kell visszaküldeni stb."(KTM.)

A belső szabályozási hiányosságok, a szakemberhiány, az eljárási és ellenőrzési szabályok inkonzisztenciája, a hatáskörmegoszlások tisztázatlansága nemcsak a minisztérium döntéseire, hanem a tárcára bízott Környezetvédelmi Alap kezelésére is hatással van.[6] A pénzkezelésében és felhasználásban feltárt „laza" eljárási rend távolról sem csak a KTM-re volt jellemző. Ugyanilyen lazaságra utal az Állami Számvevőszéknek egy másik jelentése is (*ÁSZ* [1995*b*]), amelyben a kárpótlási jegyek forgalmazásával és megsemmisítésével kapcsolatos anomáliákat ecsetelte. A jelentés következtetései szerint például nem lehet felbecsülni, hogy mekkora mennyiségű megsemmisítésre szánt kárpótlási jegy került másodlagosan is forgalomba, további földek igénylésére. Csak néhány belőlük:

[6] A Minisztérium által kezelt Központi Környezetvédelmi Alap felhasználásával kapcsolatos visszásságokat többek között egy 1995-ös ÁSZ-jelentés (*ÁSZ* [1995*c*]), valamint *Szabó* [1996] tárgyalja.

A vagyonpolitikai irányelvek és a vagyonmérleg hiányában a rendelkezésre álló vagyon nagyságát, összetételét és piaci értékét nem ismerték, nem tervezték meg megfelelően: az ország teherbíró-képessége figyelembevételével milyen időütemben, előkészítéssel, mekkora vagyon biztosítható (*ÁSZ* [1995*b*]) 16. o.). A jegyek kiadását bonyolító BÉB Rt. [Budapesti Értékpapír és Befektetési Rt.] az általa ténylegesen kiadott, letétben lévő és állami megsemmisítésre váró jegyekről – mint a KEI [Kormányzati Ellenőrző Iroda] vizsgálata megállapította – teljes körű és pontos nyilvántartással nem rendelkezik. A jogi szabályozás hiánya miatt az egyes minisztériumok sem tudják, hogy mit kezdjenek (HM, BM, PM) a hozzájuk került jegyekkel. (29. o) ... a megsemmisítési folyamat megtervezését, jogi szabályozását elmulasztották (28. o.) A KEI szerint összeférhetetlenség is fennállt, mert a jegyek kibocsátásával foglalkozó szervezet egyúttal másodlagos forgalmazó. ... a tényleges (megsemmisítési) gyakorlat csak részben felel meg az eljárási rendben leírtaknak. A megsemmisítés előkészítése nem megfelelő, mivel annak során a kárpótlási jegyek valódiságának ellenőrzése elmaradt. (8., 9. o.)

Az állami vagyon laza kezelésére utal az az Állami Számvevőszéki elemzés is, amely a felszámolásokkal foglalkozik (*ÁSZ* [1995*a*]). E szerint a vállalatok felszámolása a privatizációhoz képest jelentős vagyonvesztést jelent az államnak, mivel a vagyonkezelő hatásköréből kikerülő vagyontömeg nagymértékben csökkenti a privatizálható vagyont. A vagyonkezelő az ÁSZ-jelentés szerint ezt a vagyonvesztést elkerülhette volna, de:

„...a szükségesnél kevesebb figyelem jutott a válságjelenségek időbeli felismerésére és ennek megfelelő lépések megtételére, nem tudják, hogy hány társaságuknál van mandátum nélküli vezető, függőben tartott közgyűlés vagy nem elfogadott pénzügyi mérleg. E látszólag formai követelményeknek a nem teljesülése, a napi ismeretek hiánya a tulajdonosi irányítás esetlegességét jelzik. A veszteséges vállalatok tartozásait átvállalva, a privatizációs szervezetekre szállt a banki jelzálog, ugyanakkor átvette a vagyonvesztés kockázatát is. A kockázatot növeli, hogy e jogok a nyilvántartásból nem követhetők megfelelően. Más esetekben is évek óta tapasztalt hiányosság, hogy a különböző szerződéses jogok, kötelezettségek nyilvántartása – és így azok érvényesítése – nem megfelelő." (*ÁSZ* [1995*b*] 10–11. o.)

Nemcsak a szakmai színvonal, az eljárási szabályok vagy a vagyonkezelők tevékenységét meghatározó törvények hagytak azonban sok kívánnivalót maguk után. A döntések megalapozásához az információ is hiányzott. A vagyonkezelők tevékenysége ugyanis éveken keresztül úgy folyt, hogy nem volt átfogó, rendszerezett és kontrollálható ismeretük arról, hogy milyen sajátosságú s mekkora értékű vagyont kezelnek. Az ÁVÜ csak 1993-ban tudott először vagyonmérleget készíteni (*ÁSZ* [1995*a*] 14. o.) annak következtében, hogy többévi fejlesztés után ekkorra jött létre az úgynevezett privatizációs információs rendszer. Ebből elvben naprakészen követhetőek lennének a vállalati adatok. A gyakorlatban ezt a követelményt máig nem sikerült teljesíteni. Az ÁV Rt.-nek 1994-ben még nem volt olyan kimutatása, amely a hozzá tartozó társaságokban levő tartós és privatizálható tulajdoni hányadot értékben és százalékban egyértelműen tükrözte volna. (uo.). A megkötött szerződések adatait csak 1995-ben dolgozta fel egy diákokból álló csapat, akiket az ÁPV Rt. bízott meg. A szerződésekben tett kölcsönös eladói és vevői kötelezettségvállalásokról, azok teljesítéséről sem volt hosszú évekig ismerete a tulajdonosi szervezetnek. Sőt, a környezetvédelemre vonatkozó eladói kötelezettségek adatai máig rendezetlenek. Nem felmérhető, hogy egy-egy vevő bármikor mekkora követelésekkel állhat elő. A kötelezettség hol igazgatósági határozat, hol szerződés alapján történt. Szerződéstár hiányában a megkötött szerződéseket éveken át szétszórtan, az adott tranzakciót lebonyolítóknál tárolták. 1993-ig, a szerződéstár létrehozásáig a tranzakciót bonyolító jelenlétén, rendszerezettségén múlt az, hogy egy-egy szerződést szükség esetén elő lehetett-e venni.

Az tulajdonosi szervezetek és a környezetvédelmi tárca közötti egyenlőtlen erőviszonyok

A privatizáció első három évében a környezetvédelem szempontjai szinte meg sem jelentek. A privatizációs folyamatban a vagyonügynökséghez hasonló belső inkonzisztenciával küszködő környezetvédelmi minisztérium a tulajdonosi szervezettel szemben gyenge partnernek bizonyult. A KTM a privatizációval összefüggő környezetvédelmi feladataiban nem támaszkodhatott korszerű törvényekre. A privatizációval összefüggő környezetvédelmi stratégiája gyenge volt.[7] Saját területén sem voltak átfogó és rendszerezett információi, sem a környezeti károkról, sem a privatizálás sorrendjéről, sem a sorra kerülő vállalatok környezeti terheiről. Felmérésükre, információs hálózatának kiépítésére pedig nem volt anyagi lehetősége:

„Csak körlevelet tudtunk kiadni a területi felügyelőségeknek, de lehet, hogy az 1990–1991-es igazgatói értekezleten történt, hogy ha valaki tudja, hogyan készülnek átalakulásra vagy privatizálásra, vagy tulajdonoscserére, és ha olyannak ismeri a céget, akkor legyen szíves rendkívüli ellenőrzést végrehajtani. Ez a kérés illegális, jogszerűtlen, hiszen nem volt rá törvény, hanem az olyan »legyen szíves« kategóriába tartozott." (Környezetvédelmi Főfelügyelőség.)

Ilyen alkuerővel „felvértezve" állt szemben környezetvédelmi tárca az – anyagi és döntési lehetőségeiben, hatáskörében a vállalatok privatizálásával, tevékenységével, megszüntetésével, létrehozásával kapcsolatban a folyamat kezdetén még jogosítványaiban – szinte teljhatalmú tulajdonosi szervezettel.[8] A privatizációs szervezet viszont nem tartotta szükségesnek a tiszta helyzetet teremtő környezeti állapotfelmérések elvégzését.

„A bevételhajszolás mindent »überelt«. Az ÁVÜ vezetésének az volt a stratégiája, hogy ha nem beszél a környezetvédelmi problémákról, akkor ha tíz esetből egyszer belebukik, megéri a maradék kilenc. Nem volt érdekelt, hogy a problémákat figyelembe vegye, a vevők elől pedig eltagadta. Az ÁVÜ úgy gondolta, ne a privatizációs bevételből oldják meg az elmúlt negyven év felhalmozott környezetvédelmi problémáit. ... Ebben a szakaszban az ÁVÜ igazgatótanácsában nem volt környezetvédelmi képviselet, így nem volt visszacsatolás, ezért nem lehetett tudni, hogy mi zajlik odabenn, hogy az ÁVÜ milyen környezetvédelmi kötelezettségeket vállal. Ekkor került elő a dorogi égető és az aszódi veszélyeshulladék-lerakó esete is, amelyet a Környezetvédelmi Alap milliárdokkal támogatott előzőleg. Az aszódit az ÁVÜ pont annyiért adta el, amennyit a Környezetvédelmi Alapból az aszódi vállalat támogatásként kapott, vagyis az ÁVÜ egyszerűen lenyúlta az Alapot. A dorogi vételárában pedig benne volt az Alap támogatása is, így cashben jelent meg az ÁVÜ-nél, amit a dorogi égetőnek adtak. Keresztes K. Sándor miniszter írt a Csepinek, de egy évig nem kapott rá választ, hiába próbálkozott. Gyurkó kikérte magának, hogy nem válaszoltak, azt mondták, hogy ne ugráljon." (KTI.)

Véletlenek a privatizációban

Az adott viszonyok közepette a privatizációs intézményben saját belátásuk szerint, a beruházóval folytatott egyedi alkuk alapján döntöttek a felhalmozott hulladékokról, a

[7] „1994-ben a többi minisztériumban lecserélték a felső vezetést. Itt ez most zajlik félidőben, és lehet, hogy ezért furcsa nekünk, nem beszélve arról, hogy ez rombolja a szakmai munkát. Ilyen időszakban nem lehet stratégiai tervezést csinálni, próbálkozunk, de nem érünk el komoly szakmai sikereket, aminek az az oka, hogy a vezetők ezt nem vállalják. Nem úgy van itt egy felső vezető, mint egy vállalatnál, hogy a cég ügyeit képviseli, és beleéli magát, hanem mint magánember ül a pozícióban, és sajátos céljai hol találkoznak az intézmény érdekeivel, hol nem." (KTM.)

[8] A vállalatok átalakulásakor még kizárólagos vagy közvetlen irányítási jogok fokozatosan csökkentek az új tulajdonosok bekerülésével és tulajdonosi részarányuk növekedésével.

várható további szennyeződésekről és a felelősségmegosztásról.[9] Ebben a folyamatban a KTM nem játszott komoly szerepet.

Az egyedi alkuk során egy-egy privatizációs ügymenet sorsát – standard eljárások híján – a véletlenek befolyásolták. A Voszka Éva által 1996-ban vezetett kutatásban feltártak alapján – amelyben az 1972-ben kiemelt 49 vállalat privatizációját követték nyomon – a véletlenszerűség igen sokféle módon nyilvánult meg. A privatizáció kimenetelét befolyásolta, hogy éppen milyen színvonalúak, mennyire túlterheltek a tranzakció bonyolítói, mennyire volt az adott tranzakció szívügyük, hányszor változott maga az ügyintéző, elkésett-e vagy sem a vállalat sorsát eldöntő értekezletről, milyen szakmai érdeklődésű tranzakció-vezetőhöz került, s az milyen módon tálalta az információt a kulcsszereplőknek, s ez a vállalatnak, társaságnak éppen jót vagy rosszat tett-e. Mindezek következtében ugyanaz a vállalat megszűnhetett vagy felszámolódhatott, vagy akár élve is maradhatott (*Voszka* [1997] 5. fejezet).

Az is előfordulhatott, hogy idő és energia hiányában nem foglalkoztak a vállalattal, és éppen ezért élte túl a kérdéses időszakot:

„Az érintettek véleménye szerint ebben az is szerepet játszott, hogy ügyintézőjüknek volt egy másik vállalata is, a Gördülőcsapágy Művek, s az elvitte az összes energiáját – a Taurusra nem jutott ideje." (*Voszka* [1997] 91. o.)[10]

A véletlenek, és ezen belül az egyén kitüntetett jelentőségét a döntéshozók között egy sajátos „mikroklíma" kialakulása növeli: a változékony közegben az ellenőrzés és a nyilvánosság kezdetlegessége, az eljárási rend kidolgozatlansága önkényes döntéseket szül. Az önkényesség az egyedi alkuk lehetőségét és kényszerét egyaránt megteremti. Felértékelődnek a személyes kapcsolatok. Megnő a visszaélés lehetősége,[11] és megnyílnak a korrupciós kapuk is.

Lassú intézményesülés

A környezetvédelem fokozatos intézményesülését a két-három évente megújuló privatizációs törvény „evolutív" jegyei között tudjuk kimutatni. A továbbiakban három korszakot különböztethetünk meg a privatizáció törvényi szabályozásában aszerint, hogy a környezeti kérdések kezelését szolgáló szabályozási elemek hogyan jelentek meg.

[9] A környezetvédelmi normák és az állapotfelmérések körüli bizonytalanságok arra is alapot adtak, hogy szakmailag nem kellően alátámasztott alku tárgya legyen a környezeti károk nagyságrendje, költsége, valamint az, hogy a befektető és az ÁVÜ a terheket milyen feltételekkel osztja fel egymás között.

[10] Egyébként a véletlenszerűségben itt is jelentős mértékben közrejátszott az, hogy a privatizációs szervezet gárdájának is óriási volt a túlterheltsége. Gondoljunk csak arra, hogy az eltelt hat és fél év alatt az átalakulásokat, megszűnéseket, átadásokat, átvételeket, felszámolásokat, végelszámolásokat, vagyonkezeléseket és privatizációkat kellett ezerszámra intézniük, rendkívül bonyolult ügyeket, több száz milliárdos értékeket mozgatva. A Voszka Éva által vezetett kutatásból az is kiderül, hogy a társasági közgyűlések idején az ÁPV Rt. ügyvezetői értekezletén 90 napirendi pont szerepelt. (*Voszka* [1997] 88. o.)

[11] Az ilyen körülmények között hozott döntés anyagi vonzatainak méreteit érzékeltetheti a privatizációs intézmény és az önkormányzatok között évek óta egyedileg folytatott alkuk 1996. október elején nyilvánosságra robbant részletei is. Ezek az alkuk annak ellenére folytak, hogy törvények szabályozták a privatizációt, és bírósági ítéletek kötelezték a végrehajtását. Ez utóbbiakból kitűnő magatartások és lehetőségek a fent említett viszonyok összes eddigi jellegzetességeit magukon viselik. Az, hogy éppen mi és mikor válik botránnyá, és milyen következményekkel jár – a jelenlegi körülmények között –, a véletlenen, a szakértelmen vagy a szakértelem hiányán, az időzítésen, a jelenléten stb. múlik.

Az első szabályozási periódus (1990–1992)

1990-re körvonalazódott a kormány privatizációs koncepciója, és a megvalósítást szolgáló jogszabályi háttér is kialakult.[12] Az első szabályozási periódusban nem jelentek meg környezetvédelmi szempontok.[13] A privatizációt közvetlenül irányító ÁVÜ pedig határozottan elzárkózott a környezetvédelmi kérdések *intézményesített* figyelembevételétől. Tette ezt annak ellenére, hogy a vagyon értékesítésekor az ismert és ismeretlen környezeti terhek értékbefolyásoló tényezőnek minősülnek, és ezért kulcsfontosságú kérdés az, hogy a szerződésekben hogyan kezelik az azokhoz fűződő felelősséget. Az elzárkózást az ÁVÜ azzal indokolta, hogy az állapotfelmérés lassítja a privatizáció menetét; veszélyezteti az információk titkosságát, ha kibővül a privatizáció irányításában részt vevők köre; hogy a beruházó anélkül is megvenné a felkínált vagyont; hogy a múlt rendszer környezeti terheit nem az ÁVÜ felelőssége felszámolni; hogy új intézmény bevonása az eljárásba költségekkel jár; s azzal, hogy ha akarja, csinálja meg a felmérést az érdeklődő beruházó.

Az ÁVÜ tehát – nem is titkoltan – a környezeti terhek „továbbadására játszott" (*Páczi* [1994]). Nem tartotta szükségesnek a környezeti állapotfelmérések elvégzését, ehelyett a kockázat megosztásának stratégiáját választotta (*Szabó* [1992]). A privatizáció során a környezetvédelem azért volt kockázati tényező, mert állapotfelmérés nélkül aligha lehetett megosztani a felelősséget. Hiszen csak azután lehet eldönteni, hogy az új tulajdonos miben tekinthető jogutódnak, és milyen szerepet vállaljon a környezeti ártalmak megszüntetésében, miután már azonosították a környezeti terheket és számszerűsítették az értéküket.

E periódust tekintve, szerencsés véletlen, hogy döntően a kevéssé szennyező ágazatok vállalatai/társaságai keltek el (kereskedelem, szolgáltatás, feldolgozóipar). Néhány tranzakció azonban nagy port kavart fel (például Lehel Hűtőgépgyár), hiszen egyértelművé vált, hogy a tét esetenként komoly, a környezeti terhek összege jelentős lehet. A külföldi befektetők ugyanis – alkuerejüktől függően – a tételes szabályozás lététől függetlenül is kikényszerítették a környezeti felelősség megosztását. A kiszemelt vállalatot többnyire vagy tehermentesen, vagy megfelelő garanciákkal kívánták átvenni. Nem tekintettek el a környezeti felelősség szerződésben történő tisztázásától az előreláthatóan kritikus helyzetű iparágakban. Emiatt esetenként állapotfelmérésre alapozottan, máskor pedig anélkül kértek környezetvédelmi garanciát.

Az ÁVÜ ellenérdekeltsége következtében, valamint a törvényi rendelkezés hiányában az első szabályozási periódusban a környezetvédelmi hatóságok csak akkor szereztek tudomást valamely vállalat privatizációjáról, ha a befektető megkereste a felügyelőséget, vagy pedig véletlenszerűen értesültek róla (például a sajtó útján stb.). Az események kapcsán a környezetvédelmi hatóság is kezdte ugyan felismerni a privatizáció környezetvédelmi jelentőségét, valójában azonban eszköztelen volt, és próbálkozásait nem kísérte sok siker (*Reiniger* [1992]).

[12] Ezek a következők voltak: az 1989. évi XIII. törvény a gazdálkodó szervezetek és társaságok átalakulásáról; az 1990. évi VII. törvény az Állami Vagyonügynökségről és a hozzá tartozó vagyon kezeléséről és hasznosításáról; 1990. évi VIII. törvény az állami vállalatokra bízott vagyon védelméről; az 1990. évi LXXIV. törvény a kiskereskedelmi, a vendéglátó-ipari és fogyasztási szolgáltató tevékenységet végző állami vállalatok vagyonának privatizációjáról (előprivatizációs törvény); a Vagyonpolitikai irányelvek.

[13] Különösen igaz ez az ún. *spontán privatizációra*, vagyis az 1990 előtti értékesítésekre, amelyek kontroll és szabályozás nélküliek voltak.

A második szabályozási periódus (1992–1995)

1992 nyarán lett hatályos a környezetvédelmi szempontból az előzőnél már körültekintőbb szabályozási hátteret jelentő privatizációs törvénycsomag.[14] A törvény előkészítése során számos KTM-javaslat maradt figyelmen kívül az erős ÁVÜ–PM ellenállás miatt.[15] A törvény országgyűlési vitájában több képviselő is szorgalmazta ugyan a környezeti problémák körültekintőbb kezelését,[16] de csak részleges sikert értek el.

A privatizációs törvénycsomag a KTM számára elvben erős pozíciót biztosított a műemlékvédelem alatt álló ingatlanok és a természetvédelmi területek privatizációja esetében. Elidegenítésükkor, kezelésbe adásukkor, illetve megterhelésükkor a környezetvédelmi és területfejlesztési miniszter egyetértési jogot gyakorolhatott.[17] Tekintve azonban, hogy az szóban forgó vállalatok nem nyilatkoztak arról, hogy érinti-e őket e paragrafus, a KTM pedig nem mindig rendelkezett megfelelő információval, a gyakorlatban a miniszternek csak elvétve volt módjában élni törvény adta lehetőségével.

Az új törvény kötelezővé tette a vállalatok társasággá alakulását. Ez a procedúra a privatizáció előkészítését, bizonyos esetekben pedig a vállalatok kisebb-nagyobb arányú értékesítését is jelentette. Mivel a vállalati átalakulások esetében a privatizációs törvény[18] kimondta, hogy az *átalakult vállalat jogutódja* a volt állami vállalatnak, ez a tény a vállalatokkal szemben meglévő környezetvédelmi követelések esetében is egyértelművé tette a jogfolytonosságot. Így a környezeti terhek jogutódlásának kérdésében is csökkent az érintettek között az egyedi alku szerinti korábbi döntési lehetőség. A törvénycsomag több ponton is ígéretes volt környezetvédelmi szempontból: a vállalatoknak az átalakulás előkészítésekor *a környezetvédelmi és területfejlesztési miniszter véleményét* is meg kellett szerezniük.[19] A miniszter a véleményét a *környezeti károk rendezésére vonatkozó terv* alapján adhatta csak ki,[20] amely terv tulajdonképpen állapotfelmérésnek felelt meg. E pozitív fejleménynek azonban *számos korlátja* akadt:

– a környezetvédelmi miniszter csak véleményezési jogot kapott, az átalakulást nem akadályozhatta meg, sőt, külön feltételhez sem köthette;

– a rendezési terv készítésének kötelezettsége nem érintette a privatizálásra váró teljes vagyontömeget;

– a környezeti rendezési terv tartalmi pontjait a KTM egy kormányrendeletben rögzítette volna, de az már a tárcaközi egyeztetéseken sem jutott túl a nagyszámú és erős érdekellentéteket tükröző kifogások miatt;

– az állapotfelmérés módja pedig kétségessé tette a rendezési tervek tartalmának valódiságát: a hatóságok információi hiányosak voltak, nem beszélve arról, hogy a lehető legritkábban került sor műszeres vizsgálatra. E nélkül bizonytalan volt, hogy valójában

[14] A csomag, amely három törvényt tartalmazott a Magyar Közlöny 1992. évi 81. számában, 1992. július 28-án jelent meg. A három törvény: 1992. évi LIII. törvény a tartósan állami tulajdonban maradó vállalkozói vagyon kezeléséről és hasznosításáról, 1992. évi törvény az időlegesen állami tulajdonban lévő vagyon értékesítéséről, hasznosításáról és védelméről, 1992. évi LV. törvény az állam vállalkozói vagyonára vonatkozó törvényekkel összefüggő jogszabályok módosításáról.

[15] A kimaradt javaslatok közül néhány: az állapotfelmérő cégek szakértői listára vétele, ÁVÜ-garanciakeret alapszerű kezelése, a vevő által vállalt kötelezettségek pénzügyi garanciarendszere stb.

[16] Kiss Róbert: A környezeti felelősség érvényesítéséről az állami vagyon értékesítése során című törvényjavaslat, önálló képviselői indítvány formájában (1992. május 11.), Módosító javaslat az állam vállalkozói vagyonára vonatkozó törvényekkel összefüggő jogszabályokhoz (4974. sz.), illetve a tartósan állami tulajdonban maradó vállalkozói vagyon kezeléséről és hasznosításáról szóló törvényjavaslat (4972), Ráday Mihály: 5696. sz. módosító javaslata, Gyurkó János: 5652., illetve 5577. sz. módosító indítványa.

[17] 1992. LIV. törvény 4. paragrafus.

[17] 1992. LIV. törvény 38., illetve 39. paragrafus

[19] 1992. LIV. törvény 32. paragrafus 2 bekezdés.

[20] 1992. LIV. törvény 35. paragrafus 2. bekezdése f) pont.

milyen nagyságrendű a környezeti probléma, így a költségkihatásokra adott becslések is könnyen félrevezetővé válhattak.

A vállalat egyes részeinek apportálásakor sem terhelték meg előzetesen a tulajdont a vállalatoknál meglevő környezeti károkkal. Emiatt a környezeti terhek egésze (vagy aránytalanul nagyobb része) a korábbi állami vállalaté, esetleg az átalakult jogutód vállalaté maradt. Erre azért volt lehetősége a vagyonügynökségnek, mert a privatizációs törvény[21] csak a tartozások és azok megosztásáról rendelkezett (*Burger* [1993]). A felszámolási eljárásokat szabályozó 1991. évi IL. törvény ugyanis sem volt egyértelmű abban, hogy a környezetvédelmi költségek jelentette kiadás milyen helyet foglaljon el a követelések „hierarchiájában". A felszámolók pedig minden egyéb követelést a környezeti problémák rendezése elé soroltak, így nem maradt forrás azokra.

Az 1993. évi törvénymódosítás eredményeként a környezeti károsodások és terhek rendezésének költségei a felszámolások költségei közé kerültek, amelyeket már a felszámolónak a többi költségek előtt kell kielégítenie. A környezeti terhek és károk számbavételének jogszabályi háttere azonban rendezetlen volt, így továbbra is fennállt annak a lehetősége, hogy csak formai megoldások szülessenek (nem eléggé alapos állapotfelmérésre alapozott költségbecslés). Emellett továbbra sem volt kizárható az, hogy a megmaradt vagyon nem nyújt majd elégséges forrást a környezetvédelmi terhek rendezésére. Így hosszú távon mégiscsak az államot, illetve a KTM-et terhelik a „gazdátlan", illetve fedezet nélküli környezeti problémák.[22]

A privatizáció második szabályozási szakaszában az ÁVÜ többet foglalkozott környezetvédelmi kérdésekkel. Erre részben a privatizációs törvény miatt kényszerült, amelynek alapján a KTM képviseltethette magát a döntéseket előkészítő privatizációs ágazati bizottság ülésein. A privatizációs ágazati bizottság üléseire azonban a miniszter csak a törvény elfogadása után közel egy évvel, azaz 1993 tavaszától járhatott el. Addig például a rendezési tervek alapján készített miniszteri vélemény csak levélben jutott el a privatizáló szervezethez. Sőt, többnyire csak a miniszter véleménye jutott el, mivel a privatizációs szervezet az azt megalapozó dokumentációra már nem tartott igényt.[23] Érdemben egyébként nem is tudott volna velük mit kezdeni, mivel egyetlen egy környezetvédelmi szakembert sem foglalkoztatott az apparátusában.

„Az ÁVÜ-ben nem volt, aki környezetvédelmi ügyben tanácsot adott volna, mivel nem volt tapasztalt környezetvédelmi tanácsadója sem pénzügyi, sem jogi, sem környezeti kérdésben. Bár a cég megpróbálta bevonni a KTM-et mint tanácsadót a tranzakcióba, ez egyáltalán nem sikerült neki. Ez részben amiatt volt, hogy zavaros volt: egyáltalán ki dolgozik ott, és milyen szerepet játszik a minisztériumban." (*Helmink* [1993].)

A fenti idézet azt is jelzi, hogy a KTM sem állt a helyzet magaslatán. Nem volt a privatizációs kérdésekkel foglalkozó külön szervezeti egysége sem. A minisztérium munkatársai más feladataik mellett „darálták le" a privatizációt. Egy privatizációs biztos koordinálta a különböző osztályokon (közgazdasági osztály, hulladékgazdálkodási osztály stb.) dolgozó öt privatizációs szakértő munkáját.

A sorra kerülő tranzakciók véleményezését megnehezítette, hogy rendkívül rövid idő állt rendelkezésre. Ahogy láttuk, a véleményformálás akkor is probléma volt, ha készült

[21] 1992. LIV. törvény 53. paragrafus 1. bekezdése.

[22] E tekintetben irányadónak számít a 56/1981 (XI. 18.) sz. kormányrendelet 14. paragrafus 5. bekezdése, amely kimondja: „Az átmeneti tárolással, illetve ártalmatlanítással kapcsolatos valamennyi költség a hulladék termelőjét, ha annak kiléte nem állapítható meg, az államot terheli."

[23] ÁVÜ-től származó információ.

környezeti rendezési terv. Amikor azonban ez sem volt, a területi környezetvédelmi felügyelőségektől kellett rendkívül rövid idő alatt információt beszerezni.

„Az első privatizációk úgy zajlottak le, hogy mi nem tudtunk róluk. Bejött a Vegytek, a Lehel privatizációja, jött a fax, hogy sürgősen adjunk információt a környezet állapotáról. Máról holnapra kérték. A rendelkezésre álló dokumentumok alapján tudtunk csak véleményt mondani. Ha kicsivel több időnk volt, akkor soron kívül mentünk ki ellenőrzésre. Azóta változott a helyzet. Most már van idő, vagyis egy-két nappal több áll a rendelkezésünkre." (Területi környezetvédelmi felügyelőség.)

A privatizációs ágazati bizottság ülésein beterjesztett vélemények sorsáról a tárca nem kapott visszajelzést. Nem tudhatta, hogy a szerződésekbe (amelyekről más fórumok, vezetői értekezlet, igazgatótanács döntött) végül is beépültek-e környezetvédelmi szempontok, s ha igen, akkor ebből milyen teendők adódtak. Arról sem volt tudomása, hogy milyen cégek kapcsán merült fel környezetvédelmi garancia nyújtásának szükségessége. A KTM számára tehát az együttműködés e formája nem volt igazán gyümölcsöző. Mégsem kívánt lemondani erről a lehetőségről, mert így kapott némi esélyt arra, hogy a legfontosabb ügyekben szót emeljen.

A környezetvédelem helyzetének valamelyes javulása, az ÁVÜ környezetvédelemhez való viszonyának lassú változása azonban nemcsak a fokozatos intézményesülés következménye. Az egyedi alkuk során összetett tanulási folyamat ment végbe, mind a beruházók, mind az privatizációval foglalkozók esetében.

E tanulás ösztönzői az eddig leírtak alapján a következők:

- a környezeti szempontok figyelmen kívül hagyása miatt bekövetkezett súlyos anyagi károkkal járó nyilvánosságra került ügyek;
- a szűkülő vevőkör és szelekciós lehetőség annak következtében, hogy a rossz tapasztalatok a beruházókat többször visszavonulásra, esetenként inkább a zöldmezős beruházások irányába terelték;
- a növekvő nyomás az alkuképes beruházók részéről a privatizációs szervezetre abban, hogy egy-egy ügy kapcsán környezetvédelmi garanciákat nyújtson, vagy csökkentse az árat;
- a környezeti rendezési terv készítésének kötelezettsége mint szabályozási elem megjelenése, amely a befektetők tárgyalási pozícióját is javíthatta, hiszen könnyebben érhettek el ennek ismeretében garanciákat, vagy árcsökkentést a privatizáló szervezetnél;
- az olyan privatizációs ügyletek arányának növekedése, ahol a környezeti terhek a korábbiakénál nyilvánvalóan nagyobbak voltak, mind az üzemelés, mind a felhalmozott veszélyes hulladékok szempontjából.

Az addigi tapasztalataik ellensúlyozására a vevők vagy maguk kezdtek felmérést készíttetni független szakértővel, vagy távol tartották magukat a környezetszennyező, veszélyes hulladék kockázatát hordozó ágaktól. Az ÁVÜ viszont időben és arányaiban korlátozni kezdte a garancianyújtás feltételeit a kudarccal járó ügyletek és a soron következő privatizáció környezetvédelmi terheinek várható anyagi kockázata miatt kialakult vevői nyomás ellensúlyozására.

Nemcsak ezek miatt a tényezők miatt kerültek előtérbe a környezetvédelmi szempontok. Ebben az időben hozták ugyanis nyilvánosságra a szovjet laktanyákban hátrahagyott, óriási méretű veszélyes hulladék és talajszennyezés környezeti és anyagi terheit, amelyekkel az állami tulajdonosnak kellett szembenéznie. További kényszert jelentett az EU-hoz való csatlakozás célja és folyamata, amelynek kapcsán nyilvánvalóvá vált, hogy Magyarországnak is közelednie kell a nyugat-európai környezetvédelmi normákhoz. Nyomást gyakoroltak az onnan érkezett potenciális vevők is a privatizációs szervezetre. A magyar feldolgozóipari vállalatoknak, s a kilátásba helyezett energiaipari privatizáció-

nak kelet-európai *konkurenciája* is megjelent, ami a beruházóknak választási lehetőséget biztosított, az eladót pedig körültekintőbb magatartásra késztette.

A felszámolások, átalakulások és új vállalatok létesítése kapcsán a területi környezetvédelmi felügyelőségek is fokozatosan megtanulták, hogyan éljenek kiterjedtebb törvény adta hatáskörükkel. A privatizáló szervezetnek a befektetőkkel folytatott alkukban ezért esetenként elengedhetetlenül szüksége lett a KTM állásfoglalására. Ilyenkor a vagyonügynökség inkább közvetlenül a miniszterhez fordult. Az együttműködés színvonala a két intézmény között még sok kívánnivalót hagyott maga után. Példa erre egy amerikai vállalat esete:

Az amerikai befektető egy feldolgozóipari vállalatot szeretett volna megvenni. Gondot okozott neki a lehetséges környezetvédelmi teher. A célvállalat elkészítette környezeti átvilágítását, az ÁVÜ továbbadta a KTM-nek felülbírálatra. Amikor a beruházó szerette volna a vizsgálat megállapításait megtudni, az ÁVÜ hivatkozott valakire a KTM-ben, ahol is rövid nyomozás után kiderült, hogy az esettel foglalkozó illető már nincs a minisztériumban, és a jelentés elveszett. Kétségbeesésében a jogi képviselő saját ismeretségét felhasználva próbálta kibogozni a helyzetet. Mielőtt azonban a környezeti átvilágítás sorsára fény derült volna, az ÁVÜ beleegyezett abba, hogy jelentős garanciát ad a beruházónak az eladó környezeti kárról kialakított benyomása alapján. (*Helmink* [1993].)

A környezetvédelmi érdekek tanulással párhuzamos, lassú intézményesülésének egyik jele volt, amikor a KTM újabb együttműködési formát javasolt az ÁVÜ-nek. Kezdeményezte, hogy amerikai pénzből (USAID) egy magyar szakértőt alkalmazzanak az ÁVÜ-ben. A szakértő egy évig (1994 májusától 1995 májusáig) tartó jelenléte során elérte, hogy a környezeti állapotfelmérésekre rendelkezésre álló PHARE-támogatásokat a leginkább indokolt esetek finanszírozására fordítsák (*Baka* [1995]). Pályáztatással környezetvédelmi szakértőket választott ki tartós és rugalmas együttműködésre. Az ÁVÜ garancia kifizetéseit is kontrollálta, így a rehabilitációnál jelentkező túlzó befektetői igényeket kiszűrte. A külföldi befektetők s ennek megfelelően a külföldi devizabevételek csökkenésével párhuzamosan visszafogott környezetvédelmi garanciák számának visszaesése ebben az időben részben ennek tulajdonítható.[24]

A privatizáció harmadik periódusa, 1995-től

Az első két szabályozási periódus bőven produkálta azokat a környezetvédelmi szempontból tipikus, kedvezőtlen jelenségeket, amelyek lefékezésére jó lehetőségnek kínálkozott a megújítani kívánt privatizációs szabályozás. Az új törvény a privatizáció, a szervezeti forma, a döntési mechanizmus, az alkalmazott módszerek, más eljárási szabályok felülbírálata mellett, korábbi stratégiájának módosítását is célul tűzte ki. Hiába készült el azonban 1994 nyarán[25] az első törvényjavaslat, a kormány ezt a maga érdekkörein belül sem tudta elfogadtatni. Emiatt további kisebb-nagyobb változtatásokat átvivő javaslatok születtek. Az Országgyűlés elé került törvényjavaslathoz az ellenzék is több módosító indítványt nyújtott be. Végül a törvény - jókora késéssel - 1995 júniusában lépett hatályba. Ez azt is jelenti, hogy 1994–1995 nyara között - a letisztult koncepció és szabályozási háttér hiánya miatt bekövetkezett bizonytalanságban - gyakorlatilag állt a privatizáció.

Környezetvédelmi szempontból a privatizációnak e szakasza azért érdemel kiemelt figyelmet, mert miközben a késlekedés behozása és a sikerek felmutatása érdekében a

[24] 1991-ben körülbelül hat esetben 4,7 milliárd, 1992-ben körülbelül kilenc esetben 2,1 milliárd, 1993-ban már csak három eset volt, kb. 0,8 milliárd forintos garanciavállalásra, 1994-ben pedig már egyáltalán nem került sor környezeti garanciavállalásra egészen 1996-ig, amikor is az energiaprivatizáció kapcsán kormányszintű garanciavállalás történt.

[25] Az 1994 nyarán alakuló kormány induló anyagai. Gazdasági jogi törvényjavaslatok (III. kötet).

kormány gyorsítani kívánta a privatizációt, jelentős környezeti problémákkal terhes ágazatok, vállalatok/társaságok magánkézbe adása maradt hátra. Bár a környezetvédelmi tárca javaslatai közül több is bekerült a törvénybe, de a KTM lényegében nem kapott közvetlen többletjogosítványokat a megelőző időszakhoz képest érdekei érvényesítéséhez. A környezetvédelmi miniszter továbbra is csak a védett természeti területek, a műemlékvédelem alatt álló ingatlanok esetében gyakorolhat egyetértési jogot, igaz nemcsak elidegenítéskor, hanem kezelésbe adás, valamint megterhelés esetén is. Jelentős nyomatékot ad e pont teljesülésnek az, hogy a miniszteri egyetértés hiánya esetén a megkötött szerződés semmisnek tekinthető, ami a szerződő feleket arra kényszeríti, hogy a miniszter beleegyezését megszerezzék. A törvényben[26] szereplő, ún. privatizációs követelmények rendkívül szerteágazó prioritásrendszert fogalmaznak meg. E rendszer azonban közvetve vagy közvetlenül javítja a környezetvédelem alkuhelyzetét.

A lassú intézményesülési folyamat egyik stációjaként eközben megszületett a környezetvédelmi törvény is, amely megnövelte a környezetvédelem érdekérvényesítési esélyeit és politikailag megerősítette annak vezetését. A környezetvédelem politikai státusa kényszerűen megjavult annak következtében is, hogy az EU-hoz való csatlakozás követelményeinek teljesítése érdekében ez a tevékenység is kitüntetett jelentőségűvé vált, a központi Környezetvédelmi Alap eloszthatója pénze a törvényi szabályozás következtében ugrásszerűen megnőtt. Ráadásul a privatizációs törvényben az ÁPV Rt. számára megfogalmazott számos környezetvédelmi feladat megoldása igényelte, hogy arra egy külön szervezeti egység szakosodjon. Ezért a két állami vagyonkezelő szervezetből összevont új intézményben – bár csak a privatizáció hatodik évében, de mégiscsak – létesült egy környezetvédelmi igazgatóság.

A környezetvédelmi igazgatóság azonban csak egy évvel az ÁPV Rt. megalakulása után kezdhetett hozzá tevékenysége érdemi részéhez, vagyis a többségi ÁPV Rt.-tulajdonban lévő társaságok/vállalatok környezetvédelmi helyzetének (terheinek, kockázatainak) számbavételéhez. A döntési folyamatok előkészítésébe azonban a négytagú környezetvédelmi igazgatóság bekapcsolódása nem volt zökkenőmentes. Ekkora már ugyanis kialakultak azok a speciális mechanizmusok, amelyek szerint a privatizáló szervezet működött. Továbbra is alapvetően a tranzakciós igazgatóságok tartották fenn maguknak azt a jogot, hogy eldöntsék: foglalkozzanak-e a környezetvédelmi kérdésekkel vagy sem.[27] Ennek ellenére az igazgatóság állásfoglalásainak kialakításakor következetesen ragaszkodott ahhoz, hogy legyen kimutatás a vagyonhoz fűződő környezeti terhekről, kötelezettségekről és azok értékéről. Érveinek az időközben hatályba lépett környezetvédelmi törvény 105. paragrafusa adott súlyt. E paragrafus egyértelműen kimondja: „... az állami vagyon hasznosítása és értékesítése során, állapotfelmérés alapján a vagyonértékelésben szerepeltetni kell a tevékenység következtében létrejött környezetkárosodások kárelhárítási és kártérítési költségeit."

Az új környezetvédelmi törvénybe olyan pontok is bekerültek, amelyek kibővítik azt a jogalapot, amelyre hivatkozva a privatizáció során – külső intézmény, jelen esetben a KTM által a privatizációs ágazati bizottsági üléseken – kikényszeríthetők a környezetvédelmi követelmények. Ennek legcélzatosabb eszköze a már említett 105. paragrafus. Az átalakított környezetvédelmi szabályozás más eszközöket is biztosít arra a végső esetre, ha a privatizáló szervezet mégsem kellő szakmai alapossággal tenne eleget törvény szerinti kötelezettségének: a környezetvédelmi hatóság ugyanis *környezeti felülvizsgálatot* rendelhet el egyes tevékenységek környezeti hatásainak feltárására és megismerésére. A

[26] 1995. XXXIX. törvény 6. paragrafus.

[27] A vállalatok állapotfelmérésére azonban nem csak az eladások miatt van szükség. A tartósan állami tulajdonban maradó cégek vagyonának hasznosításakor is jobb előre, már a szerződéskötést megelőzően tisztázni a környezeti terheket.

KTM és a felügyelőségek pozíciója tehát a törvény alapján javult, és nem csupán a szervezetileg kijelölt mozgáspályán lett módjuk az érdekérvényesítésre.

A környezetvédelem pozíciójának erősödése azonban viszonylagos volt. A környezetvédelmi igazgatóság végig azért küzdött, hogy bekerüljön a privatizációs ügymenetbe. Vezetője a kutatás idején egy pici szobában ült, szobáját és szövegszerkesztőjét titkárnőjével megosztva használta. A titkárnő státusát a KTM adta, és fizetését saját költségvetéséből fizette, mivel az ÁPV Rt. pénzhiányra hivatkozva ezt nem fedezte, mint ahogy jó ideig újabb szövegszerkesztő beállítását sem. Amíg ez az áthidaló megoldás nem született meg, a vezető saját leveleinek kézbesítését is maga intézte. Az igazgatósági ülésekre a kutatásunk időszakában nem volt hivatalos, a kiírt pályázatokról nem volt előzetes információja, a szerződés költségvetési feltételeibe nem látott bele, a pályázatok környezetvédelmi ajánlatait nem látta, a végleges szerződés környezetvédelmi, garanciális, egyéb feltételeit nem tekinthette meg, az igazgatósági ülésekre, ahol a pályázatokról döntettek, belső eljárás szerint csak a más profilban tevékenykedő főnöke volt hivatalos, az ÁPV Rt.-n kívülre címzett levelei esetében aláírási joga nem volt.

Kutatásunk befejezése óta újabb hullámhegyek és hullámvölgyek keletkeztek a gazdasági-intézményi közeg további változásának hatására az ÁPV Rt. igazgatóságának életében. Maga az intézmény is – privatizációs funkciója felszámolásával – alapvető strukturális változások és létszámleépítés elé néz. Hátra van még a Tocsik-botrány alapjainak felszámolása, a maradék privatizáció végrehajtása, a tulajdonosi szervezet átalakulásának megszervezése, a létszám leépítése, a vagyonkezelés funkciójának fenntartása. A tulajdonosi szervezet átalakításával kapcsolatos elképzelések a környezetvédelemnek igen eltérő szerepet szánnak. Az azonban már most látszik, hogy a kilátásba helyezett átszervezést megelőző szokásos mozgások és speciális helyzetükből adódóan a mozgásokhoz fűződő vagyoni konzekvenciák és érdekszövetségek már szerveződnek – szervezeten belül és kívül. A folyamatnak áldozatául esett a környezetvédelmi igazgatóság is, amelynek létrehozásáról egyébként törvény rendelkezik.[28] Vele kárba vész az a sok energia is, amely arra irányult, hogy intézményesítse a – privatizációban és a vagyonkezelésben, valamint az állam által vállalt – környezetvédelmi garanciák és a vevők által vállalt kötelezettségek kezelését. A privatizációs tranzakciók száma a következő időkben ugyan visszaesik, de a privatizációs szerződésekben vállalt általános és konkrét kötelezettségek még több évig érvényesek. Nem lehet tudni, hogy a folyamat során – előzetes vizsgálatok nélkül, felületesen elvégzett felmérések vagy szórványos információk alapján – vállalt többmilliárdos általános kötelezettség mekkora bombát rejteget az állam számára: milyen nagyságrendű konkrét igényekben jelenik meg a beváltandó kötelezettség, s hogyan fogják ellenőrizni ezek megalapozottságát környezetvédelmi szakértők hiányában. Az állam számos társaságban résztulajdonos maradt. Az ezeknél történő vagyonkezelés ugyancsak rejt magában környezetvédelmi csapdákat a környezetvédelmi szakemberek munkáját negligáló vagyonkezelők számára.

A környezetvédelmi tevékenység tulajdonosi és vagyonkezelői szervezeten belüli szakmai és gazdasági fontosságát leginkább a környezetvédelmi tárca tudná felmérni. S bár a minisztérium intézményi érdekei alapján arra számíthatnánk, hogy vezetői és szakemberei a parlamentben, a kormányüléseken, valamint a nyilvánosság előtt az igazgatóság megmaradásáért emeltek volna szót, az események személyek érdekeitől függő véletlenszerű alakulásának újabb példája, hogy ezt mégsem tették.

[28] A környezetvédelmi igazgatóság létét az 1076/1995 (VIII. 8.) kormányhatározat keletkeztette, és az 1058/1996 (V. 30.) kormányhatározat a korábbi döntést megerősítette.

Hivatkozások

ÁSZ [1995*a*]: Jelentés az Állami Vagyonügynökség és az Állami Vagyonkezelő Részvénytársaság 1994. évi tevékenységének, valamint a jogutód szervezet megalakulási költségének az Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt.-nél végzett ellenőrzéséről. Állami Számvevőszék, 285. sz., november.

ÁSZ [1995*b*]: Jelentés a kárpótlási törvények végrehajtása - különös tekintettel a kárpótlási jegyek felhasználására - című helyzetfeltárásról. Állami Számvevőszék, 262. sz., szeptember.

ÁSZ [1995*c*]: Jelentés a központi Környezetvédelmi Alap pénzügyi-gazdasági ellenőrzéséről. Állami Számvevőszék, 267. sz., augusztus.

Baka Éva [1995]: Implementation of Environmental Assessment and Performance. Audits at the Hungarian State Property Agency: Final Report, Harvard Institute for International Development.

Burger Ferenc [1993]: A környezetvédelmi szempontok érvényesítése a privatizáció folyamatában. Országos kiemelésű kutatások, Budapest.

Csanádi Mária [1995]: Honnan tovább? A pártállam és az átalakulás. T-Twins-MTA KTI, Budapest.

Helmink, Peggy [1993]: Hogyan befolyásolják a környezetvédelmi szabályozók a magyarországi befektetésekről hozott döntéseket? KTM-Environmental Center, USID.

Páczi Erzsébet [1994]: A privatizációs folyamat környezetvédelmi hatásai. Kézirat, Budapest.

Reiniger Róbert [1992]: A privatizáció hatása a magyar környezetvédelmi hatósági munkára. KTM, Budapest.

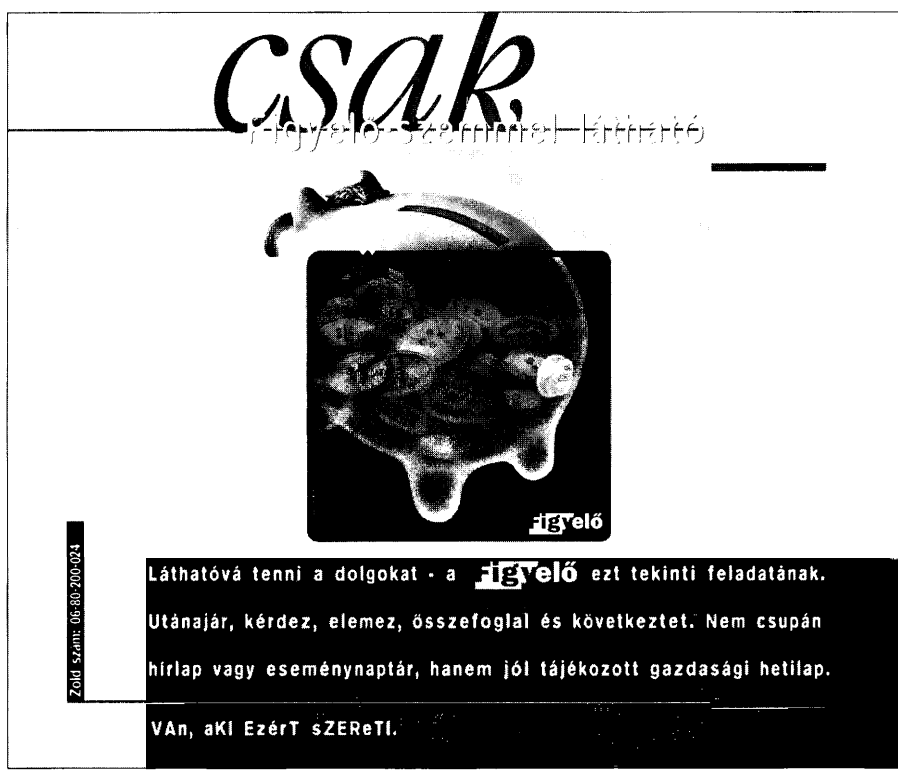
Szabó Gábor [1992]: Tisztogatási akciók. Heti Világgazdaság, október 17.

Szabó Gábor [1995]: „Piszkosak klubja". Heti Világgazdaság, június 17.

Szabó Gábor [1996]: Köztünk maradjon. Heti Világgazdaság, október 12.

Voszka Éva [1995]: Az agyaglábakon járó óriás. Pénzügykutató Rt., Budapest.

Voszka Éva [1997]: A dinoszauruszok esélyei. Pénzügykutató Rt., Budapest.



Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. január (69–83. o.)

ROMÁN ZOLTÁN

Az EU-csatlakozás és a kis- és középvállalati szektor

Az Agenda 2000-hez kapcsolt, Magyarország felvételi kérelméről kialakított hivatalos EU-vélemény több helyen utal arra, hogy a csatlakozás a kis- és középvállalatok számára kedvezőbb helyzetet teremt. Nem szól ugyanakkor arról, hogy a korábbi belépéseket elemző tanulmányok éppen ebben a körben mutatták ki az alkalmazkodás különleges, sokszor nehezen áthidalható nehézségeit. A tanulmány összehasonlítást ad az EU-tagországok és a magyar gazdaság kis- és középvállalati szektoráról, az EU és a magyar kis- és középvállalati politikáról, majd javaslatokat fogalmaz meg az EU-csatlakozásra való felkészüléshez a kis- és középvállalatok, azok szervezetei és a velük kapcsolatos politika számára.*

Az Agenda 2000 és az Európai Bizottság véleménye Magyarország Európai Unióba történő jelentkezéséről egészében kedvező fogadtatást jelez. A tíz jelentkezőt három kritériumcsoport alapján 1–5 ponttal minősítő értékelés a legkedvezőbb (egyformán) Magyarország és Lengyelország számára: a politikai és gazdasági kritériumok kielégítése 4/5–4/5-ös osztályzatot, a tagsággal járó kötelezettségek teljesítésének képessége 4-es jegyet kapott.

A Magyarországgal foglalkozó EU-vélemény kis- és középvállalatokkal foglalkozó értékelése szintén pozitív. A jövőt illetően azt rögzíti, hogy „az aktív kis- és középvállalati politika folytatását célzó erőfeszítésekben előrehaladás történt (...) a kis- és középvállalatok erősítését szolgáló jelenlegi törekvéseket folytatni kell az előcsatlakozási szakaszban". A következtetés pedig így hangzik: *„Ebben a szektorban nem várhatók különös problémák Magyarország integrálódását illetően."*

Az elismerő megállapításokat örömmel regisztrálhatjuk, de hiba lenne elfeledkezni arról, hogy az eredményeket hangsúlyozó beszámoló elfogadása mellett *az EU-vélemény sok feltételes megállapítást is tartalmaz, komoly problémákat is jelez.* Feladatokat jelöl meg mindenekelőtt *az igazságszolgáltatás, a cigányság helyzete, a korrupció; a nyugdíj- és társadalombiztosítási rendszer; a közigazgatás, a fogyasztóvédelem, a vámellenőrzés, az egészségügy, a munkavédelem, a környezetvédelem területén.* Hangsúlyozza, hogy alapvető a költségvetési és a külső *deficit* korlátok között tartása és a makroökonómiai feltételek biztosítása a *beruházások* jelentős növekedéséhez.

Összefoglalóan azt állapítja meg, hogy „a [magyar] vállalatok már versenyképesek az EU-piacon". Ugyanakkor máshol a következőket írja: „A dolgok jelenlegi állása szerint

* A cikk a Harmadik Szektor Alapítvány részére készített tanulmány felhasználásával készült.

[1] Acquis = tagsággal járó kötelezettség, azon jogi és intézményi keretek, amelyek révén az Unió megvalósítja célkitűzéseit.

Román Zoltán a közgazdaságtudomány doktora, az MTA ipargazdasági bizottságának elnöke.

a Bizottság nem képes a vállalatok, különösen a kis és közepes méretű vállalkozások acquis-végrehajtási[1] képességéről véleményt formálni."

Az EU-vélemény több helyütt utal arra, hogy a csatlakozás Magyarország esetében a kis- és középvállalatok számára kedvezőbb helyzetet teremt. *Nem szól ugyanakkor arról*, hogy mind a korábbi csatlakozások hatásait vizsgáló, mind az újonnan csatlakozó országokról készített, mind az EU-országokról adott összefoglaló elemzések az alkalmazkodás sokszor nehezen áthidalható nehézségeit éppen a kis- és középvállalatok körében, valamint a társadalom ezzel érintett igen széles rétegében mutatták ki.

A következőkben először összevetjük az EU-tagországok és a magyar gazdaság kis- és középvállalati szektorát; röviden jellemezzük az EU és a hazai kis- és középvállalati politikát; ennek tükrében megvizsgáljuk, milyen feladatokat jelent az EU-csatlakozás a magyar kis- és középvállalatok, szervezeteik, a kis- és középvállalati politika számára.

A kis- és középvállalati szektor az Európai Unióban és a magyar gazdaságban

Az összefoglaló és az átlagokat jellemző, 1995-re vonatkozó adatok szerint (lásd az *1. táblázatot*) az Európai Unióban működő összes (16 millió) vállalat 92,5 százaléka „nagyon kis" (mikro-) vállalat, a mikro- és a kisvállalatok aránya összesen pedig 98,8 százalék.[2] A nagyvállalatok a világ más részeiben is csak az összes vállalat számának néhány ezrelékét teszik ki. Jellegzetesebb, hogy az EU-ban a foglalkoztatott létszám mintegy kétharmadának adnak munkahelyet a kis- és középvállalatok, közelebbről *egy-egy harmadának* a mikrovállalatok, illetve az egyéb kis- és a középvállalatok.

1. táblázat
A kis- és középvállalatok az EU-tagországokban, 1995

Méret	Vállalatok száma (ezer)	Foglalkoztatottak száma (ezer fő)	Egy foglalkoztatottra jutó hozzáadott érték (ezer ECU)
Mikrovállalatok (0–9 fő)	14,835	32,260	37
Kisvállalatok (10–49 fő)	1,015	18,825	44
ebből: 10–19 fő	660	8,700	38
20–49 fő	550	10,125	49
Középvállalatok (50–249 fő)	155	15,015	62
ebből: 50–99 fő	100	6,385	62
100–199 fő	45	6,530	62
200–249 fő	10	2,100	60
Kis- és középvállalatok együtt (0–249 fő)	16,005	66,100	44
Nagyvállalatok (250- fő)	35	33,500	53
ebből: 250–499 fő	20	6,150	61
500- fő	15	27,350	50
Összesen	16,040	99,585	58

Forrás: *Observatory* [1996] 49. o.

Az egy foglalkoztatottra jutó hozzáadott érték a legkisebb (37 ezer ECU) a mikrovállalatok esetében, a legmagasabb (62) a középvállalatoknál. Ez az érték az átlag (58)

[2] Az adatok most és a továbbiakban a mezőgazdaság nélküli gazdasági szférára vonatkoznak.

alatt van a nagyvállalatoknál is (53), de így is magasabb a mikro-, a kis- és a középvállalatok együttes értékénél (44). A kis- és középvállalati szektor hozzájárulása tehát a hozzáadott értékhez kisebb arányú, mint a foglalkoztatáshoz; a kétharmaddal szemben mintegy 62 százalék; a különbség a mikrovállalatok esetében nagyobb: az egyharmaddal szemben 26 százalék.

Az EU-tagországok *átlagához* való hasonlítás nem takarhatja el: az EU-tagországok között nemcsak gazdasági fejlettségüket, hanem kis- és középvállalati szektoruk helyzetét illetően is lényeges különbségek vannak. Az EU legutóbbi (1996-ban közzétett) kisvállalati jelentése szerint (*Observatory* [1996]) az átlagos vállalatnagyság (az egy vállalatra jutó foglalkoztatottak száma) a tagországokban 3 és 13 között változott. Az előbbi Finnország, Görögország és Izland, az utóbbi Ausztria adata; az EU-átlag hat fő.

A foglalkoztatottak számára a munkahelyek legnagyobb hányadát öt országban (Belgium, Egyesült Királyság, Finnország, Franciaország, Németország) a nagyvállalatok, három országban (Görögország, Olaszország és Spanyolország) a mikrovállalatok, a további hét országban pedig (Ausztria, Dánia, Hollandia, Írország, Luxemburg, Portugália, Svédország) – és az egész EU átlagában is – a kis- és középvállalatok adják.

Az EU 1994. évi kisvállalati jelentése – még a 12 tagországra vonatkozó, 1990. évi (de arányaiban bizonyára ma is érvényes) adatai – szerint az ezer lakosra jutó vállalatok átlagos száma 49, a két szélső érték 28 (Hollandia) és 69 (Görögország) volt. A tíz fő alatti mikrovállalatokban a foglalkoztatottak aránya átlagosan 32 százalékot képviselt. Kiugróan magas értéket mutatott e tekintetben Görögország (61), Olaszország (51), az átlag felettit még Spanyolország (43) és Portugália (34).

A gazdaság nagy ágazatait tekintve, tipikusan a nagyvállalatok szerepe emelkedik ki a kitermelőiparban és a szállítás-hírközlésben, a mikro- (és a kis-) vállalatoké az építőiparban, a kiskereskedelemben és a személyi szolgáltatások területén (*Observatory* [1994] 24. o.) Jobban tagolt adatokat vizsgálva, az EK Statisztikai Hivatalának 1992. évi jelentése (*Enterprises...* [1992]) az országok közötti számottevő különbségekre is rámutat. Összegező táblája tíz ország adatai alapján 28 feldolgozóipari és 27 szolgáltatóágazatra egybeveti, hogy az egyes országokban melyik nagyságkategória domináns. Mindössze három ágazatban ugyanaz a domináns nagyságkategória! 25 olyan ágazat van, ahol a három nagyságkategória közül csak kettő jelenik meg dominánsként, az ágazatok felében pedig mindhárom nagyságkategória előfordul egyik vagy másik ország esetében. A vállalati méretstruktúrában tehát néhány általános tendencia megfigyelhető – sok egyedi különbözőség mellett –, de ne keressünk másolható, követhető mintákat!

A KSH sok évig folytatott nagyvonalú (úgy is mondhatjuk: elnagyolt) adatközlése a kis- és középvállalatok egymillió körüli számáról eléggé megtévesztő volt, és a regisztrált s a működő vállalkozások újabb (1996-ban bevezetett) megkülönböztetésével csak részben korrigálta ezt. A KSH legfrissebb adatait a *2.* és a *4. táblázat* mutatja. Az év elejéhez képest a *2. táblázat* a regisztrált vállalatok/vállalkozások számában közel 60 000-es csökkenést jelez, a működők száma alig változott. Mindkét mutatót nézve az egyéni vállalkozóknál érzékelhető csökkenés, ezt ellensúlyozta a társas vállalkozások számának növekedése. (Ezt részben szabályozási módosításokra való reagálás váltotta ki.)

A „működő gazdasági szervezetek" számából a friss adatok szerint 96,7 százalék sorolható a mikrovállalatok, 99,9 százalék az összes kis- és középvállalat körébe. Ha eltekintünk a mérethatárok megvonásának kisebb eltérésétől, az EU-átlaggal (92,5, illetve 99,8) való összehasonlítás azt mutatja, hogy nálunk határozottan nagyobb a mikro- és (ennek folytán) az összes kis- és középvállalat aránya *(3. táblázat)*. Az egybevetés viszont azt nem támasztja alá, hogy „fordított piramis" helyett most a „behorpadt piramis", más kifejezéssel a „homokóra" jelenséggel állunk szemben. A vállalatok számának

2. táblázat
A vállalatok/vállalkozások száma a KSH adatai szerint

Megnevezés	Regisztrált szervezetek		Működő szervezetek	
	1997. január 1.	1997. szeptember 30.	1997. január 1.	1997. szeptember 30.
Társas vállalkozás	304 343	328 206	226 714	258 525
Ebből:				
jogi személyiségű vállalkozás	136 917	151 786	107 203	128 497
jogi személyiség nélküli vállalkozás	167 426	176 420	119 511	130 028
Egyéni vállalkozás	745 247	664 310	498 197	458 846
Összesen	1 049 590	992 516	724 911	717 371

Forrás: 1997. januári adatok: Statisztikai Havi Közlemények, 1997/4. 38. o. 1997. szeptemberi adatok: A működő gazdasági szervezetek száma, 1997. KSH, 5. o.

3. táblázat
A vállalatok méret szerinti megoszlása az Európai Unióban és Magyarországon (százalék)

Megnevezés	EU 1995	Magyarország 1997
Mikrovállalatok	92,5	96,65
Egyéb kisvállalatok	6,3	2,55
Középvállalatok	1,0	0,67
Nagyvállalatok	0,2	0,13

Forrás: lásd az *1.* és *2. táblázat* forrásait.

4. táblázat
A működő gazdasági szervezetek száma nagyságkategóriák szerint, 1997. szeptember 30.

Megnevezés	-10 fő	11-20 fő	21-50 fő	51-300 fő	301- fő	Összesen
Társas vállalkozás	235 977	9 581	7 256	4789	922	258 525
ebből: kft	103 321	7 079	5 310	2707	313	117 730
bt.	113 343	1 168	369	71	3	114 954
Egyéni vállalkozás	457 310	1 179	318	39	-	458 846
Összesen	693 287	10 760	7 574	4828	922	717 371
Százalékos megoszlás	96,5	1,50	1,05	0,67	0,13	100,00

Forrás: A működő gazdasági szervezetek száma, 1997. 9. KSH, 6. o.

alábbi megoszlása ugyanis azt mutatja, hogy nem annyira a közép-, mint inkább a 11-50 fő közötti kisvállalatok száma kiugróan alacsony.

A mérethatárok megvonásának kisebb eltéréseitől itt eltekintettünk, de az összehasonlítások realitását valójában több más körülmény veszélyezteti.

1. Valószínű, hogy a jelzettnél is nagyobb a regisztrált és működő vállalatok/vállalkozások számának eltérése. (A KSH 1997. második negyedévében nagy apparátussal, egyéni kikérdezéssel ellenőrző felmérést készített a regisztrált vállalkozókról. Ez várhatóan pontosabb képet fog adni a valóban működőkről, mint amit eddig az APEH adóbevallási adataiból szűrt le.)

2. A magyar szabályozás igen sok olyan tevékenységet (például lakásbérbeadás, ügynökölés) egyéni vállalkozói igazolvány kiváltásához köt, amelyhez más országokban nem igénylik ezt. Továbbá: egy-egy félresikerült szabályozás (például az egyéni vállalkozók átalányadózásának bevezetésénél) olyan sajátos helyzetet teremtett, hogy a munkaadók tömegesen egyéni vállalkozóként kezdték foglalkoztatni eddigi alkalmazottaikat. (E két csoportban a „vállalkozások" száma 100–150 ezer is lehet.)

3. 1996-ban a KSH adatai szerint a 460 ezer egyéni vállalkozás 33,4 százalékát kiegészítő tevékenységként, 10,2 százalékát nyugdíjasok folytatták. (E kétszázezer vállalkozás mintegy fele az előző pontban említett kategóriába tartozhat.)

4. Nincsenek adataink erről, de a több mint 100 000 betéti társaság *nagyobb*, a hasonló számú kft. *kisebb, de jelentős* hányada nagy valószínűséggel szintén a második gazdaságba sorolható tevékenységként működik.

5. A vállalatok és a vállalkozók száma mindenütt csak közelítőleg esik egybe; nálunk különösen nagy lehet a különbség, mert nemcsak a kockázatmegosztás motivál diverzifikációra és több cég bejegyeztetésére, hanem a szabályozási és ellenőrzési körülmények is.

E tényezők számításba vételével arra a következtetésre juthatunk, hogy a hivatalos statisztikában közölt 717 ezer, illetőleg a mezőgazdaság nélkül 680 ezer helyett a valóban működő vállalatok számát az EU-országokkal való összehasonlításoknál négy-ötszázezer tehetjük. Az EU-tagországok adataival végzett számítások a kis- és középvállalatok súlya és az egy lakosra jutó GDP színvonala között negatív korrelációt mutatnak. Ezt figyelembe véve, ez a lefelé módosított, becsült magyar adat nemzetközi összehasonlításban nem különösebben magas.

A kis- és középvállalatok súlyát azonban valójában nem annyira számarányuk, mint teljesítményük és a foglalkoztatásban betöltött szerepük alapján kell vizsgálni. Erre vonatkozóan a KSH nem közöl adatokat. A kis- és középvállalatok *foglalkoztatási szerepére* sok évig csak a Magyar Kisvállalati Társaság készített és tett közzé számításokat, becsléseket. Így például azt jelezte, hogy a kis- és középvállalatok gazdaságunkban a munkahelyek mintegy kétharmadát biztosítják (*Román* [1994]). Ez az EU-*átlaghoz* közelálló adat – de alacsonyabb, mint a dél-európai országokban. Az 1990. évre vonatkozó adatok szerint a száz főnél kisebb létszámot foglalkoztató vállalatok biztosították Görögországban a munkahelyek 81, Olaszországban 73, Spanyolországban 70 százalékát (*Observatory* [1994] 29. o.).

A Magyar Kisvállalati Társaság nagy nyomatékkal felhívta ugyanakkor a figyelmet arra is, hogy ez a kedvezőnek tűnő arány kisebb részben tulajdonítható a kis- és középvállalatok által teremtett új munkahelyek nagy számának. Főképpen annak következménye, hogy *a magyar gazdaságban a rendszerváltást követő években a nagy- (és közép-) vállalatoknál közel kétmillió munkahely szűnt meg, és ebből a kisvállalatok öt-hatszáz ezret tudtak pótolni.* E folyamatot a fekete- és szürkegazdaság növekedése kísérte (és ennek nagy szerepe volt és van negatív következményeinek mérséklésében), de ennek tárgyalására itt nincs mód.

A Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet ez évi jelentésében az adóbevallások adataiból kiinduló számítása szerint 1995-ben a kis- és középvállalatok a foglalkoztatottak 66,8 százalékának adtak munkahelyet. (*A kis- és középvállalkozások helyzete* [1997] 82. o.). Az Ipari és Kereskedelmi Minisztérium munkatársainak cikke 1994-re a kis- és középvállalatok foglalkoztatási arányára 56 százalékot, a bruttó nemzeti termékhez való hozzájárulások arányára 47-52 százalékot jelölt meg (*Szalai–Schifner* [1996] 75. o.). Az EU-kérdőívekre adott válaszokat közlő kötet bevezetője hasonló adatokat idéz: a kis és közepes vállalatok „a munkahelyek több mint 60 százalékát, a GDP több mint 50 százalékát adják" (*Forgács* [1997] 10. o.).

A GDP-t illetően a valós értékek ma már talán kevéssel magasabbak, de a különbség

hasonló lehet. Az egy foglalkoztatottra jutó GDP értéke ugyanis a nemzetközi adatok szerint (lásd az *1. táblázatot*) a kisvállalatoknál határozottan – és a kis- és középvállalatoknál együttesen is – alacsonyabb, mint a nagyvállalatoknál. Ezt elsősorban az alacsonyabb gépesítettség-szervezettség és az ágazati struktúra különbségei magyarázzák. Ebből következően a kis- és középvállalatok súlya a GDP létrehozásában legtöbbször alacsonyabb, mint a foglalkoztatásban. A közelítő számítások ezt a magyar gazdaságra is igazolják, de ahhoz nem eléggé megbízhatók, hogy részletesebb elemzés és értékelés alapjául szolgáljanak. Azt azonban feltételezni lehet, hogy *a felesleges létszám leépítésével gyorsan növekvő termelékenység a nagyvállalatoknál, a tőkeszegénység és a kevés beruházás a kis- és középvállalatoknál jelentős különbségeket okozott.*

Ami a vállalatok – és ezen belül a kis- és középvállalatok – számának *ágazati megoszlását* illeti, az ipari tevékenység 13 százalékos aránya szinte azonos az EU-adattal. Az építőipar 9 százalékos részesedése jóval alacsonyabb (az EU átlag 13 százalék), a szállítás-hírközlésé (7,2 százalék) kevéssel magasabb. A vállalatok több mint kétharmada a kereskedelemben és a szolgáltatások körében tevékenykedik, a magyar és az EU-kategorizálás közötti eltérés (a KSH kikérdezéses felmérését elsősorban ennek kiküszöbölésére kezdeményezte) és e tevékenységek sokfélesége azonban közvetlen összevetést nem tesz lehetővé. Néhány korábbi felmérés eredménye és egyéb ismereteink alapján esetleg megkísérelhető lenne a magyar kis- és középvállalatok *minőségi jegyeinek összehasonlítása* is az EU-országokkal, de célszerűbb ezzel megvárni egy alaposabb, sokáig nem halasztható vizsgálatot. Az azonban már ma is előrelátható, hogy fő *tennivalók e téren nem a mennyiségi arányok, hanem a minőségi jegyek alakításánál fognak jelentkezni.*

Az EU kisvállalati politikája

Az európai integrációs közösségben a nyolcvanas években kristályosodott ki, hogy a gazdasági-társadalmi tekintetben rendkívül jelentős kis- és középvállalati szektornak olyan speciális problémái vannak, amelyekkel az Európai Közösség szintjén is foglalkozni kell. E célból előbb egy független munkacsoportot (*Task Force*) hoztak létre, majd (1989-ben) a XXIII. főigazgatóságot bízták meg e feladattal. Az első időszakban a közösség kis- és középvállalati politikájának fő célkitűzései: a vállalkozások gazdasági, jogi stb. környezetének javítása; olyan rendszer kialakítása, amely segíti a vállalkozásokat a hatalmas közösségi piac lehetőségeinek kihasználásában; támogatja a vállalkozások fejlődését. A kilencvenes években aktualizált program *súlypontjai*:

– a vállalkozások fejlődését gátló adminisztratív, jogi és gazdasági korlátokat felszámolása;

– a nemzeti és közösségi célok megvalósításához a vállalkozásoknak több információ és hatékonyabb támogatás biztosítása;

– az együttműködés és a partnerkapcsolatok erősítése a kis- és középvállalatok között az EU-n belül és kívül egyaránt.

Az EU és az EU-tagországok kis- és középvállalati politikájának legfontosabb *közös vonásai* a következőkben jelölhetők meg:

– pontosan figyelemmel kísérik a kis- és középvállalatok számának, helyzetének, teljesítményének alakulását; erről (legtöbbször évente/kétévenként) átfogó jelentést készíttetnek és tesznek közzé;

– a gazdaság- és társadalompolitika célkitűzéseihez, tervezett lépéseihez, döntéseikhez messzemenően figyelembe veszik ezeknek a kis- és középvállalatokra gyakorolt hatásait; meghallgatják a kis- és középvállalatok és szervezeteik várható reagálását, véleményét;

– sokoldalúan segítik a kis- és középvállalatokat abban, hogy a nagyvállalatokkal szemben

mutatkozó versenyhátrányaikat ellensúlyozzák, áthidalják; a gyors és jelentős változásokra felkészüljenek;

– e segítség különböző mértékű pénzügyi kedvezményeket, támogatásokat is magában foglal; ezek rendszerének, elosztásának alakítására (a *szubszidiaritás* elvéből következően, hogy a döntéseket ott hozzák, ahol ehhez a szükséges ismeretekkel a leginkább rendelkeznek) az érintett vállalatokat képviselő szervezetek lényeges befolyást gyakorolnak.

Az 1991-ben közzétett első igényes összehasonlító tanulmány az akkor 12 EU-tagország kisvállalati politikájában a következő területeken látott nagyobb különbségeket (*Koning* [1991]):

– vannak-e központilag kezdeményezett és kezelt programok vagy a különböző funkcionális és területi szervekre bízzák ezt;

– vannak-e szektorspecifikus programok, külön hangsúlyt kap-e a feldolgozóipari kisvállalatok támogatása;

– hogyan, milyen intézményi megoldással biztosítják a különböző kis- és középvállalati programok konzisztenciáját;

– létrehoztak-e államilag támogatott hálózatot a kis- és középvállalatok erősítésére (Görögországban, Portugáliában és Spanyolországban történt ez meg).

A tanulmány áttekintette a kis- és középvállalati politika és a támogatások fő területeit is; e tekintetben már ekkor sem voltak jelentősek az országok közötti különbségek. A *Koning* [1991]-t követően megjelent négy EU kisvállalati jelentés tanúsága szerint az 1991 óta eltelt években a tagországok kis- és középvállalati politikájában is megfigyelhető volt bizonyos konvergencia. A mai helyzetet nézve: a kisvállalati politika fő céljait és eszközeit az EU-tagországok hasonlóan ítélik meg, különbségek inkább mértékekben, prioritások megjelölésében, az intézményi megoldásokban mutatkoznak. Mindenütt elfogadják, hogy az állam és az önkormányzatok nyújtsanak segítséget a kis- és középvállalatok nagyvállalatokkal szembeni *versenyhátrányainak kiegyenlítéséhez*. Arról viszont többnyire egy-egy országon belül is vita folyik, hogy ehhez milyen eszközöket, milyen mértékekkel alkalmazzanak. Visszatérő kérdés például, hogy indokolt-e és milyen fokig az elsődlegesen normatív jellegű kedvezmények mellett preferenciák érvényesítése, igazságosak lehetnek-e az egyedi elbíráláson alapuló támogatások, juttatások; mi legyen ezek köre. Eléggé nagy különbségek vannak ma is annak az intézményrendszernek a felépítésében, amely a támogatások szolgáltatására hivatott (központilag irányított hálózat, kamarai, érdekképviseleti szervezetek, privát tanácsadócégek szerepe stb.).

A kis- és középvállalati politika kormányzati összefogása legtöbbször vagy a gazdasági, vagy az ipari minisztérium feladata. Néhány országban, egy-egy időszakban (például Belgiumban, Luxemburgban, Franciaországban) külön kis- és középvállalati minisztérium is működik, más esetekben (például Angliában) a felelős magas rangú kormánytisztviselő kis- és középvállalati miniszteri címet kap. Több országban (például Ausztriában, Olaszországban, Németország tartományaiban) átfogó törvénnyel szabályozzák a kis- és középvállalati szektor támogatását, ennek céljait, formáit; számos országban (például Németországban, Franciaországban) részletesen szabályokat alkotnak a kézműipari tevékenység gyakorlása tekintetében. Az egységesítés azonban e téren sem cél, inkább a „legjobb gyakorlatot" elemzik, keresik.

A foglalkoztatási gondok miatt az utóbbi években, mint a világ minden térségében, az EU-ban is még inkább előtérbe került a kis- és középvállalatok erősítése. Az Európai Bizottság ennek jegyében terjesztette az Európa Tanács 1995. novemberi, madridi ülése elé jelentését *A kis- és középvállalatok: a foglalkoztatás, a növekedés és versenyképesség dinamikus forrása az Európai Unióban* címmel (*SMEs, A Dynamic Source* [1995]). Ennek kiindulópontja az volt, hogy kis- és középvállalatok az EU-ban a munkahelyek kétharmadát, az új munkahelyek többségét biztosítják, de különösen az indulásuk utáni első

években igen *sérülékenyek* (az első 5 éven belül 50 százalékuk megszűnik). Érdemes idézni, miben jelölte meg a jelentés e gyengeségek fő forrásait:

– egyre komplexebb jogi, pénzügyi és adminisztratív környezet;

– a kutatási programokhoz való hozzájutásnak és a kutatási eredmények hasznosításának nehézségei;

– vezetési kapacitásuk strukturális gyengesége, nem jól alkalmazott képzési programok;

– nehézségek a pénzforrásokhoz – ésszerű költségek mellett – való hozzájutás terén;

– a termék- és szolgáltatási piacokra való jutásuk korlátai.

Ebből kiindulva a Közösség kis- és középvállalati politikájának céljait a különböző dokumentumok és összegezésük két fő irányban határozták meg (*Maximizing*... [1996]):

– *a kis- és középvállalatok fejlődéséhez kedvező gazdasági környezet elősegítése az EU-ban, és*

– *a kis- és középvállalatok versenyképességének javítása és európaizálódásuk, nemzetköziesedésük elősegítése.*

E célokat két vonalon, egyrészt az *Integrált kis- és középvállalati program,* másrészt a *Többéves kis- és középvállalati program* révén kívánják elérni, a szubszidiaritás elvének alapulvételével. Az Integrált kis- és középvállalati program (*Integrated*... [1996]) egyik vonulata a tagországok közös akcióit tervezi meg, konzultációkat és összehangolt lépéseket, az *egyik* ágon

– a kis- és középvállalatok gazdasági környezetének javítása és egyszerűsítése, valamint

– a kis- és középvállalatokat támogató intézkedések ösztönzése és hatékonyabbá tétele terén.

A program *másik* ága hasznosítja és erősíti a kis- és középvállalatok számára is kedvező egyéb – nemzetközi együttműködési, Strukturális Alap-, K+F, innovációs és más – közösségi programokat.

A mindezt kiegészítő (1997–2000-re szóló) *Harmadik többéves kis- és középvállalati program,* amelyet előzetesen az üzleti világot és a kis- és középvállalatokat képviselő európai szervezetekkel is megtárgyaltak (és jövőre fokozatosan számunkra is megnyílik), a következő fő fejezeteket tartalmazza:

A) Az adminisztrációs és jogszabályi környezet egyszerűsítése és javítása

*A*1. A kis- és középvállalatok érdekeinek figyelembevétele a különböző közösségi kezdeményezésekben és politikában.

*A*2. A közösségi jogszabályalkotás egyszerűsítése és javítása.

*A*3. Az adminisztrációs és jogszabályi környezet egyszerűsítését és javítását célzó *legjobb gyakorlat* fokozott átláthatósága és elterjesztése.

*A*4. A kis- és középvállalatok nemzetközi működési kereteinek a javítása.

B) A vállalatok pénzügyi környezetének a javítása

*B*1. A hitelhez jutás javítása.

*B*2. A fizetési késedelemmel járó problémák csökkentését célzó erőfeszítések fokozása.

*B*3. Speciális pénzügyi konstrukciók kifejlesztésének megkönnyítése.

*B*4. A dinamikusan fejlődő kis- és középvállalkozásokat segítő tőkepiaci eszközök fejlesztésének az ösztönzése.

C) A kis- és középvállalatok segítése az európai és a nemzetközi piacra jutást segítő stratégiájuk kidolgozásában, különösen jobb információs szolgáltatások révén

*C*1. Az információs szolgáltatások fejlesztése.

*C*2. A kis- és középvállalati politika akcióinak jobb megismertetése.

*C*3. Az együttműködés bővítése partnerkereső hálózatok révén (BC-NET, BRE).

*C*4. Közvetlen kapcsolatok fejlesztése partnerközvetítő programok útján (*Europartenariat* és *Interprise*).

C5. Az alvállalkozói partnerkapcsolatok fejlesztése.
C6. A kis- és középvállalatok új piacokra való lépésének és nemzetköziesedésének támogatása.

D) A kis- és középvállalatok versenyképességének erősítése és a kutatási, innovációs és képzési lehetőségekhez való hozzájutásuk javítása
D1. A kis- és középvállalatok innovációs kapacitásának a növelése.
D2. A vállalati vezetőképzés ösztönzése.
D3. A környezetvédelmi követelményekhez való alkalmazkodás.

E) A vállalkozói szellem fejlesztése és célcsoportok támogatása.
E1. Üzleti kultúra és vállalkozói szellemiség.
E2. Kézműipari és kisvállalatok.
E3 A kereskedelemben és elosztásban működő vállalatok.
E4. Női és fiatal vállalkozók; kisebbségi népcsoportokhoz tartozó személyek által vezetett vállalkozások.

A kis- és középvállalati politika és program jobb megalapozásához tervbe vették még a kis- és középvállalatokról készülő statisztikák javítását (a vállalatokra háruló többletterhek nélkül!); a kis- és középvállalati jelentések (Observatory) készítésének és közreadásának folytatását; tanulmányok készítését, a kis- és középvállalatokkal kapcsolatos politikai intézkedések és akciók értékelését a további intézkedések jobb megalapozásának céljával.

Az EU Tanácsa a program irányítására tanácsadó bizottságot hozott létre a tagországok képviselőiből. A bizottságnak rendszeresen beszámolót kell adnia az Európai Parlamentnek, a Tanácsnak, a gazdasági és szociális bizottságnak és a regionális bizottságoknak, majd a 2000. év elején egy külső szakértőkkel készített, költséghatékonysági elemzést is tartalmazó *értékelést* kell beterjesztenie. A programhoz részletes költségvetés is tartozik és a költséghatékonysági elemzés fő szempontjait is meghatározták. A program említett fő fejezeteihez a négyéves időszakra az alábbi összegeket irányozták elő: *A)* egyszerűsítés 5,75 millió ECU, *B)* pénzügyi környezet 2,25 ECU, *C)* nemzetköziesedés 103,44 ECU, *D)* versenyképesség 18,25 ECU, *E)* célcsoportok 26,96 ECU, kis- és középvállalati politika megalapozása 23,35 ECU.

Szembetűnő, hogy az összesen 180 millió ECU (mintegy 40 milliárd forint) több mint felét a kis- és középvállalatok nemzetköziesedésének segítésére szánják, ebből 53 millió ECU-t az euroinfo-központok fenntartására és fejlesztésére. Ez az összeg négy évre nem tűnik különösebben nagynak, de valójában ezt sokszorosan meghaladó összeg jut a kis- és középvállalatok erősítésére a sok különböző *más* közösségi programokból.

Igen alapos elemzések készítik elő az ilyen többéves EU-programokat és természetesen a nemzeti kis- és középvállalati programokat is; igen sok vita előzi meg ezek végső formába öntését. 1996-ban már a negyedik EU kisvállalati jelentést adták közre – és 1997 végére elkészült az ötödik is. A legutóbbi, több mint négyszáz oldalas jelentés a 15 tagország mellett a térség 4 további országára is (Izland, Lichtenstein, Norvégia és Svájc) kiterjedt, és külön felméréssel behatóan elemezte az EU belső piaci hatásait a kis- és középvállalatokra, a kis- és középvállalatok tipikus (reaktív, aktív, proaktív) stratégiáit, ezek eredményességét, a kis- és középvállalatok különböző, negatív hatásokat érzékelő, ezekkel nehezen megbirkózó csoportjainak sajátos problémáit.

Néhány példa az ismételten felmerülő – számunkra is tanulságos – vitakérdésekre. Ha a kis- és középvállalatok jelentős – jó ideig növekvő, majd stabilizálódó – súlya ilyen egyértelműen bizonyítja életképességüket, tényleg szükség van külön támogatásukra? Milyen határig nem sérti ez a versenysemlegességet? Nem csökkenti-e a vállalatok/vállalkozók saját erőfeszítéseit? Vajon az arra valóban ráutaltak ismerik-e lehetőségeiket, és többségében ők részesülnek-e a támogatásokból? Az indulást, a túlélést vagy a növekedést; főképpen a mikro-, a kis- vagy a középvállalatokat kell-e támogatni? Hatékonyak-e, megtérülnek-e az erre fordított összegek? Vizsgálják-e ezt független szakértők, és vizsgálataik eredményei megfelelő nyilvánosságot kapnak-e? Mennyit vesz igénybe a támogatási rendszerek adminisztrálása?

E kérdések visszatérő vitája nem vezetett arra a következtetésre, hogy kevéssé indokolható, esetleg mellőzhető a kis- és középvállalatok indulásának, gyarapodásának, alkalmazkodó képességüknek a támogatása. *A támogatások hatékonyságának és átláthatóságának fokozása azonban általánosan elfogadott igény lett. 1996* novemberében Dublinban kétnapos EU-konferenciát szenteltek e kérdéseknek. A konferencián *az általános gazdasági környezet javítását* állították előtérbe, és javasolták ahol lehet

- a kedvezmények normatív alapon való juttatását;
- az átláthatóság (transzparencia) garantálását;
- a monopolhelyzetek megszüntetését;
- a verseny érvényesítését a programok kialakításakor;
- a döntésekben az érintett vállalati/vállalkozói kör képviselőinek – a szubszidiaritás elvének megfelelően – meghatározó szerep juttatását;
- előzetes és utólagos hatásvizsgálatok végzését;
- a „legjobb gyakorlat" elemzését, keresését, továbbadását.

Kisvállalati politika Magyarországon

A magyar kisvállalati politikáról szólva, először is azt kell megállapítanunk, hogy az Antall- és Boros-kormánynak nem volt *átfogó, konzisztens* kisvállalati politikája. 1992 őszén a vállalkozásfejlesztés kormányzati feladatairól hoztak ugyan egy (vajon miért?) titkossá minősített 3375/1992. sz. határozatot. Jellemző azonban, hogy a kormány 2038/1993. (IX.29.) határozata 1994. évi gazdaságpolitikájáról erre nem utalt, 60 pontja közül egy sem foglalkozott a kis- és középvállalatokkal. Az amerikai kisvállalati hivatal (SBA) mintájára, a 78/1990. sz. rendelettel felállított Országos Kisvállalkozás-fejlesztési Iroda (OKFI) feladatait nem tudta betölteni, nem kis részben azért, mert a kis- és középvállalatok támogatását szolgáló PHARE-források felett a még a Németh-kormány által létrehozott Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány (MVA) rendelkezett. A két intézmény feladatkörének ésszerű elhatárolását és együttműködésüket nem sikerült biztosítani; az új kormány a megoldást az OKFI megszüntetésében látta; az MVA státusának rendezése még várat magára.

Talán mulasztásaira gondolva, a választások előtti egyik utolsó ülésén, április 28-án a Boross-kormány megtárgyalta és jóváhagyta az ipari minisztérium által előterjesztett középtávú kis- és középvállalkozás-fejlesztési koncepciót. Az előterjesztés (mint adott esetben várható volt) az elmúlt időszak értékelésével nem foglalkozott, de a jövőt illetően sok tennivalót helyesen jelölt meg. Az 1994. májusi kormányhatározat (többségében kevéssé konkretizált) nyolc pontja azonban távolról sem látszott elégségesnek a kívánt változások eléréséhez; az érdekképviseletek határozott igényét elutasítva, jó néhány alapvető kérdést kifejezetten megkerült. Ezzel együtt – és az előkészítése során készített átfogó tanulmánnyal – alapot teremtett ahhoz, hogy a kormánynak valóban legyen átgondolt, átfogó kis- és középvállalati politikája.

A kormányváltás után (az előkészítő tanulmányt készítő) Magyar Kisvállalati Társaság elemezte az új kormány programját, egybevetve azt a kisvállalatok nézőpontjából az Európai Unió térségének tapasztalataival. Megállapította, hogy a kormányprogram sok olyan lépést tartalmaz, amely a kis- és középvállalatok számára (is) kedvezőbbé alakítja a gazdasági környezetet; a programban több olyan intézkedés (például a minimáladó eltörlése, az átalányadó bevezetése) szerepel, amely segíteni kíván gondjaikon. Ugyanakkor hiányolta, hogy a programban nincs külön fejezet, amely átfogóan tárgyalja a kis- és középvállalatok erősítésének feladatait, versenyhátrányaik ellensúlyozásának segítését. A társaság ehhez ajánlásokat is megfogalmazott (utánnyomását lásd *Román* [1994*a*] 12–13. o.).

A társaság javasolta „egy – az Európai Unió alapelveivel és gyakorlatával összhangban álló – integrált program kidolgozását a kis- és középvállalatok támogatására, versenyhátrányaik ellensúlyozásához". Az ehhez ajánlott irányelvek csak részben kaptak támogatást, hasonlóan a PHARE-segélyek hatékonyabb felhasználására vonatkozó ajánlásokhoz.

Az új kormány tevékenységében a Miniszterelnöki Hivatal által készített Modernizációs program (*Magyarország az új Európában* [1995]) kapcsán került előtérbe a középosztály és a kis- és középvállalatok megerősítésének a kérdése. Ezt a Pénzügyminisztériumban (párhuzamosan) készített program már halványabban érinti. Azután az Európai Unióhoz való csatlakozás felé fordult a figyelem, és ebben – eddig – a kis- és középvállalatok megerősítésének kérdései alig kaptak helyet.

Ha az Európai Unió fentiekben tárgyalt többéves kis- és középvállalati programját egybevetjük a magyarországi helyzettel, még sok hézagot látunk. AZ EU-program első fejezetének fő pontjai közül – (*1.* biztosítani kell a kis- és középvállalatok érdekeinek figyelembe vételét az EU politikájában és különböző kezdeményezéseiben; *2.* egyszerűsíteni és javítani kell az EU törvényhozását, csökkenteni kell a kis- és középvállalatok adminisztrációs terheit, előzetes hatáselemzések segítségével is; *3.* javítani kell a kis- és középvállalatok külpiaci tevékenységének keretfeltételeit) – a harmadik feladat eddig szinte fel sem merült, a második a deregulációs programban szerepel, és a kis- és középvállalatokkal foglalkozó újabb, ez év áprilisi kormányhatározat ezt a kérdést ismét előtérbe állítja, és ebbe – végre – az eddiginél nagyobb mértékben kívánja bevonni *az érintett vállalati kör* képviselőit, szervezeteit.

Az EU-program nagy súlyt helyez a kis- és középvállalatok külpiaci orientációjának elősegítésére, az „europaizálási és nemzetköziesedési stratégia" kidolgozására (*Enhancing* ... [1996]). Az EU-program e fejezete a ma is működő információs és partnerkereső, -közvetítő szolgáltatásaik bővítése, gazdagítása mellett kiemeli a kis- és középvállalatok és szakmai szervezeteik *saját hálózatainak* szerepét, a határokon átívelő *beszállítói kapcsolataik* fejlesztését és a külpiacokon való megjelenés segítésének sajátos, *a kis- és középvállalatok adottságaihoz igazodó eszközeit.* A kis- és középvállalatok beszállítói kapcsolatainak fejlesztésére az IKIM most készít programot; célszerű lenne, *ha ennél hasznosítaná az EU (és az UNIDO) tapasztalatait, és élne a programjaikhoz való csatlakozás lehetőségével.*

Bár a kormány által elfogadott legutóbbi iparpolitikai koncepció – az OECD ajánlását elfogadva – középpontba a versenyképesség növelését állította, a többihez hasonlóan e koncepció feladattervéből is kevés valósult meg, *különösen a kis- és középvállalatokra* vonatkozóan. Az OMFB a vállalatok innovációs képességeinek erősítésére számos akciót kezdeményezett. Hiányzik a felismerés, hogy kis- és középvállalatok *versenyhátrányainak ellensúlyozásához* – az EU és minden nemzetközi példa alapján – külön segítséget is indokolt nyújtani.

Végül az EU-program a vállalkozói kultúra fejlesztését és egyes kisvállalati/vállalkozói csoportok (kézművesek, kiskereskedők, mikrovállalkozók, női, fiatal és kisebbségi vállalkozók) számára testre szabott programok és támogatások nyújtását; a kisvállalati politika jobb statisztikai, elméleti megalapozását veszi tervbe. E feladatok a hazai programokban csak kisebb részben találhatók meg. Mindenesetre biztató, hogy az IKIM irányításával készülő *kis- és középvállalkozási törvény* koncepciója hasonlóan széles palettán kívánja kijelölni a kis- és középvállalatok számára indokolt állami támogatás kereteit. Egy törvény önmagában természetesen nem oldja meg a felvetett problémákat, de *rendezettséget, nagyobb parlamenti ellenőrzést, a kormányzati hivatalok közötti jobb együttműködést és az érintett vállalati kör saját ügyeihez való hozzászólásának, a rájuk vonatkozó döntésekben való részvételüknek biztosítását* – ezzel *e téren is az EU-normákhoz és gyakorlathoz való közeledést* – jelentheti. A készülő törvénynek ezt a vonalát megerősí-

tették az UNCTAD 1997. júliusi szakértői ülésének ajánlásai. Csak két pontot idézünk ezekből (*Román* [1997]): „A *párbeszéd* a kormány és a kis- és középvállalati szektor – mint független partnerek – között legyen folyamatos, strukturált, kellő képviselettel bíró, hatékony, mind a kis- és középvállalati politika formálását, mind megvalósítását tekintve; központi, regionális, helyi és szektorális szintre egyaránt terjedjen ki." „A kis- és középvállalati politika koherenciájának biztosításához a kormányok a szubszidiaritás elvének alapján határozzák meg: milyen feladatokat milyen szinten milyen szereplőknek célszerű ellátni, mi legyen az állam szerepe."

A csatlakozásra való felkészülés feladatai

Az IKIM Vállalkozásfejlesztési Tanácsa működésének első évében nem foglalkozott a nemzetközi kapcsolatok kérdéseivel, de ennek pótlására 1996 végén *nemzetközi kapcsolatok* munkabizottság felállításáról határozott. E munkabizottság több ülésén foglalkozott az EU-csatlakozásra való felkészüléssel, a kis- és középvállalatok és szervezeteik számára ebből adódó feladatokkal. Megállapította, hogy az integráció előkészítése kapcsán sok helyütt felmerülnek a kis- és középvállalatokkal kapcsolatos kérdések, születnek ezzel kapcsolatos állásfoglalások, de *összefoglalóan, kellő áttekintéssel és súllyal* sehol sem foglalkoznak e szektor csatlakozásra való felkészítésének kérdéseivel.

Sem az Európai Integrációs Kabinet csatlakozási tárgyalásokat előkészítő 27 munkacsoportjában, sem az Integrációs Stratégiai Munkacsoport (ISM) 19 témacsoportjában a kis- és középvállalatok kérdések *együttes* vizsgálatának és kezelésének nincs gazdája. (Eddig leginkább az ISM Vállalati szféra témacsoportja foglalkozott e vállalati körrel, lásd *Farkas* [1997]) A kormány 1996. decemberi, az integrációs feladatokat tárgyaló határozata csak zárójelben, példaként említi a kis- és középvállalatokat. A nemzetközi kapcsolatok munkabizottsága a következőkben jelölte meg a kis- és középvállalati szektor csatlakozásra való felkészítésének fő feladatait:

„1. Ismeretek gyűjtése, szerzése, feldolgozása és továbbadása az EU politikájáról, kis- és középvállalati szektoráról, ennek tapasztalatairól, tendenciáiról és törekvéseiről a döntéshozó, a döntésekben részt vevő, ezeket előkészítő és befolyásoló intézmények, szervezetek, személyek számára (egyebek között a jogharmonizációt, a deregulációt, a támogatási politikát és gyakorlatot, az intézményrendszer működését, a szubszidiaritás elvének érvényesítését illetően).

2. Ismeretek nyújtása a hazai kis- és középvállalatok, -vállalkozók több százezres tömege számára, hogy megismerjék az EU-gyakorlatot és a csatlakozás követelményeit, az erre való felkészülés feladatait.

3. A hazai kis- és középvállalatok verseny- és exportképességének lényeges fokozása, a termelékenységi, minőségi, költség-, szállítási és bedolgozói követelmények szempontjából.

4. Fokozott bekapcsolódás az EU nemzetközi kisvállalati szervezeteinek (a szakmai szövetségek, kamarák, társaságok, átfogó „ernyő"- és egyéb szervezetek) munkájába."

A munkabizottság fenti állásfoglalása óta három újabb esemény adott további impulzusokat és feladatokat: *1.* Az EU a társult országok csatlakozását előkészítő programja keretében kis- és középvállalati programjait is fokozatosan meg kívánja nyitni ezen országok számára és erről tárgyalásokat kezdett. *2.* A PHARE-támogatásokkal kapcsolatos tárgyalások újabb fordulója változásokat ígér és sürget. *3.* Kiadták az EU hivatalos véleményét a magyar jelentkezésről.

A Fehér Könyv folytatásaként a *Pre-accession strategy...* [1995] dokumentum már előrejelezte, hogy a stratégia egyik eleme az *EU-programok fokozatos megnyitása* a társult országok számára. Hat kis- és középvállalati program megnyitását ajánlották fel,

ehhez mintegy 900 000 ECU költség-hozzájárulással. Három programban (közöttük a legköltségesebb – 420 000 ECU – Euroinfo-központ) már eddig is részt vettünk. A három új program a kereskedelmet, a kézműipart és a beszállításokat érinti.

Az EU csatlakozással kapcsolatos véleményben *a PHARE-támogatások* kiemelt területei között nem szerepel a kis- és középvállalati szektor erősítése, de az eddig e célra juttatott közel 70 millió ECU (mai árfolyamon mintegy 15 milliárd forint) – a magyar kormánytól várt hasonló nagyságrendű hozzájárulással együtt még inkább – igen jelentős összeg. Felhasználásának hatékonyságáról nincs képünk, sőt valójában közelebbről arról sincs ismeretünk, hogy az utóbbi években milyen célokra fordították ezt az összeget – a kis- és középvállalatok támogatásának egyetlen jelentős hazai forrását. *„Az állami támogatások terén* – tartalmazza az *Agenda 2000 – a megkívánt transzparencia elérése érdekében többet kell tenni"*. Valóban, a PHARE-segélyek hasznosulásáról, többek között a gyakran gyenge fogadó képességről, nagy arányú donor irányú visszaforgatásáról, összefonódásokról Brüsszelben is vita folyik, és most, az előcsatlakozási időszakban különösen nagy változások várhatók, mind a támogatások célrendszerében, mind elosztási mechanizmusában.

A következő évekre várható PHARE- és egyéb támogatások összege mindenképp elég nagy ahhoz, hogy elosztása körül nagy csatározások folyjanak (és már folynak is). Ha azonban a készülő kis- és középvállalatokra vonatkozó törvény a Vállalkozásfejlesztési Tanácsot valóban komoly hatáskörrel ruházza fel, abba bele kell tartoznia az e szektornak szánt támogatási források felhasználása feletti döntésnek is. Minthogy pedig a Tanácsban az e vállalati/vállalkozói kört képviselő szervezetek is helyet kaptak, ez egyben az eddig hiába igényelt *átláthatóság és beleszólás lehetőségét is biztosíthatja.* (A törvény beterjesztése azonban, sajnálatos módon, erősen késik.)

A már idézett *EU-vélemény* Magyarország integrálódását illetően *nem számít különös problémákra a kis- és középvállalati szektor tekintetében, de jó néhány aggályt és komoly tennivalót is említ*, többek között: az adózással, a pénzpiaccal, a banki finanszírozással, a kutatással és innovációkkal, a kellő koordináció hiányával kapcsolatban. Ennek ismeretében a csatlakozásra való felkészüléssel foglalkozó hazai csúcsszervek bizonyára ismét áttekintik a helyzetet, a tennivalókat, felmérik saját feladataikat. E nagy hálózaton belül a legsürgősebben ki kell jelöni azt a szervezeti egységet, amelynek feladata *a helyzet és felkészülési feladatok átfogó elemzése, kidolgozása, a továbbiakban pedig e téma képviselete a tárgyalások során.*

Az igényelt elemzés egyrészt a kis- és középvállalatok hazai és EU gazdasági környezetének, az ebben várható változásoknak a kis- és középvállalatokra, azok különböző csoportjaira gyakorolt *hatásait* kellene hogy vizsgálja. Az elemzés másik iránya annak felmérése, hogy várhatóan miképpen reagálnak és reagálhatnak e hatásokra a kis- és középvállalatok, szervezeteik; a kis- és középvállalati politika számára milyen feladatokat jelent az, hogy a *kedvező* hatásoknak szélesebb utat nyissunk, a *kedvezőtlen* hatásokat lehetőség szerint kivédjük, mérsékeljük vagy ellensúlyozzuk. A tárgyalásokat előkészítő szektorális elemzésekbe addig szinte kizárólag csak a nagyvállalatok szakembereit vonták be, ez az egyoldalúság nem tartható tovább.

Az előttünk álló „előcsatlakozási időszakban" kettős, összekapcsolódó feladat kis- és középvállalataink megerősítése és felkészítése a csatlakozásra. Nyilvánvaló, hogy ehhez az eddigieknél is nagyobb szükség van *folyamatosan továbbvezetett, integrált, koherens kis- és középvállalati politikára.* Ehhez a készülő kis- és középvállalati törvénynek kell *szilárd alapot – intézményi hátteret, forrást, beszámolási kötelezettséget és átláthatóságot – biztosítani.* Ennek keretében kellene rendezni a PHARE- és a más EU-támogatásokat, ezzel összefüggésben az egész érintett hazai intézményrendszer ésszerűbb munka-

megosztását és *együttműködését* (a kamarákat, az érdekképviseleteket, a szakmai szövetségeket és az MVA-t is beleértve).

Az EU-vélemény (különböző részeiben) igen ellentmondásosan nyilatkozik arról, hogy már versenyképesek-e a magyar vállalatok, várhatóan azok lesznek-e, mikor érik el ezt a szintet. Az EU-programok közül egy sem kezeli átfogóan e probléma megoldását. A második világháború utáni sikeres Marshall-segély példáját a kelet-európai régióra nem kívánják alkalmazni. (A Világbank néhány éve tanulmányt készített arról: nem volna- e célszerű a sikeresnek tekintett Marshall-terv tapasztalatait átültetni a korábbi Szovjetunió és a többi átmeneti gazdaság megsegítésére. A gondolatot azonban a Nyugat ismételten elvetette.) A feladat megoldási útját tehát nekünk kell megkeresnünk és kidolgoznunk, erre külön programot kell készíteni. Ennek fontos része: több segítség a *szakmai szövetségek* megerősítéséhez, a nemzetközi - ezen belül is az EU kis- és középvállalati - szervezetek munkájába való fokozott bekapcsolódáshoz. Ezek sok csatornán (információkkal, szereplésükkel, külföldi partnereik révén stb.) segíthetnek az érdekütközések miatt várhatóan több témában *kemény* állami tárgyalások során. Ehhez - *nyitott* pályázatok útján elnyerhető és a nyilvánosság számára *átláthatóan* felhasznált - pénzügyi forrásokra szükség van.

Az EU-csatlakozásra való felkészülés a vállalkozásfejlesztés, a kis- és középvállalati politika egyik központi kérdése lesz, és alapos elemzéseket, nagy körültekintést kívánó döntéseket igényel. A kofinanszírozás követelménye a szűkös nemzeti forrásokat is azokhoz az ágazatokhoz és régiókhoz köti, ahol az EU-támogatások felhasználása lehetséges, és ez nem biztos, hogy mindig, mindenhol egybeesik a nemzeti preferenciákkal" (*Illés* [1997] 21. o.). Hasonló dilemmák, problémák a kis- és középvállalatokat szolgáló támogatások körében már jelentkeznek, és ezért az eddigieknél is nagyobb szükség van szakszerű elemzésekkel alátámasztott, az érintettek bevonásával *folyamatosan továbbvezetett, integrált, koherens kis- és középvállalati politikára.*

Hivatkozások

AGENDA 2000: For a stronger and wider Union.

ENHANCING...[1996]: Enhancing European Competitiveness. Fourth Report to the President of the European Commission, the Prime Ministers and Heads of State. December.

ENTERPRISES [1992]: Enterprises in Europe. Second Report. Eurostat, Luxemburg.

FARKAS GYÖRGY [1997]: EU-integrációnk vállalati szemmel. Az Integrációs Stratégia Munkacsoport kiadványa. Budapest, 4. sz.

FORGÁCS IMRE (*szerk.*)[1997]: Magyarország a 90-es években. A magyar kormány válasza az Európai Unió kérdéseire - rövidített változat. Budapest.

ILLÉS IVÁN [1997]: Előnyök és hátrányok a regionális politikában. Európai Tükör, 4. sz.

INTEGRATED... [1996]: Integrated Programme for Small and Medium-sized Enterprises (SMEs) and the Craft Sector. The Multiannual Programme. Concerted Actions and Other Community Actions in Support of SMEs. Brussels. Com. (96) 329 final.

A KIS- ÉS KÖZÉPVÁLLALKOZÁSOK HELYZETE [1997]: A kis- és középvállalkozások helyzete. Éves jelentés. Budapest, Kisvállalkozásfejlesztési Intézet.

MAGYARORSZÁG AZ ÚJ EURÓPÁBAN [1995]: Magyarország az új Európában (Vitaanyag a modernizációról és a polgárosodásról. Május 30.

MAXIMISING... [1996]: Maximising European SME's Full Potential for Employment, Growth and Competitiveness. Proposal for a Council Decision on a Third Multiannual Programme for SMEs in the European Union (1997–2000) Brussels, Com (96) 98 final.

OBSERVATORY... [1993]: The European Observatory for SMEs. First Annual Report. Report submitted to Directorate-General XXIII (Enterprise Policy, Distributive Trades, Tourism and

Co-operatives) of the Commission of the European Communities by ENSR-European Network for SME Research and co-ordinated by EIM-Small Business Research and Consultancy.

OBSERVATORY... [1994]: The European Observatory for SMEs. Second Annual Report.

OBSERVATORY... [1995]: The European Observatory for SMEs. Third Annual Report.

OBSERVATORY... [1996]: The European Observatory for SMEs. Fourth Annual Report.

PRE-ACCESSION STRATEGY... [1995]: The European Union's pre-accession strategy for the associated countries of central Europe, published by the European Commission. Brussels, DGIA.

PROMOTION... [1994]: The promotion of small and medium-sized enterprises in Europe.Council of Europe Press.

ROMÁN ZOLTÁN [1994]: A kisvállalati politika az Európai Unióban és Magyarországon. Ipari Szemle, 6. sz.

ROMÁN ZOLTÁN [1995]: Iparpolitika és érdekegyeztetés. Ipar–Gazdaság, 7. sz.

ROMÁN ZOLTÁN [1997]: Párbeszéd és összhang a kis- és középvállalati politikában. Ipari Szemle, 6. sz.

SILBERMAN, J. M.– WEISS, CH. JR. [1992]: Restructuring for Productivity. The Technical Program of the Marshall Plan as a Precedent for the Former Soviet Union. World Bank Industry Series Paper No. 64. november.

SMEs. A DYNAMIC SOURCE... [1995]: Small and Medium-sized Enterprises. A Dynamic Source of Employment, Growth and Competitiveness in the European Union. Report presented by the European Commission for the Madrid European Council, Brüsszel.

SZALAI GYÖRGYNÉ–SCHIFNER MARIANN [1996]: Tájékoztató a Kormány kis- és középvállalkozás-fejlesztési koncepciójáról. Ipari Szemle, 3. sz.

ÉVFORDULÓ

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. január (84–94. o.)

BÁGER GUSZTÁV–SZABÓ-PELSŐCZI MIKLÓS
A Marshall-tervtől az új egyensúlyi helyzetek felé

Immár fél évszázaddal ezelőtt a Harvard Egyetemen tartott beszédében hozta nyilvánosságra az Egyesült Államok külügyminisztere azt a tervet, amelynek keretében addig példa nélkül álló összegű segélyek áramlottak a vezető nagyhatalomtól Nyugat-Európa országaiba. A Marshall-segély megvalósítását sajátos történelmi körülmények tették lehetővé és szükségessé. Az európai helyreállítási program igen sikeresen oldotta meg feladatát: a kedvezményezett országoknak nemcsak a gazdaságát korszerűsítette, hanem biztonsági szempontból is a finanszírozók igényei szerint alakította a fejlődésüket. Ez a tanulmány nem egyszerű „évfordulós" visszatekintés; a szerzők igyekeznek feltárni az akkori és a mai világpolitikai és világgazdasági helyzet közös elemeit, és hasonló globális segélyprogramot sürgetnek.

A terv fő elemei

A terv a második világháborút követő, gondokkal és konfrontációkkal terhes időszak sajátos körülményeit és követelményeit tükrözte. Kidolgozását a következő világpolitikai és világgazdasági tényezők segítették elő, illetve tették lehetővé:

– mind az Egyesült Államok, mind a demokrácia és a szociális piacgazdaság normáit elfogadó európai országok vezetői felismerték, hogy melyek a háború sújtotta európai államok legfontosabb politikai és katonai biztonsági igényei;

– az Egyesült Államok biztosítani tudta a szükséges kezdőtőkét és a kielégítő mértékű kereskedelmi előnyöket ezen országok számára, és helyesen állapították meg az Európának felkínált vissza nem térítendő segélyek, rendkívül kedvezményes kölcsönök és kereskedelmi privilégiumok mértékét;

– kiemelkedően tehetséges politikusok álltak mind az amerikai, mind az érintett európai kormányzatok élén, akik – a New Deal és a keynesi gazdaságpolitika elvei alapján – képesek voltak pragmatikusan szétosztani a Marshall-terv önmagában jelentős, de mégis csak korlátozott forrásait, és olyan tartós egyensúlyt alakítottak ki a gazdasági és politikai változók között, amelyet a gazdasági és társadalmi élet legtöbb – ha nem is valamennyi – szereplője méltányosnak tartott;

– a rögzített, de módosítható árfolyamokon alapuló *Bretton Woods-i pénzügyi rendszer* megfelelő keretet teremtett mind a segélyezés lebonyolításához, mind az európai országok közötti gazdasági együttműködésnek a kibontakozásához. E rendszer kereteibe jól illeszkedett a pénzügyi kooperáció elősegítésére létrehozott Európai Fizetési Unió (EPU) is;

Báger Gusztáv a Pénzügyminisztérium főosztályvezetője, a Robert Triffin–Szirák Alapítvány kuratóriumának elnöke.

Szabó-Pelsőczi Miklós az MTA Világgazdasági Kutató Intézetének tanácsadója, a Robert Triffin–Szirák Alapítvány tiszteletbeli elnöke.

– végül a Marshall-terv – bölcs előrelátással – kezdettől fogva egyre szabadabb utat kívánt engedni a piaci erőknek, amint azok biztosítani tudták az árak stabilitását és a gazdaságok növekedését.

Ezek az elemek – melyek az Atlanti Chartától az IMF alapszabályáig több fontos nemzetközi dokumentumban is megjelentek – jól illeszkedtek a háború utáni gazdasági, társadalmi és politikai egyezmények rendszerébe.

A Marshall-terv nyilvánosságra hozatala óta több mint ötven év telt el, és közben a világ alaposan megváltozott. A terv sikeréhez hozzájáruló tényezők nagy része már nem létezik, vagy ha létezik is, jelentősége már nem a régi. Ezen elemek némelyikével külön is foglalkoznunk kell.

A nemzetközi pénzügyi rendszer

A Bretton Woodsban 1944-ben létrehozott rögzített valutarendszerre 1971. augusztus 15-én súlyos csapást mért a dollár aranyra való átválthatóságának felfüggesztése, bár az árfolyamok lebegtetése csak 1973-tól vált általános gyakorlattá. A téma egyik legnevesebb szakértője, Robert Solomon szerint „1973-ban az infláció felgyorsulásakor született meg a döntés arról, hogy be kell vezetni az árfolyamok lebegtetését. (...) A lebegtetésre való 1973 márciusában történt áttérés egyik fő célja az volt, hogy véget vessünk az európai pénzügyi politika aláásásának." (*Solomon* [1977] 276. és 326. o.)

Senki sem vitatja, hogy a – főleg 1965 után – felszínre kerülő különféle pénzügyi problémák (különösen a font sterling gyengülése és 1967. november 16-án bekövetkezett leértékelése) komoly próbatételek elé állították a rögzített valutaárfolyamok rendszerét. A megoldást keresve hozta létre az IMF a „különleges lehívási jogok"-nak (SDR) elnevezett tartalékeszközt és a hozzá kapcsolódó mechanizmusokat, s léptette életbe 1969. július 28-án az alapszabály első módosítását.[1]

A fentiek ismeretében nem meglepő, hogy 1971. augusztus 15. után a világban tovább folytatódott az infláció, ami a valuták általános lebegtetéséhez vezetett, és amit azután jelentősen felgyorsított az olajárak nagymértékű emelkedése. „Az, hogy az OPEC 1973 végén négyszeresére emelte a kőolaj árát, valószínűleg a második világháború óta a nemzetközi pénzügyi rendszerre – és tágabb értelemben a világgazdaságra – mért legsúlyosabb csapás volt." (*Solomon* [1977] 290. o.).

A nemzetközi pénzügyi rendszer tehát alapjában véve akkor szenvedte el az első érvágást, amikor megszűnt a dollár aranyra válthatósága. A rendszer szétesése az általános árfolyam-lebegtetéssel, az első, később a második olajár-robbanással (1973-ban és 1979-ben), majd a fejlődő országok 1982. évi adósságtörlesztési krízisével folytatódott. Tulajdonképpen ebbe a sorba illeszkedik az is, hogy a fejlett ipari országok 1989-ben képtelenek voltak a Marshall-tervhez hasonló segítségnyújtással reagálni a Kelet- és Közép-Európában akkoriban kibontakozó nagyarányú változásokra.

Ez az eseménysorozat alapjaiban megváltoztatott több – 1971 augusztusáig többé-kevésbé stabilan fennálló – politikai és gazdasági egyensúlyi viszonyt. Az azóta eltelt évtizedekben a stabilitás hiánya egyre érezhetőbbé és mind feszítőbb gonddá vált. Bizonyos, hogy nem lesz könnyű megteremteni az új egyensúlyt. A világméretű likviditás 1971 utáni felduzzadása, az off-shore piacok 1979 (a külföldi befektetéseket fékezni hivatott ún. Q-szabály megszüntetése) óta bekövetkezett robbanásszerű fejlődése, valamint a származékos ügyletek utóbbi évtizedben végbement elterjedése tovább nehezíti ezt a feladatot.

[1] A rögzített valutarendszer további nehézségeiről lásd *Solomon* [1977] 86–124. o.

A biztonság kérdése

A Marshall-terv kidolgozásának nagy lendületet adott az a politikai és katonai veszélyérzet, amelyet a szovjet birodalomban végbemenő agresszív folyamatok keltettek a nyugati világban. Ötven évvel később sokan úgy érzik, hogy a hidegháború befejeződésével elhárult a demokráciát és a szabad piacgazdaságot a jövőben fenyegető valamennyi veszély. A derűlátás azonban nem lehetett tartós. A balkáni helyzet, a kaukázusi háborúk, néhány volt szovjet tagköztársaságban a kikiáltott demokrácia máig ingatag helyzete azt bizonyítja, hogy noha a csaknem ötven éven át dúló hidegháborúnak valóban vége szakadt, ami utána következett, az nem béke, hanem – Clausewitz szavaival élve – egy más eszközökkel vívott újabb (hideg)háború, melyet diplomáciai és katonai közjátékok tarkítanak.

Ha ez a megítélés helytálló, akkor a Marshall-tervhez hasonló, de az új helyzethez igazított válaszlépésre van szükség, hiszen miként a természet, úgy a politika sem tűri a légüres tereket, amelyeket a lehető leggyorsabban ki kell tölteni a szabad piacgazdaságra jellemző demokratikus intézményrendszerrel.

Ezért olyan fontos a kellően fejlett országok számára a NATO keleti bővítésének kérdése, és ezért elengedhetetlenül szükséges a NATO és Oroszország – meg esetleg néhány más volt szovjet tagköztársaság – konstruktív párbeszéde nem csupán az euroatlanti térség, hanem – Marshall szavait idézve – „az egész világ jövője" szempontjából is. Marshall és a Truman-adminisztráció 1947–1948-tól kezdve teljes mértékben tisztában volt azzal, hogy a kor gazdasági és biztonsági kérdései erősen összefonódtak egymással.

Mára a legtöbbünk számára világossá vált, hogy a gazdasági kohézió, a diplomáciai egyensúly és a mindenkire érvényes katonai biztonság iránti törekvéseinknek globálisnak kell lenniük. Ezek a szavak akár a néhány évtizeddel ezelőtt élt államférfiak számára – és szájából – is gladstone-i vagy wilsoni szóvirágoknak hatottak volna. A mai kor és a 21. század számára azonban a Marshall-féle Realpolitik gerincét adják. Kennedy elnök kijelentése, mely szerint a „béke oszthatatlan", sohasem volt érvényesebb, mint napjainkban. Az atlanti közösség vagy az OECD-országok – családi perpatvaroktól eltekintve – békés egymás mellett élése is lehetetlenné válna, ha nem a demokratikus és szabad gazdaság követelményei szerint cselekednének. Egyikük sem élhetne békében Oroszországgal, Kínával, Indiával, a déli félteke és az iszlám országaival, a Közel-Kelettel és a csendes-óceáni térséggel, ha nem érvényesülnének az erős gazdaságok, a demokratikus társadalmi kohézió és a tisztán látó Realpolitik által is támogatott tisztesség elvei.

A társadalmi felelősséget is érvényesítő szabad gazdaság

A Marshall-terv sikerének egyik forrása az volt, hogy a háború utáni Európában az államok késznek mutatkoztak nagyobb részt vállalni a társadalmi felelősséget is érvényesítő gazdasági rend létrehozásában.

Schumpeter 1942-ben megállapította, hogy „a kapitalista társadalom lebomlása" bizonyos területeken már meglehetősen előrehaladottá vált, és hogy e fejlemények következményeit immár „tényként" kezelik az üzleti élet szereplői és számos közgazda is, akik helyeslően elfogadják:

– „azokat a különböző stabilizációs törekvéseket, amelyek a recesszió vagy legalábbis a depresszió megelőzését célozzák, és amelyek az üzleti helyzetekbe egyre nyíltabban avatkoznak be, ha a teljes foglalkoztatottság elvéig még nem mennek is el;

– a jövedelmek nagyobb egyenlőségének és az újraelosztást célzó adórendszer elvének szükségességét, bár azt csak ritkán fogalmazzák meg, hogy mennyire hajlandóak megközelíteni a teljes egyenlőséget;

– az árszabályozásra vonatkozó intézkedések bőséges tárházát, melyeket gyakran trösztellenes jelszavakkal próbálnak igazolni;
– az állami ellenőrzést, mely azonban a munkaerő- és a pénzpiac tekintetében meglehetősen tág keretek között ingadozna;
– az igények körének korlátlan kibővítését, melyeket ma vagy végső célként állami beruházások útján vagy ingyenesen, esetleg valamiféle »postahivatali elven« kell kielégíteni és végül
– természetesen a (társadalom-) biztosítási jogszabályok teljes körét."

Schumpeter néhány sorral odébb jelentőségteljesen hozzáteszi, hogy „a kapitalizmus... nem más, mint értékrendszer, életmód és az egyenlőtlenségen és családi vagyonon alapuló civilizáció. Ez a civilizáció a gyors elmúlás napjait éli..." (*Schumpeter* [1942] 418–419. o.).

A háború utáni Európában fennálló társadalmi és politikai viszonyok a jóléti államot e hanyatló kapitalista kultúra talajára építették, jóllehet formailag és tartalmilag természetesen nagy különbségek mutatkoztak a Beveridge-terv, az Erhard-féle „Soziale Marktwirtschaft", a svéd Myrdal, az olasz Einaudi gondolatmenete vagy az Egyesült Államok számtalan szociális programja között.

Mégis, az intézkedések eredményei – a döntéshozók szándéka ellenére kialakult számos mellékkövetkezménytől függetlenül – végső soron pozitívumként értékelhetők. Az egy főre jutó reál-GDP 1971-ig kielégítő ütemben, utána valamivel lassabban növekedett. A lakosság jelentős részének életminősége javult, nőtt a várható élettartam, népesebbé vált az egészséges középosztály, ami inkább segítette, mint hátráltatta a kulturális és üzleti elit munkáját. A demokratikus társadalmi kohézió többé nem a kivételt, hanem magát a szabályt jelentette, legalábbis a hetvenes évekig. A nemzetközi pénzügyi rendszerben végbemenő szerkezeti változás (stagfláció) miatt azonban a gazdasági és szociális egyensúly fenntartása 1971 után egyre nehezebb és költségesebb lett. Gondosan meg kellene vizsgálni, hogy a költségvetési hiány GDP-hez viszonyított arányának növekedése milyen mértékben volt a jóléti kiadások, és mennyiben a nemzetközi pénzügyi rendszer rossz menedzselésének (például pontatlan értékeléseknek vagy gondatlan üzletvitelnek) a következménye.

A Marshall-terv adminisztratív végrehajtása

A második világháború után az európai helyreállítás csak komoly nehézségekkel tudott megindulni. Bár 1947 végére a térség különböző segélyszervezetektől (például az UNRA-tól és a GARIOA-tól)[2] kb. tízmilliárd dollárnyi támogatást kapott, ez az összeg nem oldotta meg a pénzügyi gondjait (*Desai* [1995] 35–55. o.). 1947 végén az Európai Gazdasági Együttműködési Szervezethez (OEEC) tartozó országok bruttó adósságállománya elérte a kilencmilliárd dollárt, ami ezen országok éves GDP-jének 5 százalékát tette ki (*Triffin* [1957]). Ekkor jutottak az amerikai illetékesek arra a következtetésre, hogy az *ad hoc* segélyek és a hagyományos gazdasági gyakorlat alkalmazása ebben a helyzetben már nem elégséges, hanem egy új gazdasági intézmény létrehozására van szükség.

A Marshall-terv elvei viszonylag egyszerűek voltak. Amerika a segítségnyújtást kúraszerűen, nem csupán néhány, hanem a háború által megnyomorított valamennyi országnak számára szánta – azzal, hogy a kezdeményezésnek nemcsak amerikainak, hanem európainak is kellett lennie... az az ország, amely nem értett egyet a programmal, nem számíthatott segítségre (*Hansel* [1996] 7–10. o.).

[2] UNRA = United Nations' Recovery Agency, GARIOA = Government Aid and Relief in Occupied Territories (az elfoglalt területek számára nyújtott amerikai kormánysegély).

A program megvalósítása figyelemreméltó sebességgel indult. George Marshallnak a Harvard Egyetemen elmondott 1947. június 5-i beszéde után a Kongresszus megszavazta az Európai Együttműködési Törvényt (European Co-operation Act - ECA), mely 1948. április 3-án lépett hatályba, és vele együtt indult a Marshall-terv is. Valamivel korábban, alig néhány héttel a Harvardon elhangzott beszéd után Párizsban 16 európai ország létrehozta az Európai Gazdasági Együttműködési Bizottságot (CEEC), melynek célja egy négyéves európai fejlesztési program kidolgozása volt (Európai Helyreállítási Program, ERP). Ebben a termelés gyors és erőteljes növekedésének elősegítése, a kereskedelem és a pénzügyi egyensúly megteremtése, valamint az Európán belüli kereskedelem és az európai gazdasági együttműködés támogatása szerepel. Ugyanazon év őszére a bizottságot átalakították, és létrejött az Európai Gazdasági Együttműködés Szervezete (OEEC), amely a feladatkörében beállott néhány jelentős változással és új név alatt (Gazdasági Együttműködési és Fejlesztési Szervezet, OECD) ma is működik. Az ECA, vagyis a Marshall-terv jogi hátterét biztosító törvény három és fél évig, 1951. június 30-ig volt érvényben, ám ez alatt az alig negyven hónap alatt - pontosan a tervek szerint - „megváltoztatta a történelem menetét".

A Marshall-terv az Egyesült Államok 1948–1951 közötti GNP-jének kb. 1,75 százalékát vette igénybe, összege 12 milliárd dollár volt. Ebből az összegből 9,2 milliárd dollár vissza nem térítendő segély, kb. 1,2 milliárd dollár alacsony kamatozású, kedvező feltételekkel nyújtott - 35 év alatt, 2,5 százalékos kamattal, 1952-től kezdve törlesztendő - kölcsön, a fennmaradó 1,6 milliárd dollár pedig az Európán kívüli kereskedelem fellendítését célzó pénzügyi segítség volt.

A Marshall-terv kidolgozói szakítottak mind a klasszikus, mind a jóléti közgazdaságtan elveivel, s kezdettől fogva tisztában voltak a feladat sürgősségével és a program ideiglenes jellegével. A sürgősség a háború utáni helyzetből adódott. A Marshall-terv legfontosabb feladata az volt, hogy áthidalja a szükséghelyzetet, majd miután ezt megoldotta, visszavezesse az európai gazdaságokat a multilateralitás és a konvertibilitás ösvényére. E két cél elérésére nem tűztek ki konkrét időpontot, de - helyesen - feltételezték, hogy az Európai Helyreállítási Program által keltett közvetlen és közvetett hullámok nyomában idővel megjelennek majd a szabad piacok e fő jellemzői. Ezzel az általános nézettel összhangban az Európai Gazdasági Együttműködés Bizottságának második ülésén Párizsban 1948. április 16-án elfogadták az Európai Gazdasági Együttműködési Egyezményt. Az ebben megfogalmazott intézkedések célja az OEEC-országok közötti kereskedelem korlátainak fokozatos lebontása volt. Érdemes felhívni a figyelmet egy olyan jellemzőjükre, mely szinte egyedülállónak mondható a hasonló segélyprogramok körében. A donor ország, vagyis az Egyesült Államok, jóllehet megkövetelte, hogy a fogadó országokba irányuló tőketranszfereket javarészt az Egyesült Államokban „áruk vásárlására" költsék el, hajlandó volt elfogadni, hogy az „európai kormányok... továbbra is fenntartják az Egyesült Államokból érkező importra vonatkozó korlátozásokat... [mivel az utóbbi felismerte], hogy az Európán túli kereskedelem felszabadítása... annak kinyilvánítása volt, hogy [az európaiak] hajlandóak együttműködni az Egyesült Államokkal abban, hogy a Marshall-tervet az ésszerűség keretein belül tartsák, és hogy (ezáltal) »úgy csökkentsék az amerikai adófizetőkre nehezedő terhet, hogy a lehető legnagyobb mértékben korlátozzák a résztvevő országok dollárért történő vásárlásainak összegét«" (*Hieronymi* [1973] 232. o.).

Az amerikaiak türelmének ez a paradox megnyilvánulása érthetővé válik, ha meggondoljuk, hogy a Marshall-terv az OEEC-országok külföldi valuta (értsd: dollár) iránti igényén alapult. Minél kevesebbet importáltak az Egyesült Államokból, annál kevesebb dollárra és - következésképpen - segélyre volt szükségük. Másrészt viszont bármilyen segélyt kaptak, azt az Egyesült Államokból származó áruk behozatalára költötték.

A Marshall-segélyt az OEEC Párizsban osztotta szét. A fogadó országok az Európai Helyreállítási Program alapján állították össze éves dollárszükségletüket. Az Egyesült Államoknak az OEEC-be delegált képviselője természetesen rendkívül fontos szerepet játszott, hiszen neki kellett számot adnia a Kongresszus előtt arról, hogyan költik el az amerikai adófizetők pénzét. Befolyása különösen annak meghatározásában volt jelentős, hogy miként használják fel a kölcsönökből továbbkölcsönzött összegeket. Az első körben ugyanis az európai kormányok dollárban megkapták a Marshall-tervből nekik jutó összeget, melyet különleges számlákon helyeztek el. Ezeket az összegeket csak az OEEC-be delegált amerikai képviselő jóváhagyásával hívhatták le. Miután a fogadó kormányok ezeket az összeget továbbkölcsönözték a helyi vállalkozóknak, azok a saját számlájukra árukat importáltak az Egyesült Államokból. Ezután a dollárkölcsön eredeti összegét kamatokkal együtt

nemzeti valutában vissza kellett fizetniük a saját kormányuknak. A helyi kormány így ugyanazt az összeget újból kölcsönadta. (*Hieronymi* [1973] 99. o.)

A háborút közvetlenül követő években az Európán belüli kereskedelem csak lassan fejlődött. Az európai országok arany- és dollárkészletei korlátozottak voltak. Az európai áruk a jelentős kereskedelmi kedvezmények ellenére sem voltak különösebben versenyképesek az amerikai piacon. Az általános dollárhiány miatt (sokan attól tartottak, hogy ez majd tartós lesz) az európai országok arra kényszerültek, hogy egymás között, bilaterális alapon, szigorúan mennyiségi kontingenseket megszabva kereskedjenek. A feladat tehát az volt, hogy a bilateralizmust felváltsa a multilateralizmus, méghozzá úgy, hogy ezzel együtt növekedjék az európai áruk világpiaci versenyképessége.

Az Európai Fizetési Unió (EPU) nagyban hozzájárult e feladat végrehajtásához azzal, hogy olyan klíringrendszert hozott létre, amelyben az unió tagjai havonta számoltak el egymással, a bázeli székhelyű BIS közbeiktatásával. Az egyenleg legfeljebb 40 százalékát arannyal és konvertibilis valutával kellett kiegyenlíteni, míg 60 százalékát az ország EPU-kvótáján belül lehetett rendezni; a kvóta az adott ország 1940. évi EPU-kereskedelmének 15 százalékával volt egyenlő. Idővel ezek a százalékos arányok megváltoztak. A nettó adósok bármely egyéb olyan valutával is fizethettek, melyet a hitelezők hajlandók voltak elfogadni. A krónikus deficittel küzdő országoknak vagy át kellett alakítaniuk a gazdaságukat, vagy le kellett értékelniük a nemzeti valutájukat.

Az EPU 1950 és 1958 között működött. Bár feladatát nem tudta teljesen elvégezni, tagjai az 1950 és 1956 közötti időszakban 56-ról 89 százalékra növelték az Európán belüli kereskedelmüket, nemzeti valutáik az aktívabb kereskedelemnek köszönhetően 1958-ra megközelítették, egyes esetekben pedig el is érték a konvertibilitást (*Triffin* [1957]).

Koncepciók

A gazdasági és társadalmi koncepciók akkor sikeresek, ha dinamikus egyensúlyt, pozitív előjelű, jóindulatú kört sikerül elindítaniuk, és ezáltal mozgásba hozzák az általuk érintett szférákat. A Marshall-tervnek volt ilyen koncepciója: „segíteni kívánt az Egyesült Államok népének az elszigetelődési politika veszélyének elhárításában... és a háború által megnyomorított európai országoknak", hogy ismét talpra álljanak (*Hansel* [1996] 7–10. o.).

A Nemzetközi Valutaalap – főleg alapszabályának első módosításáig – szintén rendelkezett ilyen koncepcióval: lehetővé tette „a nemzetközi kereskedelem kibővülését és kiegyensúlyozott növekedését... [hogy elősegítse] a magas szintű foglalkoztatást és reáljövedelmeket... [hogy kifejlessze] valamennyi tagjának produktív képességeit... [és] hogy létrehozza a [tagok] fizetésimérleg-egyensúlyának korrekcióit anélkül, hogy a nemzeti és nemzetközi prosperitás csorbát szenvedne..." (*Horsefield* [1969]187–189. o.). A Marshall-terv sikeréhez nagyban hozzájárultak az EPU és az IMF koncepciói, amelyek jelentős mértékben elősegítették a háborút követő 20–25 év kiegyensúlyozott növekedését. Ebben a korszakban végül is ezek a koncepciók és ezek az elképzelések bizonyultak az euroatlanti közösség viszonylagos békéje és társadalmi kohéziója forrásának.

Nehéz képet alkotni arról, hogy a jövőben közös elképzelések és értékek nélkül hogyan valósítható meg a demokratikus, globális kohézió és a fent említett, pozitív előjelű emelkedő kör. Azt sem szabad elfelejtenünk, hogy napjainkban a globalizálódás nem választás kérdése, hanem immár technológiailag adott folyamat.

Az arany-dollár standard végével olyan időszak köszöntött be, amelynek gazdasági és társadalmi koncepciói eltérnek az előző negyedszázad koncepcióitól. A társadalmi igazságosság pragmatikus, vegyes gazdaságának képzetét felváltotta a lényegében profitorientált gazdasági paradigma sokkal kevésbé kifinomult és sokkal kevésbé megfogalmazott víziója. A tisztán profitérdekeltségen alapuló társadalom nem tud, sőt kimondottan nem akar részt vállalni a szociálisan igazságos társadalom megalkotásában. „Tíz évnyi kutatás után ... arra a következtetésre jutottam, hogy a társadalmi igazságosság fogalmának a

szabad emberek alkotta szabad társadalomban nincs értelme... Nem lehet újraelosztási igazságosság ott, ahol senki nem végez újraelosztást" (*Hayek* [1978] 51–70. o.).

Ötven évvel a Marshall-terv után azt látjuk, hogy sikerének fő okai ma már nem állnak fenn, vagy ha mégis, akkor ezek inkább egy elmúlt kor túlélőjeként, mint egy új évszázad hajtórugójaként léteznek. Azoknak az erőknek a helyét, amelyek a demokratikus társadalmi kohézió pozitív előjelű, emelkedő körét létrehozták, lassan, de biztosan új technológiák és új társadalmi erők veszik át.

Új egyensúlyi helyzetek felé

Újból a biztonság kérdéséről

Napjainkban a globális biztonság kérdése legalább olyan fontos, mint ötven évvel ezelőtt volt. Akkor ezt hamar felismerték, és e felismerésnek köszönhetően gyorsan sikerült talpra állítani Nyugat-Európát. Ma az OECD-országok nem rendelkeznek reális jövőképpel, ehhez ugyanis túl sok helyi gazdasági, sőt néha politikai kérdés osztja meg őket. Bár egy ideig még bizonyára az Egyesült Államok, Európa és Japán lesznek a főszereplők, a világon számos jelentős kulturális és hatalmi központtal kell megosztozniuk: az – évszázadok óta az európai nagyhatalmak egyikének számító – orosz, az iszlám, a hindu, a buddhista, a konfuciánus és a héber hagyományokkal, melyek fokozatosan egyre nagyobb tért hódítanak, és hatalmas államokba (Kína, India) vagy kisebb, mégis erős országokba (Izrael) szerveződnek, és az északi, a déli, a keleti és a nyugati félteke egy-egy jókora darabját a magukénak mondhatják. A katonai, politikai, etnikai, kulturális vagy tisztán gazdasági indokból kirobbanó konfliktusok esélye hallatlanul nagy. A világ teli van helyi lázongásokkal, de a nyugtalanság globális, és csak hatalmas erőfeszítések árán sikerül keretek között tartani.

A pozitív, emelkedő köröket kutatva, nagy hiba lenne figyelmen kívül hagyni azt a hatalmas kapacitást, mely ezekben a potenciálisan pusztító erőkben lakozik. Az út nem veszélytelen: tojásokon és aknákon lépkedünk – ez utóbbiak jelképes értelemben gyakran nukleáris töltetekkel is össze vannak kapcsolva. Egy ehhez némileg hasonló helyzetben a Marshall-terv a legegyenesebb útvonalat választotta a sikerhez: habozás nélkül szembenézett a biztonság kérdésével!

A globális méretekben való gondolkozás nem választás kérdése. A gyors technikai fejlődés kényszerít e modern gondolkodásmódra, bár a helyzet politikailag még nem egészen érett meg erre. A műszaki változás már itt van, s gazdasági, társadalmi, politikai és katonai egyensúlyvesztéshez vezetett. A közgazdák és gazdaságpolitikusok feladata lenne az, hogy megfeleljenek az egyensúlyvesztések kihívásainak: segíteniük kellene egy olyan erős, hatékony gazdaságon alapuló új egyensúlyi helyzet létrehozásában, melyben a szabad társadalmakat a kulturálisan megnyilvánuló jó szándék, baráti érzület, továbbá a félelemtől és a nélkülözéstől alól való felszabadultság kapcsolná össze. Ennek valóra váltása az idealizmus és a geopolitika helyes arányú elegyítését kívánja meg.

Monetáris, gazdasági és társadalmi koherencia

Az a pragmatikusan vegyes pénzügyi és gazdasági gondolkodásmód, mely – saját, belső jellemzőin túl – oly sikeressé tette a Marshall-tervet, az elmúlt negyedszázadban komoly támadások kereszttüzébe került. Ez annak a folyamatnak a következménye, hogy egyre inkább a *laissez faire* elv uralkodik a gazdaságban, s a Marshall-terv korának pénzügyi,

gazdasági és társadalmi egyensúlyhelyzetei fokozatosan elveszítik kiegyenlítő, ellensúlyozó képességeiket.

A nemzetközi pénzügyi szektor egyensúlyi helyzete borult fel először. Az IMF alapokmányának első módosítását *de facto* semmibe vette a világ, ami a nemzetközi likviditás nem várt növekedéséhez vezetett. Míg a központi bankok hivatalos tartalékai 1949 és 1968 között 45 milliárd dollárról 79 milliárd dollárra gyarapodtak (ez 76 százalékos növekedést jelent), a következő húsz év alatt, 1969-től 1988-ig 79 milliárdról 1147 milliárd dollárra, vagyis 1452 százalékkal nőtt a tartalékok összege. 1989 és 1993 között 1147 milliárd dollárról 1436 milliárd dollárra (25 százalékkal) nőttek a tartalékok (*Witteveen* [1995] 106. o.). Nem meglepő, hogy a likviditás ilyen mértékű erősödése a világgazdaság alapvető átrendeződéséhez vezetett; negatív hatásai közé sorolható az infláció és a magas munkanélküliség is.

A likviditás gyors növekedésének egyik előidézője volt annak az eurovaluta-piacnak az élénk fejlődése, amely a Marshall-terv korában még nem is létezett. Az eurovaluta- vagy off-shore piacok forgalma, amelyek a nettó nemzetközi banki kölcsönök legnagyobb részét adják, amint arról a Bank for International Settlements (BIS) évről évre beszámol, az 1969. évi 60 milliárd dollárról 1993 végére 3780 milliárdra 1995 végére pedig 4645 milliárdra[3] nőtt. Fontos az is, hogy a nemzetközi kommunikáció sebessége, a számítógépesített származékos értékpapírpiac olyan további lehetőségeket teremtett a spekulációra, főleg a valuták és hitelokmányok terén, melyekről ötven évvel ezelőtt még senki sem álmodott.

Nem csoda, „ha a szabad piacgazdaság működését nem fogja vissza az egyéni érdeknél előbbre való közérdek [jogos] elismerése, akkor jelenlegi társadalmi rendszerünk, mely többé-kevésbé kimeríti a nyitott társadalom fogalmát, előbb-utóbb össze fog omlani" (*Soros* [1997]).

Nem áll szándékunkban felelőtlen jóslatokba bocsátkozni, a józan és jó szándékú figyelmeztetéseket azonban komolyan kell venni. Ezek célja, hogy megvédjék, létrehozzák és újraalkossák a kiegyensúlyozott, méltányos és szabad társadalmat, méghozzá reális alapokon, a fennálló helyzetből kiindulva. Bizalomra és reményre ad okot az is, hogy a Fed, a BIS, az IMF és más nemzetközi intézmények jelentős energiákat fordítanak arra, hogy megőrizzék a jelenlegi rendszer integritását (*Stone–Zissu* [1994]). A Világbank, az EBRD, az OECD-hez hasonló nemzetközi szervezetek és a PHARE-hoz hasonló segélyprogramok szintén egyre nagyobb figyelmet szentelnek a globális pénzügyi és gazdasági változások társadalmi hatásainak.

Annak megítélése, hogy ezek az erőfeszítések elégségesek-e ahhoz, hogy több évtizedre megteremtsék a szabad társadalmi kohéziót, meghaladja e cikk kereteit, feltétlenül ide kívánkozik azonban néhány témánkba vágó megjegyzés. Tagadhatatlan, hogy a fokozott likviditás és a gyors műszaki fejlődés hatására az utolsó negyedszázad és főleg az elmúlt évtized során hallatlanul megnőtt a tőke mobilitása. Ennek a fejleménynek számos kedvező hatása van. A társadalmi mobilitás azonban már csak a természeténél fogva sem tudott lépést tartani a tőkemobilitás tempójával. A tőketulajdonosok és a munkaerő-tulajdonosok rugalmassága közötti különbség olyan veszélyes társadalmi feszültségekhez vezethet, melyek idővel inkább csak növekedni, mint csökkenni fognak. Globális méretekben ennek eredménye a nagyarányú ipari diszlokáció és a munkakörülmények romlása lehet. A jövőben a fejlett világon belüli egyensúlyvesztés az OECD-országok mint csoport konstruktív erejének szükségtelen gyengüléséhez vezethet, ez pedig hátrányosan befolyásolhatná azt a képességüket, hogy hozzájáruljanak a globális társadalmi kohézió méltányos és egészséges egyensúlyi helyzeteinek létrehozásához.

[3] *Forrás: Witteveen* [1995] 106. o. és A Bank for International Settlements 1995. évi jelentése alapján (139–140. o.).

Ezek szerint az első számú feladat a globális pénzügyi rendszer javítása lenne. 1994-ben több javaslat is elhangzott Brüsszelben, főleg a regionális megközelítés gondolatával – amint arra az Európai Unión belül napjainkban tapasztalható erőfeszítések is utalnak –, valamint az SDR-allokáció szélesebb körű használatával kapcsolatban, amelynek segítségével lehetőség lenne kielégíteni az átalakuló országok „kivételes szükségleteit". Üdvözlendő tény, hogy már a külföldi valutapiacok legkiválóbb szereplőinek véleménye szerint is ezeket a piacokat gyakran érik olyan hatások, amelyek fölösleges instabilitást okoznak, és esetleg az összeomlásukat is előidézhetik, nemkívánatos irányzatokhoz vezethetnek a reálgazdaságban, és károsan befolyásolják a népjólétet és a közerkölcsöt. Ezért jogosnak nevezhető, ha az állami politika átgondolt intézkedésekkel és a stabilitás helyreállításának szándékával közbeavatkozik (*Soros* [1997]).

Úgy tűnik, hogy az elkövetkező évtizedekben a kulcskérdés továbbra is az árak és árfolyamok stabilitására, a növekedésre, a társadalmi kohézióra való törekvés lesz mind az OECD-országokon belül, mind azokon kívül. A helyzetet számtalan ellentmondás bonyolítja. A gyors technológiai fejlődés nem szükségszerűen hoz életszínvonal-javulást a társadalom széles rétegei körében. A nagyfokú likviditás esetleg improduktív, „zérósösszegű" játszmák felé terelődik majd. A megtakarításokat nehezebb lesz olyan produktív befektetések felé irányítani, melyekből finanszírozhatóvá válnának a közösség jogos infrastrukturális szükségletei, például a közlekedés és a távközlés, a környezetvédelem és a szolgáltatások (oktatás, közbiztonság és művészetek támogatása) terén. A nagyfokú munkanélküliség nem más, mint nagyfokú társadalmi erőforrás-pocsékolás. Egy jól működő, modern gazdaságnak meg kell találnia annak a módját, hogy a produktivitás hasznát a társadalom széles rétegei élvezhessék. Az egészségügyet és a nyugdíjbiztosítást egyre növekvő mértékben privatizálni kellene, de csak akkor, ha növekvő produktivitásuk felelős társadalmi ellenőrzés alatt áll, hiszen egy privát nyugdíjbiztosító éppúgy tönkremehet, mint egy rosszul vezetett takarékpénztár. A szerzett jogokat szintén védeni kellene. A források gazdaságosabb, kiegyensúlyozottabb allokációjának fokozatosan kellene megvalósulnia, hogy az embereknek legyen idejük alkalmazkodni a konstruktívabb élethez (*OECD* [1997] 9. o.).

Eszközök

E tanulmány nem tűzheti ki célul azoknak a konkrét eszközöknek a megfogalmazását, amelyekkel a fent említett értékeket napjaink és a jövő század környezete számára lefordíthatnánk. Megelégszik azzal, hogy kiemelte a Marshall-terv legfontosabb elemeit, köztük Robert Triffin érdemeit is, melyek konstruktívan befolyásolhatják a jövő gazdasági gondolkodásmódját. A Marshall-terv – egyszerűbb körülmények között – valóban olyan intézményi modellnek bizonyult, mely reményt, biztonságot és sikerélményt nyújtott az atlanti közösség több száz millió lakója számára. Ma sokkal nehezebb megtalálni azt a koncepciót, mely végső soron új, méltányos egyensúlyi helyzeteket eredményezhet, hiszen a koncepciónak globálisnak, vagyis a világ számos országa és közössége számára elfogadhatónak kell lennie. Egyszerre kell wilsoni értelemben idealistának lennie, ugyanakkor a Realpolitik vonásai sem hiányozhatnak belőle. Békésen kell koordinálnia számtalan létező kulturális, történelmi, gazdasági, társadalmi és politikai érdeket.

Röviden: az új demokratikus egyensúlyi helyzetek megteremtéséhez egy „globális Marshall-tervre" van szükség. A nyilvánvaló nehézségeket látva, amelyek abból a korlátlan hitből erednek, hogy a szabadpiaci erők automatikusan nem csupán a gazdasági egyensúlyi helyzetek létrehozására képesek, hanem a társadalom teljesítményének és jó-

létének optimalizálásáról is gondoskodnak, a globális Marshall-terv kifejlesztése nyilván sok időbe fog telni.

Olyan globális társadalmat szeretnénk, melyben a társadalom érdekében a piac és az állam hatalma egyensúlyban van. Az egyensúly eléréséhez természetesen szükség van arra, hogy a jelenlegi ún. gyenge kormányok tevékenysége lényegesen magasabb szakmai színvonalon folyjék, és nagyobb súlyt kapjon benne a média immár túltengő hatalmát ellensúlyozni képes nevelési funkció. Ha elfogadjuk ezt az elképzelést, akkor lehetőség kínálkozik arra, hogy idővel békés keretek között kifejlődjék az új pénzügyi, gazdasági és társadalmi rend. Ezt a folyamatot nagyban elősegítheti a szociálisan felelős piacgazdaságnak a háború utáni évtizedekben kidolgozott számtalan gyakorlati megoldása, melynek a Marshall-terv szerves részét képezte, és mely ma is ott áll az atlanti közösség jelenlegi eredményeinek hátterében.

A globális monetáris rendszer által létrehozott tőkerugalmasság azonban olyan társadalmi feszültségeket idézhet elő, melyek feloldásával már most kell foglalkoznunk. Az oktatás, a nyugdíj, az egészségügy és a munkanélküliség terén felmerülő társadalmi szükségletek létezése tagadhatatlan; finanszírozásuk formája fontos, de valójában másodlagos tényező. Az állam nem vonhatja ki magát az alól a felelőssége alól, hogy polgárainak lehetőséget adjon e szükségletek kielégítésére, ám az lehetséges, hogy csak közvetve vállal ilyen felelősséget. Mindenesetre fontosnak tartjuk, hogy az állampolgárok e szükségletekhez történelmileg elfogadható mértékben és hatékony ellátórendszerek révén juthassanak hozzá.

A munkanélküliség a társadalmi problémák legnagyobbika. Ez különös erővel jelentkezik a gazdasági ciklus mélypontján. A technikai innovációk eredményeként egyes szektorokban az egy főre jutó termelékenység gyorsabban nő, mint a gazdaság egésze. Ez a jelenség a jövedelmi és vagyoni viszonyok egészségtelen differenciálódásához vezethet, és átmeneti jellegűből tartóssá - strukturálissá - is válhat. Ez a meggondolás olyan programok kidolgozását teszi szükségessé, amelyek „támogatják a kormányzati rendszerek és a társadalmi felelősség közötti nélkülözhetetlen összhang létrejöttét.... Kormányzati reformok révén a társadalmi identitás és a részvétel érzését lehetne támogatni.... innovatív megoldásokkal olyan egyensúlyok hozhatók létre, amelyek mellett a társadalmi kohézió és a gazdasági rugalmasság összehangolható" (*OECD* [1997] 4. o.).

Egyre növekvő erőfeszítések várhatók azért, hogy a szociális szükségletek kielégítése ne az állami költségvetést terhelő formában, hanem „családokon, munkahelyeken, önkéntes társulásokon" keresztül valósuljon meg (*OECD* [1997] 5. o.). Miközben az új programok elismerik az alapvető szolgáltatásokra vonatkozó jogot, a társadalmat arra is késztetniük kell, hogy olyan testre szabott programok készüljenek, amelyek nagyobb választási lehetőséget, önmegvalósítási módozatokat kínálnak az egyének számára. Elképzelhető például kormánygaranciák nyújtása az oktatást szolgáló hitelekre. Amit ezek az intézkedések hangsúlyoznak, az nem a társadalmi érdek tagadása, hanem ellenkezőleg: ezeknek az érdekeknek a mai viszonyok között elfogadható, közvetett módon történő támogatása. Ebben a keretben a Marshall-terv tanulságai a mai napig érvényesek a nemzetközi (pénzügyi) szervezetek, valamint mind a fejlett, mind az átmeneti országok kormányai számára. Úgy véljük azonban, hogy különösen fontos szerep vár a G-7-ek és az OECD jövőbeli kezdeményezéseire.

Robert Triffin eredeti érdeklődési körét és életművét, melyet a nemzetközi bankvilág területén hozott létre, a globális kooperáció iránti őszinte elkötelezettség motiválta, és olyan világ megvalósítására törekedett, melyben „a logika és az erkölcs uralkodik, és ahol a nemzetközi megtakarításokat a harmonikus fejlődés megvalósítására fordítanák" (*Maystadt* [1996]). Ezért gondoljuk, hogy Triffin elképzelései kiterjeszthetők napjaink problémáinak a megoldására.

Hivatkozások

DESAI, P. [1995]: Russian Reform, G-7 Aid and IMF Monitoring: Marshall Plan Lessons. Megjelent: The Global Monetary System After the Fall of the Soviet Empire. Szerk: *Szabó-Pelsőczi Miklós*. Avebury, Aldershot (a Robert Triffin–Szirák Alapítvánnyal együttműködve), Egyesült Királyság.

HANSEL, F. L. [1996]: The Marshall Plan from Today's Perspective. Megjelent: *Szabó-Pelsőczi Miklós* (szerk.) [1996] kötetben.

HAYEK, F. A. VON [1978]: The Atavism of Social Justice. F.A. von Hayek: New Studies in Philosophy, Politics, Economics and the History of Ideas. Routledge and Kegan Paul, London.

HIERONYMI, O. [1973]: Economic Discrimination Against the United States in Western Europe (1945–1958). Library Droz, Genf–Párizs.

HORSEFIELD, J. [1969]: The International Monetary Fund 1945–1965. III. kötet. IMF. Washington, D. C.

JOHNSTON, D. [1997]: From the Marshall Plan to True Globalization. International Herald Tribune, március 26.

KISSINGER, H. [1996]: Diplomácia. A Panem–McGraw-Hill–Grafo magyar kiadása, Budapest.

MAYSTADT, PH. [1996]: The Challenge of Creating Global Economic and Monetary Environment Conducive to a Successful Transition of the Former Centrally Planned Economies. Meglelent: *Szabó-Pelsőczi Miklós* (szerk.) [1996] kötetben.

OECD [1997]: Forum for the Future. Economic Flexibility and Societal Cohesion in the 21st Century. Párizs, január 23.

SCHUMPETER, J. A. [1942]: Capitalism, Socialism and Democracy. 3. kiadás. Harper and Brothers, New York.

SOLOMON, R. [1997]: The International Monetary System, 1945–1976: - An Insider's View", Harper and Row Publishers, New York.

SOROS, GY. [1997]: A kapitalizmus veszélyes. Magyarul megjelent a Magyar Hírlap január 25-i számában.

STONE, CH. A.–ZISSU, A. (szerk.) [1994]: Global Risk Based Capital Regulations, I. és II. kötet. Irwin, Professional Publishing, Burr Ridge, Illinois; New York.

SZABÓ-PELSŐCZI MIKLÓS (szerk.) [1996]: Fifty Years After Bretton-Woods. Avebury, Aldershot, Egyesült Királyság (a Robert Triffin–Szirák Alapítvánnyal együttműködve).

TRIFFIN, R. [1957]: Europe and the Monetary Muddle: From Bilateralism to Near-Convertibility, 1947–1956. Oxford University Press, New Haven és London Yale University Press.

WITTEVEEN, H. J. [1995]: The Determination and Consequences of International Liquidity. Megjelent: *Szabó-Pelsőczi Miklós* (szerk.) [1996] kötetben.

SUMMARY OF THE ARTICLES

About the maturity for union of Central Europe

László Csaba

The paper analyses merely one half of the EU expansion process, the preparedness of the Central European candidates. It reviews the common counter-arguments voiced against admission and then examines how the Copenhagen criteria of maturity – published in 1993 – have been met. The second part of the article deals with the contradictions because of which true EU standards can only be attained after the admission. Interpreting the decennial process of becoming member in the framework of the neo-institutional theory there arise new key problems for the economic strategies of the pioneers in systemic change.

Contractual wage policies in Hungary

Lajos Héthy

Hungary played a pioneering role in Central East-Europe in abolishing the administrative determination of wages and in applying wage policies relying on agreements, on contracts. Their gradual introduction was based both on theoretical and practical considerations. By our days, however, the institutions of national wage negotiations need corrections.

Institutional guarantees have to be brought about in the Interest Conciliation Council so that the circle of those participating in national wage negotiations should be directly interested as well as adequately supported and – if necessary – renewed from time to time. The choreography of negotiations has to be adapted to the realities of the evolving market economy, the main point of bargaining has to be shifted into the system of relations of employees, while the burden of representing public interest and of the public policy serving it devolves on the government. In contrast with this, in the wage negotiations of the fiscal sphere – where the determining role of the government has necessarily remained – the problems of financing and the guarantees of financing have to be solved satisfactorily.

Environmental protection amidst privatisation

Mária Csanádi – Erzsébet Páczi

The party-state has not passed away without leaving traces. Its effect on the transformation following its collapse continues to endure in our very days. It remnants are vanishing only slowly. The tensions having come about because of the rapid collapse and the relatively slow institutionalisation have proved to be lasting. Also the cumulated uncertainty characteristic of the post-socialist transformation, caused by frequent changes in several dimensions and

affecting vast masses, is only gradually diminishing. Until the coming into being and stabilization of the new economic and institutional structure decisions are random, their implementation is uncertain, the decision-making process is often irrational and because of all these a strategic behaviour runs into difficulties.

The article first reviews the institutional conditions of the coming about and assertion of laws, and then it describes the situation of environmental protection and the changes in individual phases of regulation related to privatisation.

Hungary's EU admission and the sector of small and medium-size firms

Zoltán Román

The offical EU opinion about the admission of Hungary related to Agenda 2000 indicates in several places that our joining the EU brings about a more advantageous situation for small and medium-size firms. At the same time, it does not mention that studies analysing earlier admissions pointed to particular difficulties, frequently difficult to bridge, precisely in this sphere. The study offers a comparison of the spheres of small and medium-size firms in the EU member countries and in the Hungarian economy, and then formulates recommendations for small and medium-size firms, their organizations and the related policies in connection with the preparations for joining the EU.

From the Marshall plan to the new equilibrium situations

Gusztáv Báger – Miklós Szabó-Pelsőczi

It was half a century ago that – in his speech held at Harvard University – the Secretary of State of the USA made public the plan in whose framework up to then unprecedented amounts of aid began to flow from the leading great power into the the Western European countries. The realization of the Marshall aid was made possible and necessary by particular historical circumstances. The European reconstruction program solved its task succesfully: it not only modernized the economies of the beneficiary countries but also shaped their development according to the security requirements of those financing it. This study is not merely an "anniversary" retrospection: the authors make an attempt at disclosing the common elements of the then prevailing and the present world political and world economic situation and urge for a similar global aid program.

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

Közgazdasági Szemle, Vol. XLV, January 1998

CONTENTS

"Fui et vidi experiri..." János Kornai is seventy years of age 1
Kornai as seen by contemporaries *(László Csaba, István R. Gábor, Júlia Király, Mihály Laki, Pál Márer, Gábor Oblath, Mária Zita Petschnig, András Simonovits, Mihály Vajda, Tibor Vámos, Éva Várhegyi* 3

STUDIES

László Csaba: About the maturity for union of Central Europe 18
Lajos Héthy: Contractual wage policies in Hungary 36
Mária Csanádi – Erzsébet Páczi: Environmental protection amidst privatisation 51
Zoltán Román: Hungary's EU admission and the sector of small and medium-size firms 69

ANNIVERSARY

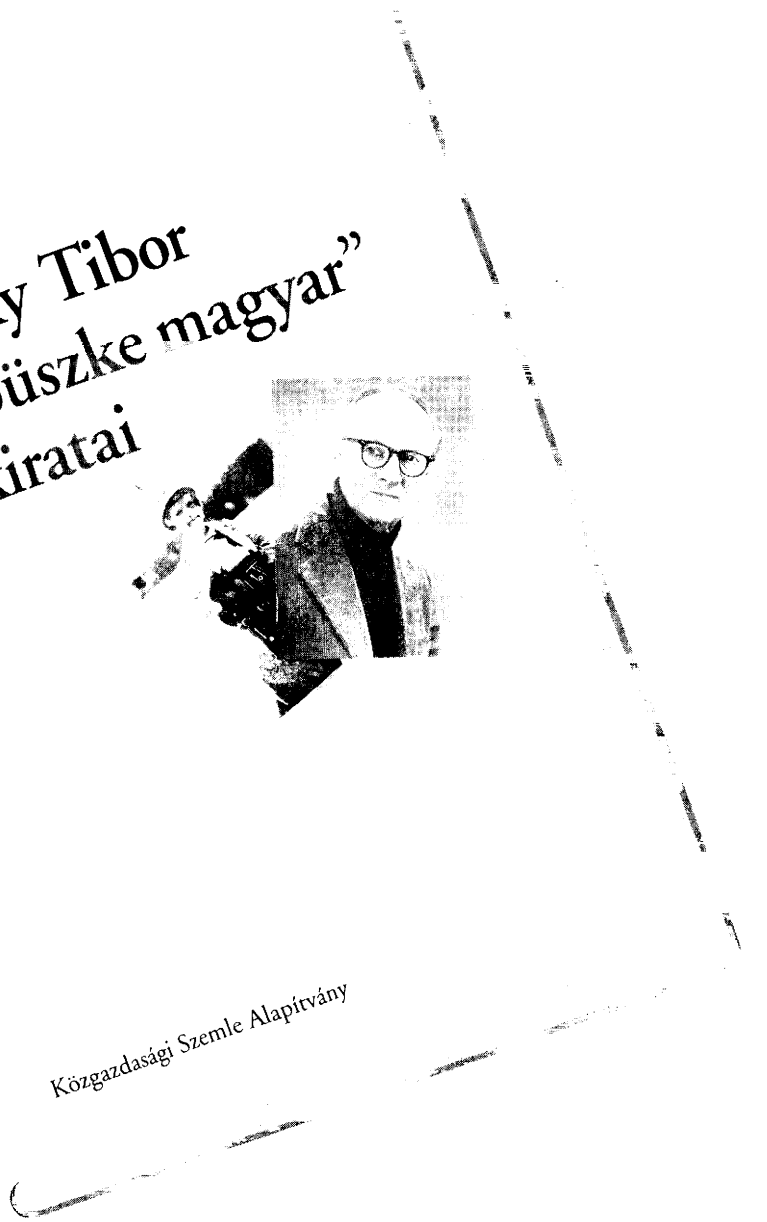
Gusztáv Báger – Miklós Szabó-Pelsőczi: From the Marshall plan towards new equilibrium situations 84

English abstracts of the articles 95

Kiadja a Közgazdasági Szemle Alapítvány, 1112 Budapest, Budaörsi út 43–45.
Telefon: 319-3165, 319-3166, *319-3126
A kiadásért felel: Szabó Katalin, a kuratórium elnöke
Ügyvezető igazgató: Sok Ödön
Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43–45.
A nyomtatást és a kötészeti munkálatokat az ETO-Print Nyomda végezte
Felelős vezető: Balogh Mihály
Felelős szerkesztő: Szabó Katalin
HU ISSN 0023-4346
Indexszám: 25 452

Terjeszti a Magyar Posta Rt., a Hírker Rt., az NH Rt. és alternatív terjesztők. Előfizethető a hírlapkézbesítőknél és a Hírlap-előfizetési Irodában (1089 Budapest VIII., Orczy tér 1., postacím: HELIR, 1900 Budapest, Orczy tér 1.) közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a Postabank és Takarékpénztár Rt. 11991102-02102799 pénzforgalmi jelzőszámára, ezenkívül Budapesten a Magyar Posta Rt. Hírlapüzletági Igazgatósága kerületi ügyfélszolgálati irodáiban, vidéken a postahivatalokban. Példányonként megvásárolható az Akadémiai Kiadó MAGISZTER (1052 Bp., Városház u. 1. Tel.: 138-2440), továbbá a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Rt. könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 5760 Ft. Külföldön terjeszti a Hungaropress Distribution / Sajtóterjesztő Kft. (1117 Bp., Budafoki út 70. Tel.: (36-1) 206-1918, fax: (36-1) 206-1921), valamint a Batthyány Kultur-Press Kft. (1011 Budapest, Szilágyi Dezső tér 6. Tel./fax: (36-1) 201-8891, E-mail: batthyany@kultur-press.hu)

Ára: 480 Ft



Megjelent a Közgazdasági Szemle Alapítvány első kötete.
A kötet ára 1200 forint. 20 százalék kedvezménnyel, 960 forintért megvásárolható a Közgazdasági Szemle Szerkesztőségében (Tel./Fax: 319 3165; 319 3166).

Közgazdasági Szemle

XLV. ÉVFOLYAM 1998. FEBRUÁR

ANTAL LÁSZLÓ
A kiigazítás – ahogy én látom

LAKY TERÉZ
Változó fogalmak a munka változó világában

SZABÓ KATALIN
Kihelyezési hullám
A piac térhódítása a vállalati hierarchiák rovására

ZSOLNAI LÁSZLÓ
A felelős gazdasági döntéshozatal modellje

EDMUND MALINVAUD
Megjegyzések a gazdasági rendszerek értékeléséről
(Kornai János születésnapjára)

SIMON GYÖRGY
Növekedési tényezők, ár-, bér-
és profitmechanizmus a modern gazdaságban

KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY

A MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADÉMIA
KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI BIZOTTSÁGÁNAK FOLYÓIRATA

Szerkeszti a Magyar Tudományos Akadémia Közgazdaságtudományi Bizottsága:

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

Közgazdasági Szemle, XLV. évfolyam, 1998. február

TARTALOM

Antal László: A kiigazítás – ahogy én látom 97
Laky Teréz: Változó fogalmak a munka változó világában 123
Szabó Katalin: Kihelyezési hullám. A piac térhódítása a vállalati hierarchiák rovására 137
Zsolnai László: A felelős gazdasági döntéshozatal modellje 154

KORNAI JÁNOS 70 ÉVES

Edmund Malinvaud: Megjegyzések a gazdasági rendszerek értékeléséről 163
Kornai – a kortársak szemével *(Chikán Attila)* 173

MŰHELY

Simon György: Növekedési tényezők, ár-, bér- és profitmechanizmus a modern gazdaságban 174

KÖNYVBÍRÁLAT

Világjelenség a beruházásokról – tradicionális társaságok, piaci szerkezet és versenypolitika *(Blahó András és Dóra Szilvia)* 193

A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata 198

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, XLV. évf., 1998. február (97–122. o.)

ANTAL LÁSZLÓ

A kiigazítás – ahogy én látom

A tanulmány célja az 1995 márciusában megkezdett és napjainkban sem lezárult stabilizációs program tényszerű értékelése, továbbá azoknak a máig is gyakori felvetéseknek, kritikáknak az áttekintése, rendszerzése, érvelésük lényegének megragadása, amelyek alapjaiban kérdőjelezik meg az aggregált kereslet radikális szűkítésével és súlyos társadalmi áldozatokkal járó stabilizációs programot. Kitér azokra az ugyancsak gyakori felvetésekre is, amelyek a gyors liberalizáció, továbbá az államháztartási reform indokoltságát vitatják, illetve egyértelműen negatív társadalmi és gazdasági hatásait vélik igazolni. Az évtizedfordulótól napjainkig végbement makrogazdasági folyamatok elemzése alapján megerősíti azoknak az álláspontját, akik a stabilizációs programot elkerülhetetlennek, radikális mértékét pedig szükségesnek tekintették. Az írás amellett érvel, hogy a közelgő válság már jóval korábban, 1992-ben látható volt, és preventív gazdaságpolitikai beavatkozással jóval kisebb társadalmi áldozatokkal is elérhető lett volna a kiegyensúlyozott fejlődés. Végül cáfolja azt a vélekedést, miszerint a stabilizáció kizárólag átmeneti eredményt képes elérni, amely csak további megszorításokkal tartható fenn a jövőben.*

A kiigazítási program fogadtatása

Magától értetődőnek tartom, hogy a társadalom egyáltalán nem lelkesedik a Bokros-csomag néven ismertté vált kiigazítási politikáért és a Bokros Lajos távozása óta is fennmaradt szigorú pénzügyi rezsimért. Az áldozatok nagyok voltak, az eredmények viszont közvetettek, kevéssé kézzelfoghatóak.

Ha egy háztartás vagy egy vállalkozó törleszti az adósságát és ezért rövidebb-hosszabb ideig kénytelen összehúzni a nadrágszíját, akkor világos a kapcsolat a meghozott áldozat (fogyasztásról való lemondás) és az elért eredmény (a jövőt terhelő kötelezettségek csökkenése) között. Nem ez a helyzet akkor, ha javul a folyó fizetési mérleg vagy csökken az ország devizaadóssága, ellenben csökken a munkavállalók reálkeresete és csökken az állam által finanszírozott transzferek, az állam által nyújtott jóléti szolgáltatások volumene. Itt is létezik persze valamiféle kapcsolat a társadalom által vállalt áldozat és az eredmény (a *várható* folyamatos inflációcsökkenés, a *jövőben* csökkenő kamatterhek, a *jövőbeli* kedvezőbb növekedési esélyek stb.) között, de ez áttételes, esetleges és bizonytalan.

* E helyütt szeretnék köszönetet mondani *Csillik Péternek, Hetényi Istvánnak, Király Júliának, Kornai Jánosnak, Náray Lászlónak, Surányi Györgynek* és *Tétényi Tamásnak* tanácsaikért és kritikai észrevételeikért, amelyeket írásom véglegesítésekor igyekeztem hasznosítani.

Antal László a Magyar Külkereskedelmi Bank Rt. elnöki tanácsadója.

(Esetleges, hogyan oszlanak meg a többletterhek a társadalom egyes tagjai között, és az is, hogy kik, milyen arányban és mikor részesülnek az elérhető eredményekből.)

Az állampolgár eleve nincs meggyőződve arról, hogy valóban baj van, mivel bőven kap ezzel ellentétes üzeneteket a politikától, olykor a szakemberektől is. Ezért nem várható, hogy a társadalom értékelje azt a Kornai János által hangsúlyozott és szerintem is legfontosabb (de sokak által máig megkérdőjelezett) eredményt, hogy a megkésett, ám az utolsó pillanatban még végrehajtott, akkor azonban valóban radikális kormányzati beavatkozás egy lehetséges (szerintem bizonyos) tragédiától mentette meg a magyar társadalmat.[1] Ennek feltételezhető mértékéről legfeljebb azoknak az országoknak a tapasztalatai adhatnak információt, ahol a stabilizációs program megkésettnek vagy erőtlennek, ezért sikertelennek bizonyult. A negatív társadalmi fogadtatáshoz hozzájárult az is, hogy a kormányzatnak nem erőssége a kommunikatív képesség.

Erről a potenciális veszteségről ad képet Kornai János már idézett cikke is. A példaként felsorolt öt országban (Chile, Costa Rica, Argentína, Brazília, Mexikó) a kiigazítást követő évben kivétel nélkül mindegyikben csökkent a GDP, egyetlen ország kivételével jelentősen. Néhány országban a második évben is folytatódott a visszaesés, miközben maga a stabilizáció végül is kudarcba fulladt. Egyébként példák sora igazolja, hogy ha kényszerként, tehát spontán módon kerül sor a megbomlott egyensúly helyreállására, akkor ez lényegesen nagyobb megrázkódtatással, tőkemenekléssel, valutaleértékelődéssel, olykor anarchiával és az ország iránti nemzetközi bizalom több éven át tartó elvesztésével jár. A stabilizáció az esetek zömében csak többszöri nekifutással sikerül. A folyamatot jól jellemzi Kornai János írása: „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 tapossák és elzárják a kijáratot. A pénzügyi válságokban az emberek rémülten vonják ki a pénzüket, próbálnak gyorsan túladni a befektetéseiken, viharos tőkemenekülés megy végbe – s éppen a pánik gyorsítja fel a folyamatokat, erősíti önmagát és ettől olyan meredek az összeomlás. *Magyarországon ezt a pánikot sikerült megelőzni.*" (*Kornai* [1996].)

A cseh gazdaságot a közelmúltban ért (de már jóval korábban előre jelezhető) megrázkódtatás mutatja a halogatott kiigazítás következményeinek az egyik legfrissebb, bár szerencsére kevésbé drámai példáját. Az előző két év ígéretes fellendülése megtört: a növekedés üteme 1997-re 1 százalék körülire süllyedt, hasonlóan alakul a feldolgozóipari termelékenység is. A cseh gazdaság alacsony munkanélküliségi rátája a hivatalos előrejelzések szerint 1997 végére 5 százalékra nőtt, majd 1998-ra 6 százalékra emelkedik. A cseh gazdaság ULC alapon mért versenyképessége 1996-ban nem kevesebb, mint 1 százalékkal romlott. (Az adatok az *EBRD* [1997] dokumentumból származnak. Számos jel arra mutat, hogy a cseh gazdaságot a korábbi években jellemző igen kedvező paraméterek (növekedés, infláció, munkanélküliség, államadósság stb.) nem annyira a gazdaság erejét, versenyképességét igazolták, mint inkább arra utalnak, hogy Csehország még részben előtte áll azoknak a megrázkódtatással járó strukturális változásoknak, amelyeken Magyarország már többé-kevésbé túljutott. Ez lehet a magyarázata annak, hogy számos szakértő megkérdőjelezi, hogy a magyarországi mélyponthoz hasonló fizetésimérleg-hiányt (1996-ban a GDP 8,1 százaléka) és az annál jóval nagyobb külkereskedelmi deficitet követő kormányzati intézkedések – leértékelés, átmeneti importletéti rendszer, hatósági árkorrekciók, fiskális szigorítások, bérkiáramlás visszafogása – elégségesek lesznek-e a gazdaság stabilizálására, amely legalább két-három évet vesz igénybe.

Anélkül, hogy a további fejleményekre vonatkozó jóslatokba bocsátkoznánk, nyilvánvaló, hogy a cseh gazdaság veszteségei kisebbek, a gazdaságpolitika pedig hitelesebb lett volna, sőt talán a politikai instabilitás is elkerülhető lett volna, ha a kormány hamarabb szakít „image-centrikus" gazdaságpolitikájával.

[1] „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." – írja Kornai János, és ezt a reakciót természetesnek tekintem, még akkor is, ha felelős pénzügyi vezetők erre több ízben nyilvánosan figyelmeztettek. (Lásd *Kornai* [1996].)

Nem csodálkozom azon sem, hogy az ellenzéki politikai erők élesen támadták és támadják ma is a kiigazítási programot, azzal érvelve, hogy mindez elkerülhető lett volna, vagy hogy az indokoltnál jóval brutálisabb beavatkozások túlhűtötték a magyar gazdaságot, ezért a hozott társadalmi áldozatok fölöslegesek. (Végül is, az ellenzéknek *ez* a dolga.) Már kevésbé tudok megbarátkozni a társadalmi-gazdasági összefüggésekben jól eligazodó, érzékeny és a társadalmi magatartásmintákat formálni képes értelmiségi elitnek a kiigazítással (Bokros-programmal) szembeni nyílt, általános ellenszenvével, amely nem annyira racionális, mint inkább érzelmi, indulati motívumokból táplálkozik, és az a meggyőződés fűti, hogy a gazdaságpolitika alapcéljainak a gazdaság állapotától, fejlettségétől független, magasabb rendű értékeken kell alapulniuk. Ez a csoport az elmúlt évtizedekben sok mindenért felemelte a szavát, azt azonban nyugodtan, mondhatni közömbösen vette tudomásul, hogy az ország néha lassabban, néha lökésszerűen, de folyamatosan eladósodott, azaz *a jövő generáció rovására költekezett (amíg lehetett),* elsősorban fogyasztott.

Amikor kiderült, hogy elérkeztünk arra a határra, amelyen túl a nemzetközi pénz- és tőkepiac ezt, a fogyasztás kedvéért eladósodó gazdaságpolitikát egyre drágábban és bizonytalanabbul, esetleg egyáltalán nem finanszírozza, és nem az utánunk következő generációknak kell majd valamikor (kamatostul) áldozatot hozniuk az ország stabilizálásáért, hanem éppen nekünk, ráadásul azonnal, nyomban megfogalmazódtak az etikai kétségek. Bizonyos, hogy ha egy ország pénzügyi megszorításokra kényszerül, akkor sok mindenről kénytelen lemondani, ami egyébként hasznos, fontos vagy szociálisan indokolt lenne. (A tudomány, a kultúra, a sport támogatásával, az egészségügy modernizálásával kapcsolatos célok, továbbá a szegénység enyhítését szolgáló programok áldozatul eshetnek a megszorításoknak akkor, amikor a megszorítások elkerülhetetlenek.) Az ezzel járó hátrányokat, konfliktusokat, érdeksérelmeket érzékletesen be lehet mutatni, mint ahogyan ez számtalan esetben meg is történt és történik ma is, mindez azonban vajmi keveset segít egy, a válság határán táncoló gazdaságon. Ráadásul az „aggódó attitűd" hátterében gyakran kimutatható a privilégiumféltő érdekharc, amelyben persze a jól szervezett, érdekeiket hangosan, a tömegkommunikáció csatornáin keresztül is megszólaltatni tudó csoportok kerülnek ki győztesen, részben-egészben elhárítva az őket fenyegető veszteséget, amely így, a „veszteségmegmaradás törvénye" szerint más társadalmi csoportokra hárul.[2]

Megint más kérdés az, hogyan viszonyul a szűkebb szakmai közvélemény a kiigazítási programhoz,[3] amelynek számos nem jelentéktelen eleme túlélte a radikális megszorítások szerencsére rövid időszakát, és nagy valószínűséggel tartós eleme lesz a gazdaságpolitikának. (Ilyennek tekintem például a rászorultsági elv kiterjesztését, a jóléti szolgálta-

[2] Számomra ez volt a mondanivalója a honoráriumok járulékkötelezettsége körül fellobbant, jelentőségéhez képest éles vitának. Számos esetben hasonló mellékzöngéje volt az egészségügyi reform egyes kérdései, például a kórházi ágykapacitások leépítése vagy a paraszolvencia (jelképes) adókötelezettsége, illetve az adózás alapjául szolgáló jövedelmek vélelmezése körüli vitáknak. Ilyennek tekintem az egyetemi tandíjról folyt vitát is, amelynek sok részvevője nem akarta tudomásul venni, hogy a bevezetett tandíj egyáltalán nem az oktatás költségeinek *megtérítettését* jelentette, hanem egy nagyon is részleges (ha nem is jelképes) tehervállalást. A példákat még folytatni lehetne.

[3] A *kiigazítás* a jövedelemelosztás makroarányainak (munkajövedelmek, profit, transzferek, költségvetési újraelosztás terjedelme) a hazai aggregált kereslet szűkítésével járó, radikális változtatása, a monetáris, fiskális és jövedelempolitikai eszközök összehangolt alkalmazása révén, a gazdaság stabilizálása érdekében. E definíció értelmében a kiigazítási programnak nem szerves részei az intézményi reformok, noha nem kizárt, hogy – mint a hazai gyakorlatban is történt – a kiigazítással párhuzamosan intézményi reformokra is sor kerül. A kiigazítás kényszere ugyanis alkalmat teremt az intézményi reformokkal szembeni ellenérdekek leküzdésére. (Konkrétan: Bokros Lajos „csomagjában" a kiigazítási célok mellett nagy súllyal megfogalmazódott az intézményi reformok követelménye is. A heterodox jelleg mellett ez a másik lényeges sajátossága e programnak.)

tások egy részének piacosítását.) A szakma számos ismert képviselője mindmáig alapjaiban kérdőjelezi meg a kiigazítási programot, azaz nem egy-egy részkérdését teszi vitássá, hanem azt, hogy egyáltalában szükség volt-e a valóban súlyos megszorításokra,[4] vagy azt állítja, hogy lényegesen kisebb megszorításokkal és könnyebben elviselhető társadalmi áldozatokkal, az 1993–1994-ben megindult növekedési folyamatokat nem megtörve is lehetett volna végrehajtani eredményes stabilizációt.

A fő vitakérdés valóban a megszorítások *elkerülhetetlensége* és azok *mértéke*. De más, hosszú távon talán fontosabb gazdaságpolitikai törekvések is vitatottá váltak. Némely írás megkérdőjelezi a piaci intézményrendszert és az átfogó, gyors liberalizálásra törekvő, az államtalanításban „éltanuló" neoliberális gazdaságpolitikát – mint amely megrendíti a még gyenge versenyképességű gazdaságot és még inkább a társadalmat. „Megkockáztatható az az állítás, hogy nálunk – a korábbi közhiedelemmel ellentétben – az intézményi változások túl gyorsak voltak, előreszaladtak a népesség alkalmazkodóképességéhez, a gazdaság tényleges állapotához, a lakossági jövedelmekhez, életviszonyokhoz képest." (*Köves–Szamuely* [1997].)

Van, aki azt is vitatja, hogy indokolt-e a (szükségtelennek vagy legalábbis túlzottnak minősített) megszorításokkal párhuzamosan az államháztartási reformnak nevezett akciósorozat, amely ebben az interpretációban végeredményben nem más, mint egy számunkra idegen, piacelvű szociális rendszernek a magyar társadalomra való ráerőltetése, és a nemzetközi pénzügyi intézmények által favorizált megoldásokhoz való szolgai alkalmazkodás.

„Köztudott azonban – jóllehet a reform szorgalmazói legalábbis belföldön sosem szólnak erről az elvárható nyíltsággal –, hogy reform álnéven az állam szociális, egészségügyi, oktatási, tudományos és kulturális kiadásainak radikális megnyirbálásáról van szó. Ez az, amit a nagy elosztási rendszerek reformjának neveznek. E reform gondolata – azon kívül, hogy a volt szocialista országokban létező rendszer eltér a fejlett országokban létezőtől (jóllehet éppen Amerikában történik épp most, egyelőre sikertelen kísérlet egy azzal ellentétes irányú reformra, mint amilyet Magyarországon szorgalmaznak) – több vitatható, illetve téves állításon, illetve bizonyos tények elhallgatásán alapszik... Állítják [a kiigazítási program hívei – *A. L.*], hogy a költségvetési deficit ezeknek az alacsony hatékonyságú „nagy elosztási rendszereknek" a következménye (amiről láttuk, hogy nem igaz, mert a kamatfizetéseké), s nem utolsósorban azt, hogy miattuk van állami »túlelosztás«. Sok más mellett nem esik szó arról sem, hogy egyes területeken (nyugdíjbiztosítás) az átállás egy piaci rendszerre egy hosszú – mintegy 15 éves – átmeneti szakaszban súlyos pótlólagos terheket hárítana a költségvetésre." (*Köves* [1997] 142. o.)

Az olvasó azt gondolhatná, hogy az idézett eszmefuttatás egy, az államháztartási reformmal foglalkozó alapos elemzésnek a végkonklúziója. Szó sincs róla. Ez maga az „elemzés", amelynek paneljei azután feltűnnek szó szerint azonos szövegfordulatokkal számos más publikációban. Nem árt megjegyezni azt sem, hogy a nyugdíjreform-koncepció természetesen figyelembe vette az átmeneti periódus beiktatásának szükségességét (ennek várható költségeire vonatkozóan aprólékos kalkulációkat is végzett), ha valami feledésbe merült, akkor legfeljebb az, hogy az átmenet miatt

[4] A kérdést tárgyaló népes szakirodalomból néhány jellemző példa: *Köves* [1995*a*], [1995*b*], *Mellár* [1995], [1996], *Matolcsy* [1996], [1997], *Köves–Szamuely* [1997]. Ez az inkább csak illusztrációul szolgáló felsorolás nem tartalmazza azokat a felvetéseket, illetve írásokat, amelyek szerint „a kommunizmus kártyaadósságait" (és persze a már a rendszerváltozás óta keletkezett, úgyszintén tetemes adósságokat) nem kell az eredeti szerződések kondíciói szerint visszafizetni, van esély a részleges elengedés és a halasztás valamilyen kombinációjának a kiharcolására. Az elgondolásukat propagáló szerzők addig az állításig mennek el, hogy még nem akadt olyan ország, amely az adósságcsapdából – azaz abból a kumulatív folyamatból, amikor az adósságállomány abszolút és relatív (GDP-hez viszonyított) növekedését már kizárólag az adósságszolgálati terhek emelkedése determinálja – adósságátütemezés nélkül ki tudott volna lábalni. Ezért – szerintük – előnyösebb lehet a válságspirálban való tudatos előrehaladás a nemzetközi kötelezettségek minden körülmények közötti teljesítésére törekvő (Magyarországon eddig követett) gazdaságpolitikai gyakorlatnál.

keletkező költségvetésiegyensúly-hiányt az új rendszer bevezetésével párhuzamosan képződő hosszú lejáratú megtakarítások (kiegészítve a nyugdíjkorhatár-emeléssel járó finanszírozásiteher-csökkenéssel) ezt nagyobb részben kompenzálják. Erre a tényre egyébként a reformjavaslatok felhívták a figyelmet. Továbbá az is kissé pontatlan állítás, hogy az Egyesült Államokban és Magyarországon ellentétes irányú változások vannak kibontakozóban. Magyarországon ugyanis senki sem akarja megszüntetni a *kötelező* társadalombiztosítást, ellenben megszüntették a felosztó-kirovó nyugdíjrendszer *kizárólagosságát,* továbbá a szolgáltatásokat nyújtó állami intézmények kizárólagosságát is. Ez viszont a nemzetközi gyakorlatban egyáltalán nem szokatlan.

Olyan összbenyomás alakulhat ki, hogy nemcsak a pénzügyi megszorítások, de - a forintleértékeléstől eltekintve - a gazdaságpolitika szinte minden lényeges stratégiai eleme (gyors liberalizálás, intézményi reformok az államháztartás területén, az EU-kritériumoknak való megfelelésre irányuló igyekezet) gazdaságilag káros, szociális érzéketlenségről tanúskodik, s végső soron nehezíti a válságból való kilábalást. Érdemes felfigyelni arra, hogy a formailag a kiigazítási programhoz kapcsolódó kritikák egy része (mint az előbbi példákból is kiderül) valójában nem is erre irányul, hanem részben olyan elemekre (liberalizáció), amelyek már hosszú ideje - a különbségek ellenére - jellemzik a mindenkori kormányzat gazdaságpolitikáját (már az Antall-, sőt a Németh-kormány időszakában kezdődtek meg), vagy olyanokra (nyugdíjreform), amelyek utóbb - már a makrojövedelem-elosztási arányok és a relatív árarányok radikális módosítása után - kezdődtek meg.[5] Ezeket a döntéseket, illetve változásokat legfeljebb az kapcsolja egybe, hogy valamennyien egy piacgazdaságot építő gazdaságpolitikai stratégia részelemei, illetve, hogy a kiigazítás - a kritikusok vitatható fogalomhasználatát követve - „konzervatív monetarista" válasz volt az egyensúlyi feszültségekre. A továbbiakban igyekszem különválasztani az általános gazdaságfilozófiai kritikákat és a valóban a kiigazítással összefüggő, többségükben a tények alapján megítélhető ellenvetéseket.

Érdekes az is - amire egyébként ironikusan utalnak a stabilizációs politika kritikusai -, hogy 1995 előtt a hazai szaksajtó egyáltalán nem volt hangos a követett gazdaságpolitika kritikájától, miközben a külföld (nemcsak a nemzetközi pénzügyi intézmények, de a nagynevű minősítő cégek, a Kelet-Európára specializálódott konjunktúrakutatók és a nemzetközi pénzpiac is) egyöntetűen negatívan értékelte a magyar gazdaság teljesítményét.[6] Mostanára azonban a helyzet megfordult, a külső értékítélet egyértelműen pozitívvá változott,[7] miközben a belső kritika eddig soha nem tapasztalt indulatokat kavar. A külső és a belső szakértői megítélés ennyire éles aszinkronitása legalábbis elgondolkodtató.

A felsorolt kritikus alapállású írások zöme - Mellár Tamásnak a szakszerűség játékszabályait szigorúan betartó publikációi kivételével - tapasztalatom szerint a szakirodalom sajátos új irányzatába illeszkedik. Ez az irányzat propagandisztikus, kevéssé tényszerű, szemmel láthatóan állításai vagy inkább csak feltételezései „eladására" törekszik, akár az egzaktság, a szigorú érvelés rovására is, miközben járható alternatívát tudomá-

[5] Paradox módon éppen a kiigazítási program biztosított átmeneti védelmet (a vámpótlékkal) a hazai termelők (vagy a hazai hozzáadottérték-tartalom) számára, ezért végképp nem vádolható a magyar vállalkozókat sújtó erőltetett liberalizálással.

[6] Ez nemcsak presztízskérdés (bár az sem közömbös), hanem kamatfelárakban, sőt, a gazdaság tőkevonzó képességének gyengülésében is megmutatkozik.

[7] A legújabb jelzések közül a *The Economist* minősíti Magyarországot a legkisebb devizakockázatú országnak (ahol a „forró pénz" kiáramlásának veszélye a legkisebb, a fizetésimérleg-egyenleg, a működőtőkebeáramlás különbözete és a tartalékból finanszírozható import hónapokban mért értéke is messze a legkedvezőbb a régióban). Az *Euromoney* ez év őszi országkockázati rangsora szerint Magyarország jelentősen előbbre lépett, és ma Lengyelország mellett Magyarország kilátásait tekintik a legjobbnak. Hasonlóképpen értékel az EBRD legújabb *Transition report 1997* című átfogó jelentése is.

som szerint nem kínál.[8] Stílusjegyeiben leginkább a „leleplezés" egykor divatos műfajára emlékeztet. Ezek az írások most leleplezik az álnok államot, amely 1997-ben csak választási taktikából enyhít a megszorító politikán, az intézményi reformokat, amelyek valójában az állami támogatások ügyes megkurtítását jelentik, mindenekfelett pedig a nemzetközi pénzügyi intézmények ármánykodását, valamint a korszerűnek maszkírozott, valójában csupán a nemzetközi szervezetekhez való szervilis alkalmazkodást jelentő reformlépéseket. A korábbról jól ismert címkézés megy újra, csak éppen a negatív hős most nem „antimarxista", hanem „neoliberális", „monetarista", netán „restriktív". (E fogalmak nem pontosan definiáltak, valamennyi kategória nagyjából ugyanazt jelenti: boszorkányüldözést.) Matolcsy György egyik írásából meg éppenséggel arról értesülünk, hogy a középosztály lemorzsolódása „a Pareto-elv kiéleződése miatt történik".[9]

Ehhez a vonulathoz csatlakozik Matolcsy György Kiigazítás recesszióval című, e folyóirat hasábjain megjelent írása is, amely csak formailag vitatkozik Kornai János ellenkező előjelű című tanulmányával. Matolcsy e cikke a kiigazítás általam közelről megélt eseményeinek újragondolására késztet, több okból is.

Először, teljesen eltérően értelmezi a tényeket, azaz a kiigazítás előtti és azt követő időszakot, mint jómagam (és még sokan mások). *Másodszor,* egészen sajátosan interpretálja a kiigazítási programot. *Harmadszor,* nagyon élesen, egyértelműen értékel: „a kormányzat 1995-ben választott stratégiája *téves diagnózison alapult,* közgazdaságilag (egy elemét, az árfolyam-politika módosítását kivéve) *rossz irányba indult el,* a kiigazítás sikere *nem* a programnak köszönhető". (*Matolcsy* [1997]. 782. o.; kiemelés tőlem – *A. L.*) A kormány érdeme legfeljebb az, hogy „1996 második felében egy csendes gazdaságpolitikai félfordulatot hajtott végre", azaz feladta korábbi gazdaságpolitikáját. Nincs változás azonban abban, hogy a „stabilizációs politika konkrét módja nem a társadalom többségének várakozásaihoz igazodik, hanem döntően a befektetők és a pénzügyi szektor érdekeihez."[10] *Negyedszer,* Matolcsy György ezt az írását tulajdonképpen nem vitacikknek, hanem a végrehajtott stabilizációs politikával szembeni érvek átfogó rendszerbe foglalásának, társadalmi dimenziókra való kiterjesztésének szánja.

[8] Igaz persze, hogy egy kritika megfogalmazásához nem követelmény életképes ellenalternatíva felállítása. Furcsállom azonban, hogy a kritikai jellegű elemzések tömegéből (ezeknek én csupán egy töredékére utaltam) nem rajzolódik ki valamilyen reális alternatív gazdaságpolitikai koncepció. Az általam idézett írások közül Köves András és Matolcsy György írásai fellépnek ugyan azzal az igénnyel, hogy egy másik lehetőséget körvonalazzanak, de egyfelől túlságosan általánosak ahhoz, hogy akár csak kiindulópontul is szolgáljanak egy életképes ellenkoncepció felvázolásához, másfelől a magyar gazdaság kilencvenes évek közepére kialakult helyzetének irreális értékeléséből indulnak ki (Matolcsy szerint nem is volt válság). Ezért ezeknek a felvetéseknek az értékelésétől eltekintek.

[9] *Matolcsy* [1997*b*]. (Egyébként a szerző itt a jövedelemeloszlás egyenlőtlenségének növekedésére utal.)

[10] *Forrás*: *Privatizációs Kutatóintézet* [1997]. Az idézetben szereplő állítások sajnos pontatlanok. A kormányzat 1995-ben kidolgozott stratégiája azon alapult, hogy két év alatt le kell és le is lehet zárni a belföldi felhasználás visszaszorításának, a keresletszűkítés révén végrehajtott fizetésimérleg-javítás időszakát (a javítás zömét a program az első évre, 1995-re ütemezte), így a megszorítások szükségessége 1997-re megszűnik. Ez valóban így is történt. Annyiban kétségtelenül tévedett az 1995-ben kidolgozott pénzügyi program, hogy a gazdaság fellendülését gyorsabbnak és erőteljesebbnek vélte, mint ami végül bekövetkezett.

A második felvetést, amely szembeállítja a társadalom és a befektetők, valamint a pénzügyi szektor érdekeit, és úgy vélekedik, hogy a stabilizációs politika az utóbbiak érdekeit képviseli, nem tudom értelmezni. Ha a szerző azt akarja mondani, hogy a vállalkozások önfinanszírozó képességét tudatosan erősítette a stabilizációs politika (a befektetéseket terhelő adók csökkentésével), akkor ez igaz, és az is igaz, hogy ezt csak a fogyasztás rovására tehette. Ez azonban nem kritika, inkább dicséret. Ha arra gondol, hogy a külföldi befektetőknek kedvez a stabilizációs politika, akkor a tőkepiac liberalizálása – amely persze nem szerves része a kiigazítási politikának – nyilván ilyen irányban hat (meg kell jegyezni azonban, hogy ma egész Európában ez történik, és erre nemzetközi kötelezettségeink vannak). Másfelől viszont a vegyes vállalatok adókedvezményei szűkültek. Mindenesetre nem világos, mi az az alapvető érdekellentét, amely a (hazai és külföldi) befektetők és a társadalom között feszül.

Miről is vitatkozunk?

Mellár Tamáshoz csatlakozva, magam is úgy vélem, csak világosan megfogalmazott kérdésekről, illetve érvekkel lehet vitatkozni. Ő a stabilizációs politika támogatóinak felfogását a következő két axiómában foglalja össze: „1. Amennyiben az egyensúlyhiányos gazdaság növekedni kezd (természetesen, ha egyáltalán képes a növekedésre), ezzel csak tovább súlyosbítja a helyzetet és egyre nagyobb egyensúlyhiányt generál. (...) 2. A kormány élénkítő (növekedést serkentő) politikája - még kedvező kiinduló helyzet esetén is - előbb-utóbb egyensúlytalanságot, mégpedig gyorsan tovaterjedő és súlyos egyensúlytalanságot generál." (*Mellár* [1997] 475. o.)[11] A feltételezések ilyen megfogalmazása azért hasznos, mert többé-kevésbé lehetővé teszi a vitakérdések eldöntését múltbeli tapasztalatok alapján, oly módon, hogy egybevetjük a kiigazítás előtti és utáni periódus gazdasági indikátorait. Ilyesmit tesz Mellár Tamás elemzése is.

A két axióma közül az elsőt vállalom - amennyiben úgy gondolom, hogy kivételes esetektől eltekintve általában tényleg ez következik be (az egyensúlyhiány tehát nem nőhető ki), a másodikat azonban már nem. (Egyáltalán nem mindegy például, hogy a kormányzat a fogyasztói keresletet élénkíti-e vagy a beruházásokat, hogy milyen mértékben nyitott a gazdaság, hogy konjunkturális recesszió állapotában vagy transzformációs válságban lévő gazdaság kormányzata szánja-e rá magát az élénkítésre). Lehetnek tehát olyan körülmények, amelyek közt értelmes a költségvetés által teremtett addicionális kereslet segítségével javítani a növekedés esélyét, de biztos vagyok abban, hogy ezek a körülmények Magyarországon jelenleg nem állnak fenn stb.)

Bokros Lajos, a kiigazítás céljait összegző 25 pontjában[12] élesebb és egyértelműbb hipotéziseket fogalmazott meg. Ezek szerint ez ideig a növekedés és az egyensúly egymás rovására érvényesültek, a gazdaságpolitikai gyakorlatot az egymást követő *stop–go* szakaszok jellemezték (eddig minden állítás tény), *„a bajok gyökere tehát az államháztartási szférában keresendő. Ami gondot okoz, az nem pusztán a költségvetési deficit mértéke, hanem emellett az államháztartási újraelosztás terjedelme, annak szerkezete, az államháztartási intézmények működési módja, végül a deficit mértéke mellett ennek konkrét finanszírozási módja.* Ennek az öt területnek mindegyikén gyökeres változásokra van szükség ahhoz, hogy kitörhessünk a növekedés és egyensúly egymás rovására történő érvényesülésének ördögi köréből." Az állítás tehát az, hogy a múltban az államháztartás - mégpedig nem pusztán a deficit által generált többletkereslet révén, hanem nyomasztó túlsúlyával (az újraelosztás magas részaránya, az állami kötelezettségvállalások, például garanciák terjedelme és az állam által rossz hatékonysággal nyújtott, ráadásul az ország hosszabb távú teherbíró-képességével arányban nem álló szolgáltatások) - idézte elő hol a külső egyensúlyhiány nyílt megjelenését, hol a potenciális egyensúlyi feszültségek újratermelődését, ami előbb-utóbb ugyanide vezet. Bokros tehát nem kizárólag (nem is elsősorban) az operacionális deficit formájában, állami kiadások által generált többletkereslet nagyságával érvel. Ennél sokkal többet állít, vagy legalábbis sejtet. Hasonló módon gondolkodik Kornai János is, amikor koraérett jóléti szektorról, olyan állami kötelezettségek vállalásáról beszél, amelyeknek hosszú távon az állam képtelen megfelelni. Ennek azután a szolgáltatások minőségének romlása, az adóterhek növekedése, a fizetési mérleg romlása vagy bizonyos kötelezettségek részleges és esetleges visszavonása lett a következménye (*Kornai* [1992)].

[11] Helyénvaló lett volna itt pontosabban értelmezni, mit jelent a „kedvező kiinduló helyzet", konjunkturális fellendülést vagy stabil versenyképes gazdaságot. A két lehetőségből teljesen eltérő következtetés adódik.

[12] Lásd például *Lóránt* (szerk.) [1997]-ben. 69–77. o.

A felsorakoztatott ellenhipotéziseket, illetve konkrét ellenérveket én a következőképpen értelmezem.[13]

Először: az államháztartás által támasztott – szűkíteni kívánt – kereslet döntően olyan szolgáltatásokra és jószágokra irányul, amelyek nem csoportosíthatók át exportra (legfeljebb hosszabb távon mehet végbe az erőforrások átcsoportosulása azon területekre, ahol az exportnövelés feltételei adottak). Így az eredmény *biztosan* a GDP visszaesése és – esetleg – a munkanélküliség növekedése lesz, ami legfeljebb importoldalon hoz – aránytalanul nagy áldozattal elérhető – egyensúlyjavulást. Ehhez az érvhez kapcsolódik az is, hogy az ikerdeficit hipotézisét – az államháztartási egyenleg változásának és a fizetési mérleg változásának feltételezett együttmozgását – a tények nem támasztják alá egyértelműen, hol fennáll az együttmozgás, hol nem. (Lásd ezzel kapcsolatban *Mellár* [1996].)

E gondolatmenetet folytatva akár odáig is el lehetne menni, hogy csaknem közömbös, mi volt az alapvető oka egy kiegyensúlyozatlan alaphelyzetnek. Az államháztartás elsődleges kiadásainak csökkentése csak szerény mértékben javíthatja a gazdaság külső (külkereskedelmi, illetve fizetésimérleg-) egyensúlyát.

Ilyesmit sugall *Mellár* [1995]: „... *a költségvetési kiadások a kereslettől függetlenül is hatást gyakorolnak a kínálatra.* Praktikusan ez azt jelenti, hogy a kiadások növekedésének hatására felfelé eltolódik a termelési függvény, és ennek megfelelően tolódik el az aggregált kínálati függvény." (553. o.) A későbbiek során ezt az állítást a szerző pontosítja *„Egyértelműen kedvező hatásokat csak a termelés feltételeit javító, infrastruktúra fejlesztő és beruházást támogató kiadások jelentenek.* A másik két típusú kiadásnak [ezek az adminisztratív kiadások, valamint a jóléti szociális és közösségi kiadások – *A. L.*] szinte semmi előnye, csak hátránya." (564. o.) Nem vagyok meggyőződve arról, hogy az állam gazdasági természetű kiadásainak növelése automatikusan felfelé tolja a kínálati függvényt. Mi több, a nyolcvanas évek hazai tapasztalatai inkább ennek az ellenkezőjét támasztják alá. Az állam gazdasági kiadásai ekkor magas szinten állandósultak, miközben a gazdaság növekedési teljesítménye és egyensúlyi pozíciója folyamatosan romlott. Az állami kiadásoknak a kínálati függvényt magasabb szintre toló jellege a kiszorító hatás miatt sem általános érvényességű. (Erre a kilencvenes években akadt példa.) Úgy hiszem, Mellár Tamás állítása csak a kiadások olyan szűkebb és nehezen definiálható körére igaz, ahol bizonyíthatóan rossz hatásfokú a piaci allokáció (például az externális hatások domináns szerepe miatt).

Ugyancsak ennek a gondolatkörnek a részeleme, hogy az államháztartási deficit egyre inkább a rohamosan növekvő kamatkiadások által determinált, márpedig ezek csak részben (a reálkamatok mértékéig) generálnak többletkeresletet,[14] hiszen okkal feltételezhető, hogy a megtakarítók racionálisak, azaz kamatbevételeiknek azt a részét, amely nominális megtakarításaik elinflálódását fedezi, nem költik el, hanem korábban felhalmozott vagyonuk reálértékének megőrzésére fordítják. A tapasztalatok szerint ez a racionális magatartás normális körülmények között – tehát a pénzügyi rendszerbe vetett bizalom súlyos megingásától eltekintve – valóban jellemzi a megtakarítók összességének viselkedését.

A kamatok hatásával kapcsolatos további megjegyzésekkel, azt hiszem, nincs sok értelme bővebben foglalkozni. Csak utalok arra a többek által leírt tetszetős gondolatmenetre, hogy a kamatok csökkentésével „meg lehetne szüntetni" a költségvetési deficitet, következésképp értelmetlen a költségvetés által finanszírozott szolgáltatások terén elérhető – nagyságrenddel kisebb, ezzel szemben társadalmi feszültségeket keltő – megtakarításokra törekedni. A kamat ugyanis nem tetszőlegesen alakítható, hanem piaci kategó-

[13] Tisztában vagyok ennek a veszélyeivel, ha valaki mások állításait értelmezi. Ebben az írásban magam is kifogásolom, hogy a stabilizációs programot vitatók értelmezik a program szándékait. Ezért csak a legegyszerűbb, egyértelműen kimutatható állítások, illetve feltételezések összegzésére szorítkozom.

[14] Ezeket az összefüggéseket elemzi tényszerűen *Oblath* [1995].

ria, erőszakos csökkentése egyfelől a megtakarítások visszaeséséhez, másfelől a hitelkereslet növekedéséhez vezet.

Másodszor: Matolcsy - tudomásom szerint a kiigazítási programot alapjaiban vitatók között is egyedülállóan - azzal érvel, hogy *Magyarországon nem is volt gazdasági válsághelyzet 1993-1994-ben, így stabilizációs programra egyáltalán nem volt szükség. „1995 elején bizalmi válság lépett fel külföldön Magyarországgal szemben.* Ez nem a tényleges magyar helyzet súlyosságán alapult, hiszen az ország fizetési kötelezettségeinek rendben eleget tett, és olyan belső gazdasági válsághelyzet sem volt, amely fenyegette volna az ország fizetőképességét. A bizalmi válság egyik oka a *rejtett politikai válság* volt. A koalíció két pártja homlokegyenest ellentétes gazdaságpolitikát képviselt. A rejtett belső válság [a miniszterelnök és a pénzügyminiszter rivalizálása - *A. L.*] csak egy külső, fenyegető válság hatására tudott megoldódni. A Bokros-program nem azért oldotta fel a pénzügyi válság fenyegetését, mert sikeresen stabilizált (mint később látjuk, rövid távú kiigazítás történt, tartós stabilizáció nem), hanem azért, mert a külföld számára demonstrálta: megszűnt a belső, rejtett politikai válság, s a kormány cselekvőképes. A Bokros-program ezért alapvetően politikai és nem gazdasági megoldás volt, ami tökéletesen megfelelt annak, hogy egy alapvetően politikai és nem gazdasági válsághelyzetet kellett megoldania. Alkotóelemei és szellemi forrásai ezért is erősen ideológiaiak, nem pedig pragmatikusak... *A szimbolikus válságot ezért először és elsősorban szimbólumokkal kellett megoldani, ezzel a válságot nehéz helyzetté visszafokozni, majd azt pragmatikus sok apró lépéssel feloldani."* (*Matolcsy* [1997]. 786. o.)

Álláspontja szerint a kiigazítás két alapvető oka a mexikói pénzügyi válság és a hazai pénzügyi vezetés által keltett pánik volt, amely hatást gyakorolt a nemzetközi pénzpiac hangulatára is. Ezekhez a tényezőkhöz képest a belső gazdasági nehézségek, azaz a fundamentális okok bár léteztek, de Matolcsy György szerint csak alárendelt szerepet játszottak. Ha valóban ez lett volna a helyzet, akkor talán tényleg elégséges lehetett volna a külföldiekkel megértetni, hogy nincs semmi baj, az egyensúlyhiány csak átmeneti.

Ez a meglehetősen szokatlan helyzetértékelés legalább jól tesztelhető. Ha 1993-1994-ben megalapozottan számítani lehetett volna arra, hogy a külkereskedelmi és fizetésimérleg-egyensúly határozott intézkedések nélkül is rövid időn belül gyorsan és látványosan javulni fog, akkor ez a megközelítés talán mérlegelhető lenne. Még így sem biztos, hogy az országot egyre negatívabban értékelő nemzetközi piacokat meg lehetett volna győzni minderről. Az ebben rejlő kockázat igen nagy: egy esetleges külső finanszírozhatatlanság sokszorosan nagyobb társadalmi megrázkódtatással, átmeneti anarchiával, inflációs robbanással és jó néhány évig tartó bizalomvesztéssel járt volna, vagyis messze nagyobb áldozatot követelt volna a társadalomtól, mint a megelőzésére hivatott stabilizációs program. (Később igyekszem bizonyítani, hogy a külső egyensúly kellő javítására határozott stabilizációs program nélkül nem volt lehetőség.)

Harmadszor: a kiigazítási program csak *mennyiségi* alkalmazkodást jelentett, elmaradt a *kínálati* alkalmazkodás, a termelési tényezők átcsoportosítása a versenyképes területekre, így a versenyképesség javulása csak addig tart, ameddig a relatíve nyomott bérszint. Magyarán, az egyensúlyjavulás csak időleges, illetve eredményei csak újabb és újabb megszorításokkal reprodukálhatók.[15] A kiigazítás kezdetben szerintem is inkább csak mennyiségi alkalmazkodást kényszerít ki (másra nem is alkalmas). A versenyképesség első fázisban létrejött javulása lélegzetvételnyi időt ad ahhoz, hogy meginduljon a mikroszférában az alkalmazkodás, az erőforrások átcsoportosulása, ami a konjunktúrapolitikai eszközökkel kicsikart átmeneti versenyképesség-javulást vagy tartóssá teszi, vagy nem. A magyarorszá-

[15] Ilyesmit sugall *Mellár Tamás* rövidesen az Európai Fórum hasábjain megjelenő Restrikció átalakulás nélkül című rövid vitacikke is.

gi tapasztalatok ebből a szempontból ellentmondásosak, de inkább kedvezőnek tekinthetők, amennyiben az exportban, a feldolgozóipari ágazatok gyors előretörése a jellemző.[16]

Kevésbé kiélezett (ezért reálisabb) megfogalmazásban ugyanez az érv úgy hangzik, hogy végbement és folyamatosan végbemegy ugyan egy struktúraátalakulás a feldolgozó-ipari (például járműipari, számítástechnikai) export javára, de a gazdaság igazi dinamizálói – az export és a beruházások tekintetében is – a multik, miközben a hazai kis- és középvállalatokra nem terjed át a gazdaság élénkülése. A fellendülés így néhány, a gazdaság egészétől elszigetelt részterületre koncentrálódik, folyamatosan növekvő importigénnyel, így fajlagosan csökkenő hazai hozzáadottérték-tartalommal és – előbb-utóbb – növekvő profitrepatriálással.

A rendelkezésre álló adatok azt valószínűsítik, hogy ilyen folyamat valóban végbemegy: 1994-ben a külföldi érdekeltségű vállalatok exportja az összes vállalkozások exportjának 60,5 százaléka volt, 1995-ben már 64 százaléka, 1996-ban pedig 70,8 százaléka. Az export és az import egyenlege ebben a körben 1995-ben még kismértékben negatív volt (–46 millió forint), 1996-ban azonban már jelentős többletet mutatott (+237 millió forint). A külföldi érdekeltségű vállalatokban az exportértékesítés részaránya 1996-ban 26 százalék volt, szemben a hazai tulajdonú cégekben elért 17,3 százalékkal. Tény, hogy a külföldi érdekeltségű vállalatok exportorientáltsága, bérszintje, termelékenysége, profitszintje, jövedelmezősége és beruházási aktivitása egyaránt lényegesen meghaladja a magyar tulajdonú vállalatokét.[17]

A külföldi tulajdon térnyerésének számos vitathatatlan pozitív hatása van. Nem kétséges azonban, hogy *van alapja azoknak a félelmeknek, amelyek hangoztatói szerint Magyarországon meghatározott szegmensekre korlátozott és a modernizációs impulzusok tovaterjedésének jótékony hatását kismértékben érvényesítő fejlődés indult meg,* és az ilyen típusú ellentmondások nem feltétlenül szűnnek meg a növekedési folyamat beindulásával.[18] (Az elmaradottsággal, a centrum–periféria viszonnyal foglalkozó kiterjedt szakirodalom ezt egyenesen sajátos – elmaradottságot konzerváló – növekedési modellként kezeli, de a mi helyzetünkben a kérdés ilyen formában való felvetése nem indokolt.) Ez a veszély felvetheti egy olyan gazdaságpolitika szükségességét, amely nem a kereslet általános élénkítésétől reméli a növekedés gyorsulását, hanem a növekedésből kimaradni látszó szegmensekre (főként a kis- és középvállalati körre) koncentrál. Ezt akkor is mérlegelni kell, ha a (már megindult) növekedés a gazdaság egészét előbb-utóbb áthatja, de a folyamat túlságosan lassú. Mindemellett, úgy gondolom, hogy a lakossági fogyasztás 1997 második félévében megindult növekedése kiszélesíti a gazdasági fejlődés bázisát. Így a főként hazai piacra értékesítő cégek, a középvállalati kör is szerephez juthatnak. Ez azonban egyelőre csak feltételezés, egy ilyen változásnak eddig legfeljebb kezdeti jelei mutatkoznak.

[16] A kiigazítás következményeivel, a kínálati és áralkalmazkodás szerepével foglalkozó kvantifikált (matematikai modellen alapuló) elemzés *Vincze* [1997]. Az elemzés megállapítja: „Legalábbis a gépiparról elmondható, hogy a világgazdaságba jól integrált ágazat [lett – *A. L.*]. Itt jelentős növekedés valósulhatott meg a beruházások hatására, jórészt függetlenül a belföldi kereslet alakulásától." (293. o.) A kiigazítás mennyiségi (itt kínálati) szerepéről már óvatosabban fogalmaz a tanulmány : „Úgy tűnik, hogy a magyar gazdaságnak az 1995. márciusi csomagra, majd az azt követő gazdaságpolitikára adott reakciója mind mennyiségi, mind pedig áralkalmazkodásban jelentkezett. Érzésünk szerint a mennyiségi alkalmazkodást technológiai (kapacitás-) korlátok is befolyásolták." (Uo.) Az a gyanúm, hogy az építőiparban – ezzel az ágazattal Vincze János írása nem foglalkozik – szintén végbement kínálati alkalmazkodás.

[17] A külföldi érdekeltségű cégek helyzetéről, jellemzőiről és teljesítményéről alapos képet ad *Benedek* [1997*a*] és [1997*b*].

[18] Ezt a gondolatot fogalmazza meg *Balassa* [1997]. Ennek a felvetésnek a valóságtartalma azonban független attól, hogy a kiigazítási program szükséges, de túldimenzionált vagy egyenesen elkerülhető volt. (Balassa Ákos például ugyanebben az írásában magától értetődő szükségszerűségként kezeli a kiigazítási programot.)

Ugyanez a kiindulópontja az ún. *beszállítói programnak* is, amelyet azonban a kis- és középvállalkozást segítő konstrukcióknál ellentmondásosabb hatásúnak vélek.

Negyedszer: van egy ellenvetés, amely csak áttételesen függ össze a kiigazítási programmal. E szerint a gyors liberalizáció (amely, mint ismeretes, 1989–1991-ben, tehát jóval a Bokros-program előtt, a tőkepiac esetében pedig 1996-tól valósult meg) és az erőltetett reformok visszavetik a gazdaság teljesítményét, mert a piacok megnyitása a tőkeerősebb és rugalmasabb nyugati cégeknek sokkal nagyobb előnyöket kínál, mint magyar versenytársaiknak. (Ez még akkor is így van, ha a szabályok aszimmetrikusak, átmeneti előnyöket nyújtanak a fejletlenebb partnernek.) Másfelől, a túlhajtott liberalizmus és az államháztartási reform piacosító megoldásai kiélezett társadalmi differenciálódáshoz vezetnek. Az első állítás melletti bizonyítékként azzal érvelnek, hogy a Magyarországhoz hasonló helyzetben lévő kelet-európai országok közül (ezek gyakorlatilag a „visegrádiak") éppen Magyarországon a leggyengébbek a növekedési teljesítmények. A tények azonban ezt az állítást aligha igazolják. Az 1989. évi szinteket 100-nak véve, a GDP 1995-re Magyarországon 86 százalék, Csehországban 85 százalék, Szlovákiában 84 százalék, Szlovéniában 91 százalék, Lengyelországban 99 százalék (*EBRD* [1997]). (Lengyelországban viszont néhány évvel korábban zajlott le a felsorolásban szereplő többi országnál sokkal drámaibb visszaesés, többszöri adósságátütemezéssel, hiperinflációval és általában anarchikus állapotokkal.) A többi országétól Magyarország növekedési teljesítménye érdemben nem különbözik, jóllehet Magyarország súlyos eladósodottsággal fogott hozzá gazdasága piacgazdasággá alakításához, ami ebben az időszakban kézzelfoghatóan korlátozta a növekedési teljesítményeket. Az eredeti állításból mindössze annyi igazolható, hogy *1995–1996-ban* Magyarországon – ellentétben a többi reformorientált kelet-európai országgal – igen szerény volt a növekedés (1,5 százalék, illetve 1,3 százalék), ami a stabilizációs intézkedések *mértékét* ismerve, egyáltalán nem meglepő. Egy igen rövid időszak (mindössze 2 év) növekedési adatainak túldimenzionálásáról van tehát szó, ami különösen a közelmúlt tapasztalatainak ismeretében (gondolok itt a cseh gazdaság még le nem zárult visszaesésére és pénzügyi egyensúlyhiányára) időszerűtlen.

Magyarországot nem annyira az ultraliberalizmus különbözteti meg Csehországtól – ahogyan sokan vélekednek – , hanem az, hogy a magyar privatizáció *valóságos* volt, abban az értelemben, hogy nálunk nemcsak a közvetlen, de a végső tulajdonosok tekintetében is radikálisan lecsökkent az állam szerepe. Hasonlóképpen a csődtörvény is azonnal hatni kezdett a gyakorlatban (amit a csődhullám is bizonyított). Más piacgazdasági intézményeket (például a pénzügyi közvetítőrendszer szabályozását) is össze lehetne vetni – hasonló eredménnyel. *A lényeg az, hogy Magyarországon a piacgazdaság intézményi keretei nemcsak létrejöttek, de (kevés kivétellel) funkcionálisan működnek, beleértve ezek kétségtelen romboló hatásait is.* Nehéz eldönteni, hogy hosszabb távon mi előnyösebb: a kereskedelem gyors liberalizálása, számolva az importverseny kellemetlen hatásaival is, a pénzügyi fegyelmet kikényszerítő játékszabályok (csőd, pénzintézeti törvény) *gyors* és könyörtelen bevezetése *vagy* a nemzeti piac védettségének óvatos, lavírozó, kevesebb rombolással, de a kínálati alkalmazkodás lassúbb kiépülésével és elnyújtottabb átmeneti periódussal járó leépítése a „*soft landing*" jegyében[19]. A statisztikai tények e tekintetben nem igazolnak és nem is cáfolnak semmit. A józan logika viszont amellett

[19] Bár a „mi történt volna, ha...?" kérdésfeltevés nem túlságosan hasznos, okunk van feltételezni, hogy protekcionistább gazdaságpolitika és kevésbé a nyugati normákhoz igazodó intézményrendszer esetén lényegesen kevesebb működő tőke áramlott volna az országba. Ezt a feltételezést a nemzetközi összehasonlítások kivételes egyértelműséggel támasztják alá. Magyarországra, összehasonlítva a régió egyéb országaival, a privatizációs bevételeket nem számítva is kirívóan legmagasabb arányban áramlott be külföldi működő tőke. Magyarország vonzotta a kelet-eupai régióba (szovjet utódállamok nélkül) áramlott működőtőke közel 40 százalékát.

Valószínű az is, hogy a korábbi berendezkedés átörökített jellemzői, amelyekkel a gazdaságszociológusok ma sokat foglalkoznak – bürokratikus alkuk, a kijárás jelentős szerepe, személyi összefonódások, hálózatok kialakulása stb. –, még erősebbek lennének, ha az átmenet időszakát tudatosan elnyújtó, homályosan körülírt protekcionista gazdaságpolitikai vonalvezetés érvényesülne.

szól, hogy ha csak a rövid távú társadalmi konfliktusok kiéleződésének veszélye ezt kifejezetten nem zárja ki, ésszerűbb minél rövidebb idő alatt végrehajtani a piacgazdasági intézmények kiépítését, mert ez biztosítja a piacgazdaság logikájának megfelelő viselkedési szabályok kifejlődését, egyebek között a többek által joggal hiányolt kínálati alkalmazkodás gyorsulását, másfelől ez rövidíti le azt a nehéz időszakot, amelyet leginkább a perspektívátlanság és a kiábrándultság jellemeznek.

Ami a történelmi tapasztalatokat illeti, azok egyáltalán nem kedvezők a protekcionista (vagy óvatosabban: nem liberalizálódó) gazdaságokban. *Balassa Béla* elemzéseiben megkülönbözteti a befelé forduló (*inward oriented*) és a kifelé forduló (*outward' oriented*) gazdaságokat. (Vö. *Balassa* [1990]), különösen a Növekedési stratégiák a félig iparosodott országokban és a Fejlődő országok alkalmazkodási tapasztalatai 1973 után című tanulmányok.) Balassa országcsoportokat összehasonlító elemzései szerint a befelé forduló gazdaságpolitika hosszú távon mind Latin-Amerikában, mind Kelet-Európában megbosszulta magát. Az eredetileg átmenetinek gondolt iparvédelem tartóssá vált, a növekedési teljesítmények romlottak, minthogy az érintett országok nemzetközi versenyképessége is gyengült, s végül az áhított célt, az importhelyettesítést (és az importigényesség csökkenését) sem sikerült elérni.

Tisztában vagyok azzal, hogy erőltetettnek tűnhet a párhuzam a hatvanas-hetvenes évek latinamerikai és kelet-európai importhelyettesítő gazdaságpolitikái és a ma forgalomban lévő liberalizálást fékező, a hazai termelés nem vám jellegű eszközökkel való védelmét szorgalmazó javaslatok között. Mégis, a globalizáció és az európai integráció elmélyülésének korszakában nem hiszem, hogy ez lehet a gazdaságpolitika egyik alaptörekvése.

Ötödször: az ellenvetések egy csoportja a társadalmi szempontokat érinti. Ez persze még liberalizációnál is kevésbé függ össze a kiigazítási programmal. Ahogyan nem tesztelhető a gyors vagy lassú liberalizáció előnyösebb volta, ugyanúgy nemigen lehet minősíteni a követett gazdaságpolitikát az általa keltett társadalmi konfliktusok intenzitása, súlyossága szempontjából sem. *Nem igazolható, hogy Magyarországon szélsőségesebb társadalmi differenciálódás valósult volna meg, mint a többi fejlettebb kelet-európai országokban.* A kisszámú, általam ismert nemzetközi összehasonlítás közül a világbanki szerint 1987 és 1993 között éppen Magyarországon növekedtek a legkisebb mértékben a jövedelmi egyenlőtlenségek, és 1993. évi szintjük is a legalacsonyabb (*World Bank* [1996]). Ez persze nem perdöntő, a társadalmi egyenlőtlenségeket sokféle tényező kvalifikálja. A Világbank összehasonlító elemzéséből adódó következtetések vitatottak is.[20] Nem bizonyítható azonban, hogy Magyarországon a, gyors liberalizálás és a radikális miatt durvább társadalmi differenciálódás következett volna be a környező, hasonló helyzetben lévő országokénál, mint ahogyan az sem, hogy ez a gazdaságpolitika *hosszabb távon* károsan befolyásolná a növekedési teljesítményeket.[21]

Nem akarom persze azt állítani, hogy a bérek mellett szociális területeket is érintő megszorítások nem keltenek társadalmi feszültséget. Kétségtelen, hogy számos dimenzióban súlyos egyenlőtlenségek alakultak ki, éppen a transzformációs visszaesés periódusában (lásd például Magyarország keleti és nyugati részei közötti különbségeket, a tartós

[20] Lásd: *Andorka-Ferge-Tóth* [1997]. Ez a tanulmány áttekinti az egyenlőtlenségekkel, illetve szegénységgel kapcsolatos nemzetközi összehasonlításokat, amelyek szerint egyáltalán nem egyértelmű a Világbank-jelentés Magyarországra vonatkozó megállapítása, de az sem következik belőlük, hogy Magyarországon kirívóan nagyobb lenne a társadalmi különbségek növekedése, mint a többi kelet-európai országban.

[21] Az persze evidens, hogy a belföldi kereslet szűkítése *átmenetileg* fékezi a növekedést. Ennél lényegesebbnek tartom azonban azt, hogy „a program *nem* követte azt a dogmatikus ajánlást, amely az egyensúly helyreállítását egyszerűen kontrakcióval, az aggregát 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." (*Kornai* [1996] 595. o.) Valóban, a vállalkozások önfinanszírozó-képességének erősítése és a program számos egyéb eleme is visszaigazolja ezt a szándékot.

munkanélküliség által leginkább sújtott társadalmi csoportokat, az alsó középrétegek lecsúszását stb.), majd *ezek az egyenlőtlenségek tartósultak*. A társadalmi differenciálódást két tényező tette drámaivá: egyfelől az, hogy egy általános gazdasági válság talaján ment végbe, másfelől az, hogy nem bővültek, sőt talán még csekélyebbé váltak az egyéni kitörési lehetőségek, miközben valószínűleg túldimenzionáltan megfogalmazódik az „elitátmentés", vagyis a társadalmi hierarchia felső szintjének reprodukálása.

A társadalmi változásokat összegző, számomra legmértékadóbbnak tűnő írás szerint: „Az egyenlőtlenségi rendszer alakulásában tehát a következő főbb tendenciák rajzolódnak ki: *a*) az egyenlőtlenségek jelentős mértékben nőttek; *b*) az egyenlőtlenségek belső szerkezetében a szocialista redisztribúció hatásával szemben a piacgazdaságokra jellemző tendenciák bontakoztak ki; *c*) az egyenlőtlenségek növekedése a válság és a restriktív gazdaságpolitika együttes következtében az életszínvonal csökkenésével kapcsolódott össze; *d*) a piacgazdaságra való áttérés szükségszerűen felszabadította a felülről egyenlősítő rendszert, aminek következtében a felső csoportok és az átlag közötti távolság jelentősen nőtt; *e*) a szociálpolitikai rendszer megakadályozta, hogy a legszegényebb csoportok az amúgy is csökkenő átlagtól még jobban leszakadjanak; *f*) és mindezek következtében a középső 40-50 százalék, tehát az átlagpolgár helyzetének romlása volt a legnagyobb mértékű." (*Kolosi–Sági* [1997].)

Ez az írás reális képet ad az egyenlőtlenségek nemzetközi összehasonlításon alapuló megítéléséről is: „... a rendszerváltás utáni időszakban a magyar egyenlőtlenségi mutatók magasabbakká váltak, mint a nyugati jóléti társadalmaké (Svédország, Luxemburg, Németország), s elérték a francia-olasz szintet. Ugyanakkor még 5 évvel a politikai átalakulás után is lényegesen egalitáriusabbnak tekinthető Magyarország, nemcsak, mint az amerikai, illetve általában angolszász társadalmak, hanem az egyenlőtlenségek mértéke lényegesen kisebb, mint a gazdasági fejlettségben hozzánk leginkább hasonló európai periféria (Írország, Spanyolország, Portugália, Görögország és Törökország) országaiban." Semmi meglepő nem történt tehát.

A társadalmi egyenlőtlenségek és vele együtt a feszültségek növekedése tehát tagadhatatlan. Azt azonban meg merem kockáztatni, hogy ezek nem hozhatók összefüggésbe a „sajátos" magyar gazdaságpolitikával. Azt is állítom, hogy az államháztartási reformnak nevezett intézkedéssorozatra előbb-utóbb akkor is szükség lett volna, ha a gazdaság nem lett volna ennyire feszült egyensúlyi helyzetben. Ebben az írásban nem kívánok belebonyolódni az államháztartási reformról folyó vitába, mert úgy gondolom, hogy ez más kérdés, mint a kiigazítási program hatékonyságának megítélése, noha a programnak valóban szerves része az állam által nyújtott szolgáltatások és transzferek döntési-finanszírozási rendszereinek átalakítása. Az államháztartási reform érdemi tárgyalása nélkül is ki lehet mondani, a nyugdíjreform, a rászorultsági elv kiterjesztése, az egészségbiztosítás most elkezdődött reformja (beleértve a háziorvosi rendszert, de a gyógyszerárak és -támogatások rendszerének átalakítását is), vagy a nemrég elfogadott közbeszerzési törvény nem tekinthetők pusztán takarékossági intézkedéseknek. A konkrét (vagy tervezett) változásokról persze lehet vitatkozni, de céljuk egyértelműen egy gazdasági és szociális értelemben egyaránt hatékonyabb jóléti és közigazgatási rendszer kialakítása. Lehet természetesen vitatni a rászorultsági elv kiterjesztését is, de aligha állítható, hogy ez az alapállás szociális érzéketlenségről tanúskodna.[22]

[22] Végképp nem érzem reálisnak Matolcsy György családi támogatásokkal kapcsolatos alábbi kritikáját „... a gyerekszám képzettségi (és ezért anyagi) helyzettel fordított arányú alakulása miatt az alacsony jövedelmű és fogyasztású rétegek termelődnek bővítetten újra." (*Matolcsy* [1997] 783. o.) El tudom fogadni – bár nem értek vele egyet – , hogy a családi támogatás nem szociális juttatás, hanem állampolgári jogon nyújtandó transzfer. Semmi sem bizonyítja azt, hogy a családi támogatások ilyen kezelése az „értékesebb" rétegek magasabb szintű reprodukciójához vezet, eltekintve most attól, hogy e gondolatmenet riasztó társadalomfelfogásról tanúskodik, de attól a ténytől is, hogy mindössze az érintett családok 8 százalékától vonta meg ez a változás a családi pótlékot. A magasabb jövedelmű társadalmi csoportok reprodukcióját, úgy vélem, a családi támogatások mértékénél összehasonlíthatatlanul lényegesebb összefüggések befolyásolják.

Hatodszor: van még egy további ellenvetés (amely szintén nem függ szorosan össze a kiigazítási politikával, bár időben egybeesik azzal): „A rendszerváltás utáni években az átmenet általános terhei (adóskonszolidáció, örökölt külső devizaadósság) elsősorban költségvetési körben jelentkeznek. Ezeket azonban nem lehet a folyó költségvetési hiányhoz hasonlóan, a piacgazdaság jól bevált, megszokott eszközeivel kezelni és finanszírozni, mert ezzel a terhek nem enyhülnek, csak hólabdaszerűen görgetődnek előre. Az átmenetből adódó rendkívüli kiadásokat speciális megoldásokkal és finanszírozási eszközökkel kellett volna kezelni, nem pedig a kamatozó államadósságot növelő kötvénykibocsátásokkal." (*Mellár* [1997] 478. o.) Az állítás lényege, ha jól értem az, hogy *éppen a választott pénzügyi technikák* (bank- és adóskonszolidációs hosszú lejáratú kötvények kibocsátása, az ún. 0-kamatozású államadósság finanszírozásának, általában a költségvetés és a jegybank közötti pénzügyi kapcsolatoknak a radikális átalakítása) generálják és reprodukálják a *pénzügyi egyensúly hiányát*. Ezek a változások az ország (de nem az állam) külső terhein nem változtatnak ugyan, de a belső jövedelemtulajdonosok között (állam, vállalkozások, háztartások) olyan állandósult és nagymértékű jövedelemújraelosztást generálnak, amely feltornássza a reálkamatszintet, állandósult inflációs nyomást idéz elő, ezzel mintegy akadályozva magának a stabilizációs politikának (tehát annak, amit a Bokros-program akart) a sikeres megvalósítását. Így – folytatódik az érvelés – kiszabadul a szellem a palackból, a korábban csak „könyvelési tételek" egyszeriben valóságos pénzügyi teherré válnak.

Addig kétségtelenül igaza van a szerzőnek, hogy a transzformáció sajátos költségei, mindenekelőtt a nemzeti vagyon drámai leértékelődéséből, a keleti piacok összeomlásából, valamint az ország öröklött eladósodásából fakadó terhek a költségvetésben koncentrálódnak. Ez egyszerűen azért van így, mert a kilencvenes éveket megelőzően gyakorlatilag monetárisan finanszírozták az államháztartás hiányát, továbbá a jegybank széles körben végzett kvázifiskális tevékenységet (mindenekelőtt refinanszírozás formájában) és kvázikereskedelmi banki tevékenységet (a külföldi finanszírozási források kizárólagos bevonójaként). A jegybank és a költségvetés közötti elszámolások rendszerének átalakítása azonban – a késleltetési hatást most kiszűrve – nem növeli érdemlegesen az állam terheit, mert a nagyobb kamatfizetéssel szemben jobb jegybanki nyereségpozíció áll, ami gyakorlatilag teljes egészében a költségvetés bevétele. (Pontosabban: annyival növekednek az állam terhei, amennyi a sterilizálás jegybankot terhelő többletköltsége.)[23]

Nem tudok egyetérteni azzal, hogy a 0-kamatozású adósság, vagy a kereskedelmi bankok prudens gazdálkodásához szükséges tartalékok képzése, illetve a már bekövetke-

[23] Nem így vélekedik Oblath Gábor: „Így például nem volna szabad több államkötvényt kibocsátani bankkonszolidáció céljára, illetve államadósságra konvertálni olyan adósságot, amely nem az állam hitelfelvételéből keletkezett. Továbbá abba kellene hagyni az MNB-vel szembeni, úgynevezett leértékelési (avagy nullás) költségvetési adósság kötvényesítését. Jóllehet az utóbbi tranzakció ártalmatlannak (a költségvetési pozíció szempontjából semlegesnek) látszik, csak addig az, amíg a jegybank el nem adja ezeket a kötvényeket. Márpedig az MNB-nek – illetékesei nyilatkozatai szerint – e kötvényekre éppen azért van szüksége, hogy azokkal nyílt piaci műveleteket bonyolíthasson le, vagyis eladhassa őket. Ha pedig így jár el, akkor egy *könyvelési* adósságot valódi államadóssággá, azaz olyanná alakít át, amely automatikusan növeli a költségvetés már amúgy is rendkívül jelentős kamatfizetési terheit, és az államadósság további gyors növekedéséhez járul hozzá." (*Oblath* [1995].)

Ezzel az érveléssel azonban nem tudok egyetérteni. A nyíltpiaci intervenció – amire Oblath Gábor utal – ugyanis szűkíti a pénzmennyiséget (helyesebben az *M2*-t igen, az *M3*-at viszont nem). A sterilizálás szükséges mértéke, ami tudvalevőleg csak pontatlanul határozható meg, nem a bankkonszolidáció tőkeköltségeinek elszámolási módjától függ, hanem attól, hogy a jegybank, dezinflációs célkitűzésével összhangban milyen mértékben kívánja szűkíteni a likviditást (például a konverzió ingadozása függvényében). Továbbá az állami tőkejuttatás (vagy az állam által nyújtott alárendelt kölcsön) valóságos és nem fiktív állami teher, mint ahogyan a bankok tőkevesztése – számos nagybanknak a *technical insolvency* állapotába jutása – szintén gazdasági realitás.

zett és felhalmozódott hitelezési veszteségek leírása (voltaképpen ezek állnak a több hullámban és változó módszerekkel végrehajtott pénzintézeti konszolidációk hátterében) pusztán technikai, könyvelési tételek lennének. Ezek időeltolódással realizálódó valóságos tőkehiányok, illetve veszteségek. Például a jegybank portfóliójában lévő külső adósság leépítésekor ezek a nominális többletköltségek (tulajdonképpen nem is veszteségek) valóságossá váltak. A helyzet valójában éppen fordított. *A kilencvenes évek elején a költségvetés több tízmilliárd forint nagyságrendben jutott – valójában fiktív – bevételekhez a pénzintézetek „nyereségéből" befizetett adók formájában. Ezek a nyereségek azért voltak kimutathatók, mert a bankok nem képeztek várható veszteségeikre céltartalékot, ezáltal papíron lényegesen javult az adott évi költségvetési pozíció. Úgy gondolom, hogy az MNB-vel szembeni reális elszámolási rendszerben és a nemzetközi normáknak megfelelő kereskedelmi banki tartalékképzés esetén* az 1990 után *amúgy is rohamosan növekvő államháztartási deficit*,[24] még számottevően *magasabb lett volna*, s már 1992-ben valószínűleg jóval meghaladta volna a GDP 10 százalékát.

A valóságos helyzetet és főként a helyzet tényleges romlását kozmetikázó elszámolási rendszerek – látszólag megnövelve a pénzügypolitika döntési szabadságát – 1992–1993-ban maguk is hozzájárultak az egyensúlyi korlátokkal nem megfelelően számoló gazdaságpolitikához. Másfelől ez az egyik magyarázata annak is, hogy az ikerdeficit szigorú együttmozgásként egyes (rövidebb) időszakokban nem mutatható ki.[25] A gazdaságpolitikai döntések nyomán keletkezett veszteségek időbeli késéssel, de akkor hatványozottan jelentkeznek. Utólag, a tények ismeretében már elmondható, hogy *nem a valóságos viszonyokat, mindenekelőtt kötelezettségeket megjelenítő, hanem az azokat eltakaró pénzügyi konstrukciók okoznak egyensúlyhiányt azáltal, hogy az államháztartás terheinek egy nem is jelentéktelen részét technikai tételként kezelve irracionális gazdaságpolitikai gyakorlat fenntartására csábítanak.*[26] A problémamentes finanszírozásra irányuló javaslat, amely a konszolidáció és az adósságcsere közelmúltban kialakítottól eltérő megoldására vonatkozik – bármilyen formában fogalmazódjék meg –, végeredményben azt a gyakorlatot kívánja visszaállítani, amelyben az államadósság-növekedés tetemes részét monetáris eszközökkel finanszírozzák.

Mi történt valójában?

Az eddigiekben igyekeztem – remélem inkább több, mint kevesebb sikerrel – csoportba rendezve felvázolni azokat a főbb ellenérveket, amelyek *alapjaiban* vitatják az elmúlt években kialakult és azóta is formálódó gazdaságpolitikai irányvonalat. Arra a következtetésre jutottam, hogy egyedül a kiigazítás makroökonómiai hatása értékelhető tényszе-

[24] 1990-ben még a privatizációs bevételek nélkül GFS rendszerben számított államháztartási egyenleg igaz jelentéktelen mértékben (a GDP 0,3 százaléka) szufficitet mutatott. 1991-ben már a deficit a GDP 2,9 százaléka, 1992-ben pedig 6,8 százalékára ugrott fel. (*Forrás*: PM.)

[25] Az államháztartási és fizetési mérleg együttmozgása egyébként sem feltétlen szabályszerűség. Az „egyenletrendszerben" szerepelnek további fontos tényezők is, mint a nettó pénzügyi megtakarítások, a vállalkozói szektor beruházásai, a készletfelhalmozás ingadozásai. Ebben az időszakban valamennyi faktor erősen ingadozott, tehát igazuk van azoknak, akik vitatják az ikerdeficit szigorú szabályszerűségét. 1995–1996-ban azonban az államháztartás egyensúlyának javulása együtt járt a fizetési mérleg ugrásszerű javulásával, míg az előző két esztendőben ennek éppen az ellenkezője történt. Az időbeli egybeesés egyben oksági kapcsolat is, még ha teljes egészükben nem is magyarázza meg a folyamatokat.

[26] Mellesleg az operacionális deficiten (vagy korrigált operacionális deficiten) alapuló megközelítéssel – amely abból indul ki, hogy csak az addicionális keresletet generáló deficitelemekkel kell számolni, a nominális vagyoncsökkenést, illetve kötelezettségcsökkenést ellentételező deficithányaddal nem – a már fennálló (akár állami, akár kereskedelmi banki) kötelezettségeket figyelembe vevő kalkuláció áll logikai összhangban.

rűen a kiigazítás óta eltelt közel három esztendőben lezajlott gazdasági folyamatok tükrében. Választ lehet-e adni a következőkhöz hasonló kérdésekre?

- Volt-e ikerdeficit vagy sem?
- Sikerült-e a gazdaságot egy másik (fenntartható) növekedési pályára állítani, azaz tartósnak ígérkezik-e a most (1996–1997-ben) megkezdődött (egyensúlyőrző) fellendülés?
- Teljesültek-e a program ígéretei?

A magyar kormány középtávú gazdasági stratégiája című dokumentum (1995. szeptember) a következőképpen határozza meg a program legfontosabb céljait: „A vázolt gazdaságpolitika követelményrendszerének legfontosabb elemeként a külső egyensúly helyreállítása fogalmazható meg, ami számszerűsítve azt jelenti, hogy a folyó fizetési mérleg passzívumának már jövőre is jelentősen (0,8-1,0 milliárd dollárral) csökkennie kell, 1997–1998-ban pedig az már nem haladhatja meg a szokásos működőtőke-beáramlás mértékét (az évi kb. 1,5 milliárd dollárt). A tőkefelhalmozás előtérbe helyezéséhez szükséges, hogy az államháztartási deficit a GDP-hez képest jelentősen, már 1996-ban 4 százalék alá süllyedjen, majd alacsony szinten stabilizálódjon. Feltételezve, hogy a termelékenység és a vállalati jövedelmek dinamikája meghaladja a bérekét, s a gazdaságpolitika alapvető céljait szolgáló, összehangolt fiskális és monetáris politika érvényesül, az infláció a jelenlegi 28-30 százalékról 1998-ra 15 százalék alá süllyed... A beruházások várhatóan az egész időszakban erőteljesen, évi 7-10 százalékkal bővülnek, a beruházási ráta 20 százalékról 1998-ra 25 százalékra emelkedik... A lakossági fogyasztás újbóli emelkedése valószínűleg csak 1998-ban indul el... A gazdaság várható teljesítményei és hatékonyságának várható javulása mellett a foglalkoztatottak száma 1994–1997 között még valószínűleg (kb. 200 ezer fővel) csökken, s csak az időszak végének számottevő ütemű gazdasági növekedése lesz majd képes újra bővülő foglalkoztatáshoz vezetni."

A programhoz mellékelt előrejelzés 1995-re 1 százalékos, 1996-ra 1,5 százalékos, 1997-ben 2,5 százalékos növekedéssel, a fogyasztói árindex tekintetében pedig 1996-ban 20 százalékos évi inflációs rátával számolt – ez az egyetlen pont, ahol a tények lényegesen kedvezőtlenebbek lettek a pénzügyi programnál. (A fizetési mérleg javulása viszont lényegesen gyorsabb volt annál, mint amit a program várt.)

Végül, *a program nem hagyott kétséget afelől, hogy megvalósítása súlyos társadalmi áldozatokat követel:* „Számol azzal, hogy ez a folyamat a társadalom számára egyfelől kezdetben még jelentős érdeksérelmekkel, növekvő egyenlőtlenségekkel, megszokott jövedelmek kiesésével, nem ritkán élethelyzetek romlásával jár."

A gyors liberalizációnak tulajdonított káros (gazdasági és társadalmi) hatások viszont nem igazolhatók, sőt, a lezajlott folyamatok inkább cáfolni látszanak azokat a tételeket, amelyeket számosan már-már tényként jelentenek ki. Arra, hogy megindult-e a kínálati alkalmazkodás, az erőforrások átcsoportosulása, ma még nem lehet egyértelmű választ adni. (E tekintetben néhány biztató jel regisztrálható csak, és ez még nem perdöntő.) Az államháztartási reform körüli vita valóban lényeges kérdéseket érint, de semmi esetre sem a globális elutasítás igényével (hanem azzal a kérdésfeltevéssel, hogyan lehet a döntési kompetenciákat és a finanszírozási módszereket úgy átrendezni, hogy a jelenlegi rendszerek pazarló volta enyhüljön, az erőforrások a valóban erre rászorultak javát szolgálják, növekedjenek az állampolgárok választási lehetőségei a szolgáltatások igénybevételekor, kapjon nagyobb súlyt az öngondoskodás, bontakozzon ki az alternatív szolgáltató intézmények egészséges versenye stb.). Végül a vitákban elhangzottak olyan ellenvetések is, amelyek inkább a vita hevében támadt indulatokat (máskor talán tévhiteket) tükrözik, ezért nem tekinthetők komolyan veendő érveknek.

Ebbe a kategóriába sorolom azt a – szintén majdhogynem tényként megfogalmazódó – „felismerést", hogy a magyar gazdaságpolitika valamiféle idejétmúlt szabadpiacos ideált követne. Ezt Szamuely László a következőképpen jellemzi: „A mai monetarista szemlélet voltaképpen a *laissez faire* kapitalizmusban látja az ideálját, azzal a különbséggel, hogy az aranypénzforgalom működési

mechanizmusa nem igényelt monetáris szabályozást sem a pénz értékállandóságának biztosítására." (*Szamuely* [1995].) Úgy gondolom, hogy aki átlapozza a pénzügyi közvetítőrendszerrel kapcsolatos törvényeket (hitelintézeti, biztosítási és értékpapírtörvény), a csődtörvényt, a versenytörvényt, esetleg tanulmányozza a környezetvédelmi követelmények változását az utóbbi években, vagy egybeveti a jelenlegi - tehát már a megszorítások utáni - állami újraelosztás mértékét más, hasonló fejlettségű európai országok hasonló indikátoraival, nemigen állíthatja, hogy a kiépülő hazai szabályozórendszer a múlt századiakhoz közeli ideákat követ. Másfelől, a világ fejlettebb régióit jellemző globalizálódás és a nemzeti gazdaságpolitikák autonómiája csökkenésének és az európai közös valuta létrejöttének korszakában nem követhetjük a Liszt Frigyes-féle védővámrendszer idejétmúlt ideáját sem.

Az elmondottak miatt a továbbiakban csupán a kiigazítás előzményeire és makroökonómiai hatásaira szeretnék koncentrálni. Ennek legkézenfekvőbb módja az évtizedforduló óta eltelt időszak fontosabb kvantifikálható makrogazdasági jellemzőinek áttekintése (*1-3. táblázat*).

1. táblázat

Általános makroökonómiai mutatók
(százalékos változás az előző évhez képest)

Megnevezés	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
GDP	-3,5	-11,9	-3,1	-0,6	2,9	1,5	1,3
Belföldi. felhasználás	-3,1	-9,6	-3,6	9,9	2,2	-3,1	0,8
ebből:							
- lakossági fogyasztás	-3,6	-5,9	0,0	1,9	-0,2	-7,1	-3,1
- közösségi fogyasztás	2,6	-2,7	4,9	27,5	-12,7	-4,1	-5,4
Beruházások	-9,8	-12,3	-1,5	2,5	12,3	-5,3	6,3 **
Készletváltozás							
(folyó áron,							
milliárd forint)		-11,9	-111,6	38,0	98,9	279,7	-
Export	-5,3	-13,9	2,1	-10,1	13,7	13,4	7,4
Import	-4,3	-6,1	0,2	20,2	8,8	-0,7	5,7
Működőtőke-beáramlás							
(millió dollár)*	900	1614	1641	2481	1320	4570	2640
Fogyasztói árindex	128,9	135,0	123,0	122,5	118,8	128,2	123,6
Reálkeresetek	-3,7	-7,0	-1,4	-3,9	7,2	-12,2	-5,0
Munkanélküliségi ráta							
(december)	1,4	7,4	12,3	12,1	10,4	10,4	10,5

Megjegyzés: Az adatok sajnos csak korlátozottan hasonlíthatók össze, részben tartalmi, részben módszertani változások következtében. (Például a vámszabadterületek regisztrálása vagy a tulajdonosi hitelek elkülönítése csak az áttekintett időszak folyamán kezdődött meg, változott a költségvetés és az MNB közötti elszámolások rendszere, de a statisztikai megfigyelési kör is.) Ez azonban az általános tendenciákat nem módosítja. A reáleffektív árfolyam-alakulásra vonatkozó adatok forrása: *Pénzügykutató Rt.* [1997].

Az adatok forrásai: A táblázatban szereplő adatok általában a *PM* [1997], valamint az *MNB* [1997] kiadványokból származnak. Az 1996-ra vonatkozó adatok a *KSH Gazdaságelemzési és Informatikai Intézet* [1997] kiadványán, illetve különböző KSH-, PM- és MNB-információkon alapulnak. Az utóbb említett kiadvány ugyanis már a KSH aktuális 1996. évi adatait tartalmazza, ellentétben a korábban publikált dokumentumokkal. Néhány kiegészítő megjegyzés a táblázatokhoz:

*Csak cash tőkebeáramlás, tartalmazza a privatizációs bevételeket is. (Ez magyarázza az 1996. évi ugrásszerű növekedést.)

**Az 1996. évi beruházásokra vonatkozó információt a KSH a közelmúltban lényegesen módosította. Itt már a módosított adat szerepel. (A korábbi -3,5 százalék volt.)

2. táblázat
A külső pénzügyi egyensúly, a versenyképesség alakulása
(az adott évi GDP százalékában, folyó áron)

Megnevezés	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Belföldi felhasználás	98,3	100,9	100,2	108,2	106,4	102,2	101,7
Külkereskedelmi mérleg egyenlege	0,9	0,6	-0,1	-8,6	-8,7	-5,5	-5,2
Fizetési mérleg egyenlege	0,4	0,8	0,9	-9,0	-9,4	-5,6	-3,8
Adósságszolgálat[a]	12,5	11,2	11,2	10,9	12,5	16,8	23,2
Bruttó kamatteher	5,0	4,9	4,4	4,1	4,7	5,3	5,2
Nettó kamatteher	4,3	4,0	3,3	2,9	3,1	3,6	2,7
Bruttó adósság[b]	64,3	67,8	57,6	63,7	68,4	71,5	62,4
Nettó adósság[b]	48,2	43,6	35,0	38,7	45,4	38,0	32,2
Nettó adósság az export százalékában	188,3	125,2	97,9	137,0	177,4	98,8	73,3
Importfedezet (hónap)	2,3	5,3	5,2	7,1	7,2	9,4	7,0
Reál effektív árfolyam I.[c]	97,0	89,3	83,0	100,2	107,4	119,7	105,1
Reál effektív árfolyam II.[d]	99,8	96,4	94,4	88,5	99,5	110,9	98,0
Háztartások nettó megtakarítása I.[e]	5,3	9,7	8,9	3,9	6,5	6,8	8,1
Nettó megtakarítási ráta II.[f]	–	15,2	10,4	4,7	8,9	10,9	11,4

[a] Az adatok az előtörlesztéseket nem tartalmazzák.
[b] Tulajdonosi hitelekkel együtt.
[c] Feldolgozóipari fajlagos munkaköltségalapon, a 100 feletti index leértékelődést (versenyképesség-javulást), a 100 alatti pedig felértékelődést jelez.
[d] A GDP deflátor alapján számított versenyképesség.
[e] A GDP százalékában.
[f] Az elkölthető jövedelmek százalékában.

3. táblázat
Az államháztartási pozíció
(az adott évi GDP százalékában)

Megnevezés	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Államháztartás* GFS egyenlege	-2,7	0,3	-2,9	-6,8	-5,5	-8,4	-6,7
Államháztartás kamatkiadásai	3,0	3,8	5,9	4,5	6,8	9,7	9,2
Elsődleges egyenleg	3,3	-0,8	-2,9	-2,3	-2,7	1,6	4,3
Államháztartás elsődleges kiadásai	–	–	–	–	52,9	44,0	40,5
Költségvetés bruttó adóssága	66,3	74,1	78,3	88,7	86,0	85,1	74,0

*Privatizációs bevételek nélkül (forgalmi szemléletben).

A táblázatok szándékosan nem tartalmazzák az 1997. évi várható eredményeket, mert ezek e cikk írásakor még nem tények. De már most szinte biztosra vehető, hogy a gazdasági növekedés 1997-ben 4 százalék körüli lesz (ezt a független konjunktúrakutató intézetek is megerősítik), a beruházások dinamikája minimum 10 százalék, az export dinamikája pedig meghaladja a 20 százalékot, amire nemigen akadt példa az elmúlt két évtizedben (gyorsan nő az import is, de az export még gyorsabban). A fizetési mérleg hiánya - a korábbi kormányzati prognózistól eltérően - nem éri el az 1,5 milliárd dollárt, és ezt a hiányt biztonságosan finanszírozza a működőtőke-beáramlás. Az éves nettó külső kamatteher nagyjából 400 millió dollárral csökkent 1994-hez képest. Az adósságállománynak az éves áru- és szolgáltatásexporthoz viszonyított aránya 1997 végére a nemzetközi mércével mérve is szalonképesnek mondható 50 százalék körüli szintre süllyedt (alig három évvel az 1994. évi kirívó 180 százalékos ráta után). Legalább negyedszázad óta először a külső eladósodottság nem jelent állandó fenyegetettséget és gazdaságpolitikai korlátot. Az inflációs ráta csak kismértékben haladja meg a 18 százalékot, és így a kilencvenes évtizedben a legalacsonyabb lesz. Miközben a lakossági fogyasztás 2,0-2,5 százalékkal, vagyis érzékelhetően bővül, *a gazdaság sok év óta először kiegyensúlyozottan növekszik.* A stabilizáció nyomán bekövetkezett átmeneti lassulást már a második évben növekedés váltotta fel, és minden esély megvan arra, hogy ez a növekedés tartós legyen.

A gazdaságpolitika túllépett a sok év óta tartó defenzív, pillanatnyi veszélyek elhárítására koncentráló szakaszán, jó eséllyel a stop-go ciklusok sorozatán is. Így előtérbe kerülhetnek a valóban stratégiai feladatok. Vitatkozni most legfeljebb azon érdemes, hogy valóban tartósak lesznek-e ezek a folyamatok, vagy melyek a feltételei annak, hogy valóban tartóssá váljanak.

A magyar gazdaságpolitikai gyakorlatnak sok év óta észlelhető negatív vonása, hogy kiélezett helyzetekben működik ugyan egy „túlélési reflex" (a politikusok ilyenkor azt mondják a szakembereknek: „itt szakkérdésről van szó, rajta fiúk, oldjátok meg"), a veszély elmúltával azonban újra előtérbe kerülnek a politikai szempontok, s ezek hatására az élénkítő, rövid távú növekedésre koncentráló (gazdaság)politika. Ez történt 1979-ben, amikor egy addig példátlan, éves kihatásában 16 százalékos fogyasztóiár-emelkedést előidéző korrekcióra került sor. Ez történt később - a nyolcvanas évek elején -, a fizetésképtelenné válás veszélyének elkerülése után, majd 1985-ben az MSZMP kongresszusán, de mint látni fogjuk, 1992-ben is. Ez a veszély most sem zárható ki. A bérek, nyugdíjak gyors emelkedése 1997-ben, valamint a költségvetési támogatások felfutása, számos, az év vége felé nyújtott újabb kedvezmény és garancia egyelőre még nem érte el azt a mértéket, hogy komolyabban veszélyeztesse akár az egyensúlyi „sarokszámokat", akár az infláció leszorítására irányuló terveket. A növekedés és az exportpotenciál vártnál jóval erőteljesebb 1997. évi bővülése elviselhetővé teszi ezeket az elmozdulásokat, de látni kell, hogy további ilyen típusú intézkedések már veszélyeztethetnék a növekedési, inflációcsökkentési, versenyképességi és fizetésimérleg-egyensúlyi követelmények egyidejű kielégítését.

Visszatérve a múltbeli folyamatokhoz, a bemutatott adatsorokból és a jelzőszámok hátterében meghúzódó folyamatok értékeléséből fontos kérdésekre kaphatunk választ.

1. Az egyensúlyi feszültségek és azok kumulatív jellege már 1992 nyarán-őszén felismerhető volt, 1993 elejére pedig bizonyosságként lehetett előre látni a folyamatok irányát. A gazdaság nettó exportja - a dollárban mért export és import pozitív különbözete - eltűnt, majd gyorsuló deficitre váltott át. (Ezt a kereskedelmi mérlegre vonatkozó fajlagosok jól mutatják.) Eközben a reál effektív árfolyam folyamatos felértékelődést mutatott, jelezve,

[27] Akkortájt élt egy olyan feltételezés, hogy az export növekedését nem a belföldi értékesítés során elérhetőhöz képest előnyös jövedelmi pozíció, hanem a kényszer, ti. a belföldi keresleti korlát keményedése váltja ki. A vállalkozások egy jelentős része ugyanis kénytelen vállalni nemcsak a rosszabb jövedelmi pozíciót, de akár a veszteséget is, ha csak így tudja működtetni termelési kapacitásait. Ez az érdekmotívum szerintem is hat, s ezért az export átmenetileg olyankor is növekedhet, amikor az ár- és költség-versenyképesség egyaránt romlik. Ez a hatás azonban viszonylag rövid idő alatt ki szokott fulladni. Ez történt 1993-1994-ben is.

hogy várható a fizetésimérleg-pozíció további romlása is.[27] Közben a belföldi felhasználás egyre inkább elszakadt a GDP-től, a túlfogyasztás 1993-ban már közelítette a folyó fizetési mérleg hiányát. A reálkamatok 1991–1992. évi csökkenése, a lakossági betéti reálkamatok átmeneti negatívvá válása (itt természetesen a fogyasztói árindexszel illik deflálni) nyomán 1993-ban aggasztóan csökkentek a lakossági megtakarítások. A keresletnövekedés kizárólagos forrása a belföldi felhasználás emelkedése volt, miközben a GDP csökkent. *A hazai kereslet gyors bővülése, nem pedig a külső recesszió vagy a költségvetési kamatterhek emelkedése okozta tehát az export és import közötti negatív olló kinyílását.* Az 1993-as „negatív csúcsévben"[28] ludas az előző évek gazdaságpolitikája, melynek fő jellemzői voltak a közösségi fogyasztás rohamos növelése, az ugrásszerűen (*nem a kamatterhek miatt)* emelkedő államháztartási deficit, valamint az infláció elleni harc jegyében erőszakoltan nyomott kamatpolitika. (Ne feledjük, az 1993-as költségvetésre vonatkozó döntések már 1992-ben a nettó exportpozíció gyorsuló romlásának ismeretében születtek.)

1992–1993 krónikájához tartozik a vállalati csődhullám kialakulása, majd a nyugati normákhoz illeszkedő pénzintézeti törvény bevezetése. A költségvetés 1993. évi eredeti előirányzata nem kevesebb, mint 63 milliárd forint pénzintézetektől származó adóbevétellel számolt. (Ez az akkori GDP 2 százaléka volt.) A vállalati csődhullám kialakulása, majd az ennek nyomán befagyott banki követelések lavinája, továbbá a kétes és bukott banki kinnlevőségek utáni masszív tartalékképzést előíró banktörvény ismeretében ez teljesen irreális volt. A nem reális és később persze nem is realizálódó „bevételek" számításba vételére azért volt szükség a költségvetésben, hogy az állami kiadások expanzív növelése (amit a kormányzat részben a majdani növekedés reményében, de leginkább a választások miatt forszírozott) ne tűnjön teljesen megalapozatlannak. A megelőző években viszont – prudens tartalékképzési szabályok hiányában – a bankrendszer olyan nyereségeket realizált és olyan adóbefizetéseket teljesített (szintén tetemes nagyságrendben), amelyek valójában nem létező jövedelmeket felhasználva kreáltak pótlólagos hazai keresletet. Okkal feltételezhető, hogy a prudenciális előírások hiányában a pénzintézetek számos olyan döntést is hoztak, amelyektől más körülmények között tartózkodtak volna.

Az események 1992–1993-ban arra is rávilágítottak, hogy a fiskális szigor feloldása és a belföldi kereslet növelése nem vezet automatikusan a GDP növekedéséhez, vagy ha igen, akkor csak késleltetetten (1994-ben) és szerény mértékben. A szakadék szélére sodródás csalhatatlan jelei már 1992 őszén, 1993 tavaszán megmutatkoztak, már akkor meg kellett volna előzni (preventív gazdaságpolitikával) az 1993–1994. évi fejleményeket. Az *időben végrehajtott korrekció összehasonlíthatatlanul olcsóbb, kevésbé fájdalmas lett volna, mint a szinte utolsó pillanatban tett 1995. márciusi beavatkozás.*[29] Mindez nem menti fel a Horn-kormányt

[28] „Ezért, de (a visszaesést kiváltó külső okok elmúlása miatt) továbbra is bízva abban, hogy a növekedés 1992-re megindul, a kormány kismértékben módosította meghirdetett célrendszerét... A gazdaságpolitika harmadik céljaként 1992-ben mindazonáltal megjelent a gazdasági növekedést akadályozó tényezők visszaszorítása. Ez a cél azonban főleg a növekvő államháztartási deficit kiküszöbölését célzó intézkedésektől (ezzel az aggregált kereslet további csökkentésétől) való tartózkodásban, azaz a fiskális szigor sajátos feloldásában jutott kifejezésre..." írja *Balassa* [1993].

[29] Nem egészen érthető számomra, miért mondja Matolcsy György (de csak a leértékelésre vonatkozóan) azt, hogy „Pontosan azt kellett volna csinálni 1994 közepén, amit 1995. március 12-én határozott el a kormány. Nem volt azonban elégséges a leértékelés mértéke; valójában egy teljes árfolyam-politikai fordulatra lett volna szükség. A forint ugyanis *1993 után* (? – *A. L.*) folyamatosan felértékelődött, és a pénzvilág intézményei legalább 15 százalékos leértékelést tartottak szükségesnek. Az ennél lényegesen kisebb mértékű devalválás is csökkentette az új kormányzattal kapcsolatos bizalmat." (*Matolcsy* [1997] 784. o.; kiemelés tőlem – *A. L*) Nem értem, hogy *miért nem már 1992-ben vagy 1993-ban kellett volna korrigálni, miért csak 1994 nyarán.* Az az állítás pedig, hogy a forint *1993 után* értékelődött fel, szöges ellentétben áll a tényekkel (lásd az *1. táblázat* adatait). Az sem világos, hogy *egymagában* a leértékelés, a reálkeresetek csökkentése (egyben keresletszűkítés) nélkül mit segített volna versenyképességi problémáink megoldásában. (Ez esetben ugyanis kizárólag az árszintemelkedés lett volna az „eredmény".)

annak felelőssége alól, hogy átmenetileg folytatva a korábbi pénzügyi vezetés baklövéseit, csak félévi habozás után vállalta a fordulat egyébként kétségtelen politikai kockázatát.

2. Egyértelmű választ lehet adni arra a kérdésre is, hogy volt-e kényszerhelyzet 1994-ben vagy sem. A kialakult helyzetet Matolcsy György a reálfelértékelődés mellett a vállalkozói szektor választások miatti biztonsági stratégiájával magyarázza, meg azzal, hogy „a kisgazdaságok kialakulatlansága nem tudta ellensúlyozni a termelőszövetkezetek szétesésének hatását" (790. o.),[30] végül a nálunk elterjedt jó szokás szerint külső – természeti – okokkal (szárazság stb.). Szárazság persze valóban volt, mint ahogy igaz az is, hogy az 1996 eleji kemény tél tetemes importnövekedéssel járt, és a gabonaexport időleges letiltása is csökkentette az export-árualapokat. Mégsem gondolhatja senki komolyan, hogy ezek az okok elegendően megmagyarázzák a bekövetkezett eseményeket. (Ilyen szempontból valahol az 1997. évi cseh és lengyel árvízkároknál kezdődik az a nagyságrend, amelyet a kialakult trendektől való horribilis – ám csak átmeneti – eltérés magyarázatául hitelesnek szoktak minősíteni.) 1994-ben már kritikusra fordult a helyzet, és semmiféle jele nem volt egy *javulásra vezető* fordulatnak. Bekövetkezett viszont egy szerfelett *aggasztó* fordulat, az ti., hogy a pénzvilág intézményei és a nemzetközi pénzpiac megszűntek bennünket komolyan venni, s ez a kamatfelárakban, tehát a korábban felhalmozódott eladósodás továbbgörgetésének növekvő költségeiben is megmutatkozott. A lépéskényszer tehát fennállt.

Némi választási lehetőségünk persze volt. Kornai János az akkori helyzetet így ítélte meg: „Nyilvánvaló az elmondottakból, a szocialista pártnak nem volt mandátuma a választóitól egy súlyos megszorításokkal járó stabilizációs programra. A szocialista politikusok jó része megpróbált a korábban megrögzött viselkedési rutin szerint kitérni a feladatok elől. Nem mert szembeszállni a választóival. A szocialista párton belüli tanácskozásokon, a szakszervezetekkel folytatott tárgyalásokon nem egyszerűen megosztottság mutatkozott, hanem egy radikális stabilizációs program ellenfelei erősebbnek látszódtak, mint a hívei. Hónapokon át habozás, mellébeszélés és szinte teljes tehetetlenség jellemezte a kormányt a gazdaságpolitikai alapkérdésekben.

A kormányzat végül is úgy ítélte meg: nincs helye további halasztásának; el kell kezdeni fizetni a számlát azért a többletfogyasztásért, amelyet a korábbi nemzedékek élveztek. Felmerül a kérdés: miért csak 1995 márciusban? És miért éppen akkor? Miért nem próbálkozott tovább a mai vezetés a »keresztülevickélés« folytatásával?" (*Kornai* [1995–1996] I. rész, 1114. o.)

Magam is úgy gondolom, hogy egy-két évig (de nem tovább!) talán még lett volna lehetőségünk a „keresztülevickélés" folytatására, persze azon az áron, hogy az idő előrehaladtával egyre költségesebbé és drámaibbá válik az előbb-utóbb elkerülhetetlen „rapid" kiigazítás. Az időzítést egyfelől a kényszerhelyzet felismerése, másfelől a politikai ellenerőknek (nem a gyengesége, hanem) az időleges bénultsága határozta meg. Szó sincs azonban arról, hogy – mint Matolcsy György állítja – a válságot degradálni lehetett volna nehéz gazdasági helyzetté, majd fokozatosan (Matolcsy plasztikus kifejezésével „szimbolikus lépésekkel") fel lehetett volna számolni a „hisztéria keltette" vészhelyzetet.[31]

[30] Ez az állítás – némi nyelvhelyességi problémáktól most elvonatkoztatva – persze igaz, de itt nem átmeneti vagy késleltetett immunreakcióról van szó. A kialakult törpebirtokok, a tagosítás törvényi szabályozásának megoldatlansága sok évre a versenyképességi minimumhatár alá szorították a magyar mezőgazdaság tetemes részét. (Ezzel a nehezen gyógyítható következménnyel bizony számolni kellett volna például a kárpótlás szabályainak kialakításakor. Sajnos ezúttal sem így történt.)

[31] Képtelen vagyok fel nem hánytorgatni, hogy a szerzőnek, aki szerint a válságpszichózisban a kirobbantó erő, a „trigger" valójában a pénzügyminiszter farkaskiáltása volt – ha konzekvens akart volna lenni –, azt is ki kellett volna mondania, hogy ha felelős, magas beosztású pénzügyi szakemberek nyilvános megnyilatkozásaikban azt bizonygatják, hogy az ország állapota sokkal rosszabb, mint ahogyan azt a hazai szakemberek általában prezentálják, ezzel rengeteget ártanak, nem a kormánynak, hanem az országnak. (Nehezíthetik például az EU-csatlakozást, bizalmatlanságot kelthetnek hazánk iránt a nemzetközi tőkepiacon stb.)

3. Egy további kérdés, amelyre az előzőekben közölt adatok egyértelműen választ adnak, az *ikerdeficit* kérdésköre. A rendelkezésre álló adatok alapján – a közelmúltban elhunyt Jánossy Ferenc egyik írásának címét eltulajdonítva – el lehet mondani, hogy az ikerdeficit *nem fátum, de nem is agyrém.* Logikailag nyilvánvaló, hogy rögzített[32] árfolyam mellett a belföldi (*ex ante*) túlkereslet eleve fizetésimérleg-hiányban csapódik ki. Ezt egyébként a távolmúlt tapasztalatai egyértelműen igazolják is. A nyolcvanas években az volt a jellemző, hogy a költségvetés[33] hiányát monetárisan (és majdnem korlátlanul) finanszírozta a jegybank, s a gazdaságba áramló többletpénz túlnyomó többsége a költségvetésen keresztül került be a gazdaság vérkeringésébe, miközben az állam gazdasági kiadásokban betöltött újraelosztó szerepe (állami támogatások formájában) kirívóan magasabb volt a piacgazdaságokban megszokottnál. Ilyen helyzetben az ikerdeficit közvetlenül (tehát nem áttételesen, nem is időbeli késleltetettséggel) érvényesült.[34] A nyolcvanas évek közepének jellemző prioritásrendszerét – pontosabban annak dilemmáit – a következők jellemezték: „A külföldi fizetési egyensúly helyreállításához, az adósságállomány csökkenéséhez megfelelő belföldi egyensúlyviszonyokat kell létrehozni, össze kell hangolni a belföldön maradó árualapot a belföldön felhasználható jövedelemmel. A kiviteli többletnek (és a hitelműveleteknek) együtt kell biztosítani az adósságcsökkenést és a kamatfizetések fedezetét. A külső pozíció javításának tükörképe az, hogy a belföldi kereslet (növekedése) mérséklődjön a létrehozott jövedelemhez (növekményéhez) képest. Ebben a költségvetés kiemelkedő részt kell hogy vállaljon. A kiadások drasztikus csökkentése a fogyasztói szférában nem lehetséges az életszínvonal-prioritás miatt. (A nyolcvanas évek közepéről van szó – *A. L.*) Erőteljesen csökkent, illetve a hitelszférára terelődött a felhalmozási kiadás, ami a fejlesztési vásárlóerő leblokkolásával együtt összhangban állt a gazdasági növekedést lelassító gazdaságpolitikával. A kiadásoktól való visszavonulás helyett kiterjedő költségvetési beavatkozást igényelt a kevéssé gazdaságos export erőltetése... Az így kifolyó jövedelem azonban a teljesítményektől elszakadva növeli a vállalatok jövedelmét, keresletét is és ennek visszafogásához újabb centralizáció szükséges... *A külföldi hitelpozíció és a költségvetési pozíció összefüggéseit igazolja, hogy az elmúlt években a két pozíció tendenciaszerűen együttmozog... Ebben feltűnő az 1986. évi előirányzatok eddigi összefüggéseket mellőző vonala."* (*Hetényi* [1985].)[35]

Az évtizedforduló után a helyzet annyiban változott, hogy a korábban áttételmentesen és így könnyen kimutatható hatásmechanizmusok [az ikerdeficit, a kiszorító hatás, az infláció vagy eladósodás közötti átváltás (*trade off*) stb.], a kilencvenes évektől időeltolódásokkal, a jövedelemelosztási folyamatokat és a pénzügyi közvetítést szabályozó előírások, törvények ismétlődő változásaival és a számbavételi módszerek (egyébként lépésről lépésre racionálisabbá váló) átalakulásával egyre bonyolultabban mutathatók ki.

A kilencvenes években tehát változatlanul kimutatható az ikerdeficit létezése, a pénzügypolitikának igazában arra van csak lehetősége, hogy manőverezzen a gyorsabb infláció, vagy a nagyobb eladósodás alternatívái között. Az államháztartási pozíció és a folyó fizetési mérleg közötti – többnyire némi késéssel megmutatkozó – összefüggés azonban változatlanul fennáll. Ezt a táblázatokban közölt összehasonlító adatok is tanúsítják: az

[32] Ezen persze nem megváltoztathatatlant kell érteni.

[33] Ebben az időszakban nem volt értelme az államháztartás és a költségvetés megkülönböztetésének, ugyanúgy, ahogy nem létezett önálló pénzügyi közvetítő szektor sem.

[34] Ezen csak a lakossági megtakarítások hirtelen változása módosíthatott volna, de ilyen változás nem történt.

[35] A dokumentum Havasi Ferenc, az MSZMP KB akkori gazdaságpolitikai titkára számára készült. A költségvetési pozíció és a kiviteli, illetve behozatali többlet változásának együttmozgása ebben az időszakban szinte kísérteties. A terminológia ugyan alaposan megváltozott időközben, a valóban kritikus kérdések felismerésére (lásd például az idézett dokumentumban a kiszorítási hatás körülírását) azonban már ekkor sor került.

államháztartás szerepének visszaszorítása és (nem vagy!) a deficit leépítése az ország külső egyensúlyának látványos javulását vonta maga után. (Szó sem lehet pusztán véletlen egybeesésről.) A kapcsolat a külső és belső egyensúlyi pozíciók között azonban már a kiigazítási programot megelőzően is megvolt, amit precízen bizonyít az ezzel a kérdéssel foglalkozó egyetlen szakszerű elemzés:

„A két egyenlegcsoport közötti kapcsolatot három időszakra lehet bontani: az elsőben (1990 és 1992 között) a folyó fizetési mérleg kedvező egyenlege fokozatosan romló államháztartási egyenlegekkel párosult, a másodikban (1993–1994-ben) a folyó fizetési mérleg egyenlege erőteljesen romlott és fenntarthatatlan szintet ért el, és ez az államháztartási egyenlegek romlásával párosult, míg a harmadik szakaszban (1995–1996-ban) a folyó fizetési mérleg és államháztartási mutatók egymással szoros összhangban érzékelhetően javultak." (*Pénzügykutató Rt.* [1997].)

4. Rátérve most a leginkább vitatott kérdésre: „*recesszióval vagy anélkül?*", nem vonom kétségbe, hogy a belföldi kereslet szűkítése, különösen ha az nagymértékű, óhatatlanul visszaveti a gazdasági növekedést. Ezt Kornai is hangsúlyozza. Állítása pusztán annyi, hogy: *1.* olyan (heterodox) gazdaságpolitikát kezdeményezett a kormány, amely a klasszikus konzervatív monetarista recepttől eltérően lényegesen kisebb növekedési áldozattal járt (jómagam hozzáteszem, viszont magasabb inflációval, mivel a konzervatív megoldás az infláció leszorítását tekinti mindent megelőző célnak). *2.* A tények azt bizonyítják, hogy az abszolút visszaesést sikerült is elkerülni.[36] És itt ért az igazi meglepetés. Matolcsy György szerint ugyanis „1995-ben nem növekedett a GDP 1,5 százalékkal (ahogyan a hivatalos statisztikában olvashatjuk), hanem legalább 1,5 százalékkal visszaesett." (*Matolcsy* [1997] 795. o.) Állítása szerint a nem létező GDP-t a készletnövekedésben dugták el a statisztikusok. Eltekintve most attól, hogy ha ez így lenne, akkor a szerző statisztikai adatokon alapuló állításai sem állnak meg a lábukon, eléggé meghökkentőnek tartom ezt az ennyire határozott állítást, már csak azért is, mert a KSH és Matolcsy közötti eltérés *legalább* az éves GDP 3 százaléka, ami sokszorosan nagyobb a szokásos hibahatárnál, és eléri az OECD-országok éves átlagos teljesítménynövekedésének másfélszeresét. Úgy gondolom, hogy ez az állítás nemcsak bizonyítatlan, de lehetetlen is. A statisztikák ugyanis - akár KSH, akár pénzügyi (MNB- vagy PM-) elszámolások - nem növekedést, hanem abszolút szinteket mérnek, majd hasonlítanak össze. Ha 1995 vonatkozásában katasztrofálisan (értsd legalább egyévnyi teljesítménynövekedéssel) eltérne a dokumentált és a valóságos érték, akkor ennek a későbbi években (1996-ban, majd 1997-ben) is meg kellene mutatkoznia egyre inkább megmagyarázhatatlan, mert egyre növekvő differenciákban.[37]

[36] A pontosság kedvéért megjegyzem, hogy átmeneti gazdasági visszaesés is volt. A belső szakértői anyagokban többen (köztük jómagam is) kimutatták, hogy 1995. második féléve és 1996. első féléve folyamán - azaz nem naptári év, hanem olyan éves időtartam, amikor a gyors kiigazítás *rövid távú* hatásai durván érvényesültek - valóban volt abszolút visszaesés is, míg 1996 második félévétől fokozatosan megindult a növekedést generáló erők felülkerekedése eleinte az export, később a beruházási kereslet, végül 1997. második félévétől a fogyasztói kereslet növekedése formájában. A gazdasági visszaesés mértéke a nyártól nyárig terjedő időszakban becslésem szerint a GDP egy százalékát érte el.

[37] A GDP-statisztikák a GDP szintjét párhuzamosan közelítik meg: termelési és felhasználási oldalról. A kettő között többnyire eltérés van, a számbavételi lehetőségek korlátai és főképp bizonytalanságai miatt. (Nehéz eldönteni, hogy mi beruházás, és mi forgóeszköz, a megfigyelés nem teljes körű, bizonytalan a beruházások, de még inkább bizonytalan a készletek árindexe, a fogyasztás egy része nem a regisztrált kiskereskedelmi forgalom csatornáin keresztül bonyolódik le stb. Erre különben Matolcsy György is utal cikkében.) Ismereteim szerint a két - termelési, illetve felhasználási - oldal eltérése esetén a GDP mérésére hivatott intézmény valahol a kétféle érték *között* köt ki, majd a két oldal közötti eltérést allokálja a felhasználási célok között. (Magam is azt hiszem, hogy e tekintetben a készlet tölti be a puffer szerepét.) Úgy gondolom azonban, hogy 3 százalékos eltérés a különböző mérési módszerek közt nemigen alakulhat ki, mi több, egy 3 százalékos hibához a kétfajta megközelítésnek (amelyek, ismétlem, a szintet és nem a növekedési ütemeket mérik) legalább 5 százalékos differenciája lenne szükséges.

Itt jegyzem meg, hogy Matolcsy számos további levezetésével, illetve érvével kapcsolatban is erős fenntartásaim vannak. Ilyenek például az alábbiak.

A „külföldi részvétellel működő szektor tetemes külkereskedelmi deficitje" nagyságrendileg meghatározó mértékben függ össze a Mol 1994. év utáni privatizációjával, ami az import számottevő hányadát (energia, üzemanyag) nyilvánvalóan átsorolta a hazai cégek importigényéből a vegyes vállalati import körébe, jóllehet ez a változás nem jelent importtöbbletet a korábbi trendhez képest, csupán az eddig hazai vállalatok által bonyolított import formai átsorolását jelenti a másik vállalatcsoportba. Kíváncsi lennék egy valóban összehasonlítható vállalati körre irányuló elemzésre.

A külkereskedelmi mérleg automatikus (ez alighanem elkerülhetetlent jelent) romlása – a kilencvenes évek elején – a szerző szerint évi 200 millió dollárra tehető. Ettől a trendtől az 1995. évi kiigazítás – a szerző szerint – csak átmenetileg volt képes eltéríteni a magyar gazdaságot. Számomra úgy tűnik, hogy 2-3 éves számszaki egyezőséget kár trendnek nevezni, már csak azért is, mert sem 1996, sem 1997 nem tér vissza – megint csak ellentétben Matolcsy állításával[38] – ahhoz a (2-3 éves) „trendhez", amelyet 1995-ben megtört a kormányzati beavatkozás. Ennél is fontosabb, hogy rohamosan növekvő export mellett jelentéktelennek minősülhet az a dollárban mért hiány vagy hiánynövekedés, amely visszaeső exportteljesítmények idején – például a kilencvenes évek elején – katasztrofálisnak számított. Reálisabb lett volna tehát relatív, a GDP-hez, de még inkább az exporthoz viszonyított indikátorokat alkalmazni, amivel magam is próbálkoztam.

Nem sikerült megértenem, mit tekint *„puha piacnak"* Matolcsy György (amennyire követni tudom, korábban – értsd az elszeparálódás időszakában – a magyar piac „kemény volt, mert nagy erőfeszítést igényelt a külföldinek bejutni a piacra, persze nem a versenyfeltételek szigorúsága miatt, hanem azért, mert az engedélyezési rendszerek a hatóságoknak diszkrecionális jogokat biztosítottak). Most azonban a hatósági korlátozások gyakorlatilag megszűntek, ennélfogva *csak* a versenyképesség vagy az (eddig is létező) összefonódások, közös érdekek játszanak szerepet az import alakulásában. Ettől a hazai piac Matolcsy György felfogása szerint a külföld számára felpuhult. Így a „puha" jelző nem jelent mást, mint „liberalizált" piacot.

Végül, nem értem, miért állítja a szerző, összefoglaló megállapításként, hogy „az 1993–1994. évi gazdasági növekedés piaci kontroll alatt állt, és ezért is egészséges normális növekedésnek minősül." (*Matolcsy* [1997] 797. o.)

Arra a kérdésre, hogy milyen eredményeket hozott a kiigazítási program, ma már, főleg az 1997. évi folyamatok ismeretében, könnyű válaszolni. Attól eltekintve, hogy az 1995-ben kidolgozott pénzügyi prognózisok valamivel hamarabb bekövetkező fellendüléssel számoltak (talán éppen a könnyebb elfogadtathatóság érdekében), mint ami bekövetkezett, az inflációs ráta csökkenése pedig lassúbbnak bizonyult a tervezők várakozásainál (vagy azt hiszem inkább a vágyainál), a kiigazítási program végül is azt hozta, amit ígért, sőt, néhány vonatkozásban látványosabb eredményeket, gyorsabb fordulatot eredményezett, mint amivel a program kidolgozói – beleértve jómagamat is – számoltak.

A múltbeli tapasztalatok alapján kivételes állapotnak tekinthető, hogy a konjunktúrakutató intézetek és a kormányzat, illetve a jegybank prognózisai közt most nincs érdemi eltérés, s a konjunktúratesztek tanúsága szerint hasonlóképpen vélekednek a vállalkozók is. Eszem ágában sincs azonban azt állítani, hogy a most megindult folyamatok tartósságára garancia van. A gazdaságpolitika, ha egyszer kiszabadul a kényszerhelyzetből, saj-

[38] Egyszerűen nem felel meg a valóságnak, hogy az export „1996-ban tovább nő, de megtörik a lendülete" (sőt, mint említettem, 1997-ben eddig nem ismert csúcsot ér el az export dinamikája), mint ahogyan az sem, hogy 1996-ban 0,5 százalékos visszaesés valósult volna meg Magyarországon. (Érdekes, hogy az FKGP szakértői állították még azt, hogy Magyarországon drámai gazdasági visszaesés megy végbe – nem jövő időben, hanem tényként –, de ezt azután gyorsan el is felejtették.)

nos szokott elkövetni súlyos hibákat, nem zárható tehát ki, hogy ismét bekövetkezik egy - Matolcsy György értékítélete szerint „egészséges" - 1992-re emlékeztető prekatasztrofális év. Ma tehát (persze egyebek között) arról kellene gondolkodni, hogyan kerülhető el ez a valóban létező (de 1998-ban még szerencsére nem fenyegető) veszély, és hogyan lehet kikényszeríteni az állam, a jóléti szektor mainál minőségileg hatékonyabb gazdálkodását (anélkül, hogy ez társadalmi megrázkódtatások sorozatát idézze elő), egyben hogyan kerüljük el a kísértést arra, hogy látszatváltozásokkal ugyan, de megőrizzük azt a tehetetlen és pazarló rendszert, amelyet mindnyájan szidunk, de azért már jól megszoktunk.

*

Eredetileg rövid és nagyon konkrét hozzászólást szándékoztam írni Matolcsy György tanulmányához. Később azonban, mint látszik, megváltoztattam elképzelésemet. Ennek az az oka, hogy úgy találtam, egyre több, a konkrét tényekkel nem számoló, a gazdaságstabilizációs programmal ideologikus alapon vitatkozó írásmű születik. Ezek mindenre kiterjedő cáfolata - utólag be kell hogy lássam - meghaladta erőmet. (Például foglalkoznom kellett volna a nemzetközi tapasztalatok értékelésével is.) Mindenesetre konstatálom: kialakulóban van egy új szellemi irányzat, amelynek legtalálóbb elnevezése - szerintem - *napi politikai gazdaságtan* lehetne.

Az e körből általam idézett és vitatott írások feltehetően még csak az első szárnypróbálgatások. Lesz ez még rosszabb is?

Hivatkozások

A MAGYAR... [1995]: A magyar kormány középtávú gazdasági stratégiája. szeptember.

ANDORKA RUDOLF–FERGE ZSUZSA–TÓTH ISTVÁN GYÖRGY [1997]: Valóban Magyarországon a legkisebbek az egyenlőtlenségek? Közgazdasági Szemle, 2. sz.

BALASSA ÁKOS [1993]: Makrogazdasági folyamatok 1986–1992 között. Kézirat, június.

BALASSA ÁKOS [1997]: Gondolatok a gazdasági növekedés néhány problémájáról. Közgazdasági Szemle, 9. sz.

BALASSA BÉLA [1990]: Nemzetközi kereskedelem és gazdasági növekedés. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

BENEDEK TAMÁS [1997*a*]: Külföldi érdekeltségű cégek magyarországi működésének környezeti problémái. Kézirat.

BENEDEK TAMÁS [1997*b*]: A külföldi érdekeltségű vállalatok tevékenységének alakulása Magyarországon, 1994–1996. Kézirat, szeptember.

EBRD [1997] Transition report, 1996.

HETÉNYI ISTVÁN [1985]: Gazdaságpolitika - költségvetés-egyensúly. (A költségvetés szerepének és egyensúlyi helyzetének gazdaságpolitikai megítélése). Kézirat, szeptember 4.

KOLOSI TAMÁS–SÁGI MATILD [1997]: A strukturális átalakulás Magyarországon a rendszerváltást követően. Társadalmi Szemle, 8–9. sz.

KORNAI JÁNOS [1992]: A posztszocialista átmenet és az állam. Közgazdasági Szemle, 5. sz.

KORNAI JÁNOS [1995–1996]: A magyar fejlődés politikai gazdaságtani megközelítésben, I. és II. rész. Közgazdasági Szemle, 12. és 1. sz.

KORNAI JÁNOS [1996]: Kiigazítás recesszió nélkül. Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.

KÖVES ANDRÁS–SZAMUELY LÁSZLÓ [1997]: Élbolyban haladunk? Kritika, 6. sz.

KÖVES ANDRÁS [1995*a*]: Egy alternatív gazdaságpolitika szükségessége és lehetősége. Külgazdaság, 6. sz.

KÖVES ANDRÁS [1995*b*]:Gazdaságpolitikai dilemmák és lehetőségek a Bokros-csomag után. Külgazdaság, 11. sz.

KÖVES ANDRÁS [1997]: Lehetséges-e alternatív gazdaság-politikai stratégia? Megjelent: LÓRÁNT [1997].

LÓRÁNT KÁROLY (szerk.) [1997]: *Gazdaságpolitika más megközelítésben.* Aula, Budapest.

KSH GAZDASÁGELEMZÉSI ÉS INFORMATIKAI INTÉZET [1997]: Az 1997. évi gazdasági folyamatokról, 9. sz.

MATOLCSY GYÖRGY [1996]: Gazdasági és társadalmi sokkterápiák 1990 és 1995 között Magyarországon. Társadalmi Szemle, 5. sz.

MATOLCSY GYÖRGY [1997*a*]: Kiigazítás recesszióval. Közgazdasági Szemle, 9. sz.

MATOLCSY GYÖRGY [1997*b*]: Az élő igazság. Magyar Hírlap, október 25.

MELLÁR TAMÁS [1995]: A költségvetési kiadások hatása a kínálatra. Közgazdasági Szemle, 6. sz.

MELLÁR TAMÁS [1996]: Egyensúly és/vagy növekedés. Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.

MELLÁR TAMÁS [1997]: Egyensúly és/vagy növekedés. Közgazdasági Szemle, 6. sz.

MELLÁR TAMÁS [1998]: Restrikció átalakulás nélkül. Európai Fórum, megjelenés alatt.

MNB [1997]: Éves jelentés, 1996. június.

OBLATH GÁBOR [1995]: A költségvetési deficit makrogazdasági hatásai Magyarországon. Külgazdaság, 7–8. sz.

PÉNZÜGYKUTATÓ RT. [1997]: Árfolyam-politikai alternatívák.

PÉNZÜGYKUTATÓ RT. [1997]: Kettős deficit a magyar gazdaságban. Kézirat, 1997. június.

PM [1997]: A gazdasági átalakulás számokban. 1989–1997. május.

PRIVATIZÁCIÓS KUTATÓINTÉZET [1997]: Jelentés az 1997. évi gazdasági folyamatokról. Szerkesztette: *Matolcsy György*, július.

SZAMUELY LÁSZLÓ [1995]: Az átalakítási stratégiák gazdaságfilozófiai háttere. Magyar Hírlap, szeptember 15.

VINCZE JÁNOS [1997]: A stabilizáció hatása az árak és a termelés közötti összefüggésre. Közgazdasági Szemle, 4. sz.

WORLD BANK [1996]: From Plan to market.

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. február (123–136. o.)

LAKY TERÉZ

Változó fogalmak a munka változó világában

1997 közepén – hosszas érlelődési folyamat eredményeként – az Európai Unió amszterdami csúcstalálkozóján elhatározták a közös európai foglalkoztatáspolitika kialakítását. A néhány hónap múlva Luxemburgban megtartott foglalkoztatási csúcsértekezlet azonban roppant szerény eredménnyel zárult, noha a résztvevők egyetértettek abban, hogy a foglalkoztatás növelése – és vele a makacsul 10 százalék feletti európai munkanélküliség csökkentése – az Unió nem halasztható feladata.

A szándék és a tettek találkozását azonban elbizonytalanodott fogalmak és súlyos dilemmák nehezítik: a regisztrált és a nem regisztrált foglalkoztatottak, munkanélküliek, a se nem keresők–se nem munkanélküliek meghatározásától a „gondoskodó államok" sajátos érdekéig. E tanulmány elsősorban a magyar munkaerőpiac nézőpontjából foglalkozik néhány, a munka megváltozott világában a megoldást hátráltató tényezővel.*

A neves angol szociológus, R. Pahl a nyolcvanas évek elején egy azóta is sokat idézett könyvet adott közre (*Pahl* [1984]). A könyv a *munka* fogalmának elbizonytalanodott értelmezésével kezdődik. Lehet, hogy túl sok mindent akarunk egyetlen szóval kifejezni, az önkéntes munkától a mosogatáson át az agysebész tevékenységéig számtalan féle aktivitást nevezünk meg azonos szóval. Bármi legyen is az oka – írja –, de amikor a társadalom ennyire tétovázva utal valamire, ami nyilvánvalóan alapvető az emberi léthez, akkor valószínűleg maga változik sarkalatosan.

Bár Pahl elsődlegesen a háztartás és a háztartáson kívül végzett kereső munkák összekapcsolódásának-szétválásának változó folyamatait elemzi, két következtetése sokkal szélesebben, a munka egész világára érvényes.

Az egyik: hogy a megélhetést szolgáló munka – szoros kölcsönhatásban az állandóan változó társadalmi-gazdasági viszonyokkal – mindig is változott. A másik: hogy a változások visszafordíthatatlanok. Ezért a munkával kapcsolatos elemzések – még ha statikus, éppen érvényes adatokat mutatnak is be – csak a szüntelen változások folyamatában értelmezhetők. E tanulmányban – néhány elemre szűkítve – ezt a szemléletmódot igyekszem érvényesíteni.

Akár csak száz évre visszanézve is, a gazdaságok és a társadalmak élete számos vonat-

* E tanulmányban felhasznált adatok és elemzések jórészt A munkaerőpiac keresletét és kínálatát alakító folyamatok című, a Munkaügyi Kutatóintézetben 1993 óta készített évenkénti áttekintésből származnak. A kutatás az OTKA támogatásával a T 023693 program keretében készül. Az évenkénti elemzések a Közösen a jövő munkahelyeiért Alapítvány támogatásának köszönhetően jelennek meg (*Laky* [1997]). A másik fő forrás az Európai Unióhoz csatlakozásunk előkészítéseként az Integrációs Stratégiai Munkacsoport kutatásainak keretében az atipikus munkákról szóló vizsgálatok anyaga.

Laky Teréz a Munkaügyi Kutatóintézet tudományos tanácsadója.

kozásban jelentősen megváltozott.[1] A leglátványosabban a fejlett országokban, ahol széles rétegek magas színvonalú fogyasztása a század elejétől egyre bőségesebben kínált tömegtermékektől[2] a század második felére már a szolgáltatások felé fordult; átrendezve a foglalkoztatási struktúrát;[3] felaprózva az óriás termelőszervezeteket.

Ebben a nagysodrású, termelő és romboló folyamatban a munka fogalmával együtt sok, hozzákapcsolódó szó tartalma is átalakult. A következőkben háromról lesz szó: a foglalkoztatásról, a munkanélküliségről és a nem keresők, de nem is munkanélküliekről (szaknyelven: a gazdaságilag inaktívakról), azaz a felnőtt népesség munkaerő-piaci helyzetéről. Célom a magyarországi helyzet áttekintése; a viszonyítási alap azonban elsősorban az Európai Unió felnőtt népességének munkaerő-piaci helyzete. Az összehasonlítás szükségképpen a néhány vizsgált tényezőre vonatkozik, s nem érinti sem Magyarország és az Európai Unió gazdasági fejlődésének nagyon is különböző jellemzőit, sem az Unió tagországainak egymástól is jelentősen eltérő fejlettségi színvonalából adódó különbségeket.

Elbizonytalanodott fogalmak

Bár a munkaerőpiac helyzetéről folyamatosan készülnek statisztikák, akár minden egyes emberről kimutatva, hogy melyik – a munkaerőpiac állapotát jellemző – kategóriába tartozik (azaz foglalkoztatott, munkanélküli vagy nincs jelen a munkaerőpiacon, tehát gazdaságilag inaktív), a kategóriák tartalma éppen olyan ambivalens, sokértelmű, mint a „munkáé". Értelmezésük problémái egyúttal visszatükrözik a statisztikai osztályozások validitását s velük a tényleges viszonyok áttekinthetőségének nehézségeit.[4]

A nemzetközi összehasonlításokhoz használt statisztikai konvenciók a többségi jellemzők alapján születnek; ettől a nemzeti statisztikák számos ponton eltérhetnek. Kezdjük rögtön az egyik alapkategóriával, a munkavállalási korú népességgel. Az Európai Unió tagországainak együttes statisztikái szerint a 15–65 éves népesség jelenti egy ország potenciális munkaerőforrását.[5] Hasonlóan határozza meg a munkaerőforrást az OECD statisztikai rendszere is. A munkavállalási korú népesség a „teljes halmaz"; s ennek részhalmazai a foglalkoztatottak, a munkanélküliek és a gazdaságilag inaktívak. A részhalma-

[1] A tömegtermelő nagyipar létrejöttét, majd megbomlását eredményező folyamatokról nagy ívű áttekintést ad *Piore-Sabel* [1984].

[2] A század elején írta le Taylor az új, hatékony módszerek mellett érvelve: „Olyan olcsók lettek a cipők, hogy a munkások, munkásnők és a gyerekek is vesznek egy-két párat évente, és mindig cipőben járnak – holott korábban talán ötévenként, ha vettek egyet, és általában mezítláb jártak, kivéve, ha nagyon elegánsak akartak lenni, vagy nagyon hideg volt". (*Taylor* [1983], 189. o.)

[3] Mint köztudott, a gazdaságilag legfejlettebb országokban már a keresők mintegy 70 százaléka dolgozik a szolgáltatásokban; 27-28 százaléka az iparban, a mezőgazdaságban pedig 2-3 százaléka. Magyarországon a századfordulón a keresők még 60 százaléka dolgozott a mezőgazdaságban, 1996-ban mintegy 8 százaléka; az iparban 1900-ban 14,9, 1996-ban 31,8, a szolgáltatásokban 1900-ban 24, 1996-ban pedig 60 százaléka.

[4] A *Financial Times* cikkírója – a számbavételek problémáját érzékelve – az Egyesült Királyság és Hollandia esetét hozza fel példaként. Mindkét országban alacsony a munkanélküliségi ráta (az Egyesült Királyságban 5,2, Hollandiában 5,3 százalék). De kb. 10 holland munkás közül egy nem mindennap megy dolgozni, mert rokkantsági ellátást kapva otthon marad, bár alkalmazottként veszik számításba. Dolgoznak vagy sem?

Az Egyesült Királyságban a hivatalos munkanélküliségi ráta azon alapul, hogy mennyien igényelnek munkanélküli-segélyt. Csakhogy minden negyedik-ötödik brit családból egyben nincs bérből élő kereső. Az Egyesült Királyság tehát alacsony foglalkoztatottságú ország? (*Münchan* [1997].)

[5] Míg az Európában általános, kötelező iskolai oktatás legalább 15 éves korig terjed, s ezért az alsó korhatár eléggé egyértelmű (s ez gyakorlatilag is biztosítja a gyerekmunka minden országban törvénybe iktatott tilalmának érvényesülését), a felső korhatár távolról sem egyértelmű a nyugdíjrendszerek, a tradíciók stb. különbözőségei miatt.

zok mérete egymástól függő; az egyikből kilépők a másik kettő valamelyikébe léphetnek csak át.

A munkaerőforrást adó népesség korhatárát jelentősen kitágította a Nemzetközi Munkaügyi Szervezet (ILO). Ajánlása szerint – amit a világ számos országában elfogadtak – a felnőtt népességhez tartozókat 75 éves korig kell munkavállalásra képesnek és alkalmasnak tekinteni (függetlenül attól, hogy az egyén egyébként nyugdíjas-e vagy sem). Az ILO ajánlásának megfelelően számos országban készülnek a lakosság megkérdezésén (önbevalláson) alapuló statisztikai felmérések (*Labour Force Survey* – LFS), amelyekben a 15–74 év a „munkavállalási kor".

Magyarországon jelenleg háromféleképpen számítják ki a munkavállalási korú népesség méretét.

a) A hazai szabályozás szerint. Mint köztudott, 1996-ig Magyarországon 55 év volt a nők, 60 év a férfiak munkavállalási (nyugdíjba vonulási) korhatára. A korhatár a nők esetében 1996-tól, a férfiak esetében 1999-től évenként emelkedik, s 2002-re éri el mindkét nem esetében egységesen a 62 évet. 1996. január 1-jén az érvényes munkavállalási kor szerint a 10,2 milliós népességből mintegy 6 millióan (6 080 700) tartoztak a munkavállalási korúak közé.

b) Az európai összehasonlításokhoz kiszámítják a 15–65 évesek arányát is. Ez 1996-ban 7,1 millió főt tett ki.

c) 1992 óta a KSH Magyarországon is elkészíti az ILO ajánlásának megfelelő felmérését. 1996. január 1-jén 7,8 millió (7 864 000) 15–74 éves minősült munkavállalási korúnak.

Mint látható, már a teljes halmaz meghatározása sem magától értetődő. Az eltérő mérési módszerek mögött jól érzékelhetők a társadalmi különbségek: a magyar munkavállalási kor meghatározásában a volt szocialista országok gyakorlata, s 1996-ban (számos tényező hatására) az európai normákhoz igazodás szándéka; az európai statisztikákban s az ILO-számbavételi rendszerében a megnövekedett átlagos életkor, az aktivitási készség és képesség szerepe stb. Minden országban az alapkérdés a gazdaság működését jelző egyik legfontosabb mutatószám: mekkora a foglalkoztatottak aránya. A magasabb arány egyúttal a gazdaság egészségesebb, sikeresebb működésének jellemzője lett.

A regisztrált és a nem regisztrált foglalkoztatottak

A foglalkoztatottak arányának alakulásában két tartós tendencia figyelhető meg. Az egyik: a nemzeti jövedelem (a gazdasági teljesítmény) meghatározó szerepe. A másik: a *foglalkoztatás* egyre táguló fogalma; a hagyományostól eltérő (regisztrált és nem regisztrált) foglalkoztatási formák terjedése.

Ami a foglalkoztatás mértékét illeti: az ország gazdagsága eléggé szoros kapcsolatot mutat a foglalkoztatottak arányával. Egyszerűen szólva: kevés kivételtől eltekintve, minél gazdagabb, jobb módú egy ország, annál több a (regisztrált) foglalkoztatott *(1. táblázat)*.

A vizsgált időszakban Magyarországon az egy főre jutó GNP 3350 dollár volt, a foglalkoztatás szintje pedig 1995-ben, ha a hazai munkavállalási korúakhoz (6 millió) mérjük, 66,5 százalék, ha az Európában érvényes munkavállalási korhoz, akkor 57 százalék; az ILO kritériumai szerint pedig mindössze 47 százalék. Az utóbbi szerint számolva 47 százalék volt az eredmény 1996-ban is.

A hazai munkavállalási korhoz mért foglalkoztatottsági arányokat felfelé torzítja, hogy gazdaságilag aktívnak tekinti a gyeden és a gyesen lévőket is, évente mintegy 240-250 ezer főt. Ez a számbavétel indokolt volt a csaknem teljes foglalkoztatás évtizedeiben, amikor a szülők (elsősorban az anyák) csak átmenetileg, a gyerekgondozás éveire voltak

1. táblázat
Az egy főre jutó nemzeti termék (GNP)* és a foglalkoztatottak aránya néhány OECD-országban

Ország	Egy főre jutó nemzeti termék (dollár) 1993	A foglalkoztatottak aránya a 15–64 éves népességben (százalék) 1995
Svájc	35 760	79,2
Japán	31 490	74,1
Dánia	26 730	73,4
Norvégia	25 970	74,0
Egyesült Államok	24 740	73,5
Svédország	24 740	71,1
Olaszország	19 840	52,1
Portugália	9 130	65,7
Törökország	2 970	54,1
Spanyolország	13 591	45,9
Görögország	7 390	54,2
Írország	13 000	55,0

*A Világbank rendszeresen a GNP, a bruttó nemzeti termék mérőszámát közli. A bruttó hazai termék mutatója (GDP) és a GNP nagyságrendjében általában nincs érdemleges különbség.

Forrás: Egy főre jutó GNP: Workers in an Integrating World, World Development Report 1995, World Bank-Oxford Unisersity Press, 1995, 162–163. o.; foglalkoztatottak aránya: Employment Outlook, OECD, 1996. július, 186. o.

távol munkahelyüktől, s oda vissza is várták őket. 1991–1993-ban, a gazdaság összeomlása idején azonban a mintegy 1,4 millió megszűnő munkahellyel együtt tömegesen szűntek meg a gyerekgondozáson lévők munkahelyei is, akiknek már nem volt hova visszamenniük. Munkanélkülinek se minősültek, amíg a gyerekgondozásért az ellátást kapták. (Pontosabban: regisztráltathatták magukat munkanélküliként, de segélyre nem voltak jogosultak.) Ha a gyerekgondozáson lévők mintegy felét nem tekintjük foglalkoztatottnak (s erre a becslések feljogosítanak),[6] akkor az imént számított arányok 64, illetve 55,2 százalékra csökkennének. Azóta – 1993. és 1996. január 1. között – a foglalkoztatottak száma csaknem 378 ezer fővel csökkent.

A foglalkoztatottak közé úgyszólván minden országban – Magyarországon is – beszámítják a különféle támogatott munkahelyeken (közmunka, közhasznú munka, bértámogatással létrehozott munkahelyek stb.) dolgozókat is. Magyarországon becslésem szerint 1996-ban – egész éves foglalkoztatásra átszámítva – ez mintegy 80 ezer foglalkoztatottat jelentett. A támogatott foglalkozások zömét nem a gazdaság igénye, hanem a társadalmi szolidaritás követelménye tartja fenn.

Foglalkoztatottnak minősülnek az ún. atipikus munkát (részmunkaidő, alkalmi munka, önfoglalkoztatás, bedolgozás stb.) végzők is. A gyűjtőfogalom mintegy másfél évtizede terjedt el a nemzetközi szakirodalomban, így különböztetve meg a tipikusnak tekintett, hagyományos munkaviszonytól eltérőket. A „tipikus", jellemző munkaviszony általában meghatározatlan időre szól (és felmondás, elbocsátás esetén a dolgozót felmondási időre járó bér és végkielégítés illetheti meg). A „törvényes munkaidőt" törvény vagy országos

[6] A KSH 1993 első negyedévében, lényegében a munkahelyek tömeges megszűnésének kezdetén mérte fel az akkor gyerekgondozáson lévők munkaerő-piaci helyzetét. 9 százalékuknak már megszűnt a munkahelye, további 34 százalékukat a munkahelyre nem szándékoztak visszavenni a gyerekgondozási időszak lejárta után (*Lakatos* [1993]).

megállapodáson alapuló kollektív szerződések rögzítik, s a dolgozó jövedelmét mind a munkaidő megrövidítése (állásidő), mind meghosszabbítása esetén garanciák védik. A dolgozót - munkaviszonyával összefüggésben - különféle jogok illetik meg, a fizetett szabadságtól, a betegszabadságtól a fizetett ünnepnapokig stb.

A munkanélküliség tartósulásának és a világméretű gazdasági versenyben a foglalkoztatási költségek leszorításának kettős nyomása alatt gyorsuló ütemben kezdtek meghonosodni a foglalkoztatást növelő, de a hagyományos munkaviszonyoktól többé vagy kevésbé eltérő formák. Fokozatos térhódításuk talán minden másnál beszédesebben jelzi a munka világában zajló - visszafordíthatatlan - változásokat. E foglalkoztatási formák országonként ugyan eltérő súlyúak, összességükben azonban gyors ütemben terjednek. Az Európai Unió országaiban például évente 1-2 százalékkal többen kerülnek át az így dolgozók táborába. Három forma - a részmunkaidő, az önfoglalkoztatás és a meghatározott időre kötött szerződések - arányát már külön is megfigyelik. 1993-1994-ben a keresők mintegy 40 százaléka dolgozott e formák valamelyikében; 1995-ben már 42,4 százalékuk.

2. táblázat

Atipikus foglalkozások aránya az Európai Unió tagországaiban 1995-ben (százalék)

Ország	Részmunkaidő	Önfoglalkoztatás	Meghatározott idejű szerződés
	aránya a foglalkoztatottak között		
Belgium	13,6	15,4	5,3
Dánia	21,6	8,4	12,1
Németország	16,3	9,4	10,4
Görögország	4,8	33,8	10,2
Spanyolország	7,5	21,8	35,0
Franciaország	15,6	11,6	12,3
Írország	12,1	20,8	10,2
Olaszország	6,4	24,5	7,2
Luxemburg	8,0	9,9	-
Hollandia	37,4	11,4	11,4
Ausztria	13,9	12,0	6,0
Portugália	7,5	25,8	10,0
Finnország	11,8	14,3	16,5
Svédország	25,8	11,3	12,5
Egyesült Királyság	24,1	13,0	7,0
EU-átlag:	16,0	14,9	11,5

Forrás: Employment in Europe, 1996. 147-161. o.

Az ilyen munkahelyek nagy többségét már nem önkéntesen, hanem a teljes munkaidős, hagyományos állások hiányában fogadják el az érintettek; s az éves beszámolók szerint az európai munkaerőpiac jellemzően már csak ilyen munkahelyeket kínál. Minden országban jelentős erőfeszítéseket tesznek azért, hogy az atipikus foglalkozásokat jogilag is körülhatárolják és beillesszék a foglalkoztatási viszonyok rendszerébe.

Magyarországon - ahol a tapasztalatok szerint a munkaerőpiac változásai következtében az atipikus foglalkozások több formája is elterjedt - egyelőre nincs mód e változások megfigyelésére. A legtöbb formának még a hazai meghatározása is hiányzik. Létezésükről azonban a munkaerő-felmérés adatai tudósítanak. Az ILO számbavétele szerint ugyanis

– mint erről már szó volt – bővül a potenciálisan foglalkoztathatók köre; de bővül a foglalkoztatás értelmezése is: foglalkoztatottnak számít, aki a felmérést megelőző héten legalább 1 órányi, jövedelemmel járó tevékenységet végzett. Ebben a körben – önminősítés alapján – jelennek meg az alkalmi munkások (1992-ben 8500, 1996-ban 23,5 ezer); a hivatalos heti munkaidőnél rendszeresen kevesebbet dolgozók – legfeljebb heti 34 órát, ahogy a részmunkaidőt Európában is számolják – (1995-ben a keresők nem egészen 2 százaléka); valamint az önfoglalkoztatók. Közülük csupán az adóbevallást benyújtó egyéni vállalkozókról és segítő családtagokról vannak adatok: 1994-ben (a nyugdíj mellett vállalkozókat nem számítva) csaknem 292 ezer, 1995-ben 285 ezren minősültek önfoglalkoztatónak.[7]

A statisztikákban kimutathatónál azonban Magyarországon is, másutt is, jóval szélesebb körű a ténylegesen kereső foglalkozás. A megszámolhatóságnak ugyanis a valahol regisztráltság a feltétele (vagy a lakossági felmérésekben az önkéntes közlés). A kereső korú népesség kisebb-nagyobb hányada a szervezett gazdasággal együtt létező, nem szervezett[8] – az Európai Unió vonatkozó tanulmányának megnevezésével: „informális" – gazdaságban dolgozik. (*Mingione–Magatti* [1994].) Az „informális" fő jellemzője az adó- és járulékfizetés elkerülése.[9]

Mint e tanulmány szerzői kimutatják: az EU déli országaiban (azaz a kevésbé fejlettekben, mint például Spanyolország, Görögország, Dél-Olaszország és Portugália) a munkaerőforrás több mint 20 százaléka vesz részt az informális tevékenységekben; miközben Nyugat-Németországban, Dániában, az Egyesült Királyságban, Hollandiában és Luxemburgban a legnagyvonalúbb becslések szerint sem éri el a 10 százalékot. Észak-Olaszországban, Franciaországban, Belgiumban és Írországban az informális tevékenységeket végzők aránya 12-18 százalékra tehető (*Mingione–Magatti* [1994] 77. o.) Azaz, az informális tevékenységet végzők aránya nagyobb, mint a regisztrált munkanélkülieké.

Magyarországon is feltételezhetjük, hogy a keresőknek mindeddig ismeretlen hányada nem regisztrált formában dolgozik. Valószínűtlennek tűnik ugyanis, hogy a lakosság alig több mint harmada tartja működőképesen az országot, tartja el a családokat.[10] Sokkal valószínűbb, hogy nem tudják jól megfigyelni, számításba venni és alkalmas rubrikákba gyűjteni a szervezett gazdaságban és az azon kívüli kereső tevékenységeket.

A foglalkozási viszonyok sokfélesége közepette aligha lehet tehát válaszolni arra a kérdésre, hogy egy ország munkaerőforrásából ténylegesen mennyi a kereső. Amit tudni

[7] Az alkalmi munkára és a részmunkaidőre vonatkozó adatokat *Lakatos Judit* és *Nádas Magdolna* dolgozta fel (*Lakatos–Nádas* [1997]) az atipikus munkák hazai elterjedtségéről készült átfogó összeállítás számára, az európai csatlakozásunkat előkészítő ISM-kutatások keretében (*Laky* [1997]).

[8] A *szervezett–nem szervezett gazdaság* fogalmát *Vajda Ágnes* vezette be. Nem szervezettnek a munkahelyen kívül végzett kereső, költségmegtakarító és szívességi-viszonossági tevékenységeket tekinti, beleértve például a saját célú mezőgazdasági termelést és építkezést (*Vajda* [1996]).

[9] Az EU fehér könyvében kitűzött célok megvalósulását elemző tanulmány az informális tevékenységek közé sorolja a *nem regisztrált* munkaviszonyokat, például a többes foglalkozásokat, amelyek minden EU-országban jellemzők, főként a szolgáltatószektorban; az engedély nélkül alkalmazott vendégmunkásokat, az alkalmilag vagy időszakosan foglalkoztatottakat, az otthoni foglalkoztatást, valamint a kis- és családi vállalkozások alkalmazottait.

[10] A foglalkozási (és a jövedelem-) statisztikáknak, a szegénység mértékére vonatkozó számításoknak ellentmondanak a családok életvitelének mindennapos tényei. Mint egy tanulmányban már kifejtettem: a statisztikák és az emberek többségének életmódja kétféle Magyarországot mutat. Az egyik a keresők számának alacsony szintre csökkenését, a munkanélküliséghez párosuló nagyarányú inaktivitást (a munkaerőpiactól távolmaradást), a társadalom szociális ellátórendszereire egyre tömegesebben rászorulókat. A másik egy tevékeny országot, ahol a vitathatatlan szegénységen túl nagyon sokaknak kell megküzdeni a mindennapos gondokkal, lemondani sok korábbi tervről, vágyról, de ahol számos tartós fogyasztási cikkből magas szintű az ellátottság (a tv-készülékektől a videón át a személygépkocsiig), s gyarapszik a lakossági takarékbetétállomány (*Laky* [1997]). Azaz aki teheti, s ahol teheti, dolgozik, megpróbál valahogy jövedelemhez jutni, mint évtizedeken keresztül tette.

lehet, az az, hogy mennyi a regisztrált kereső, továbbá hogy önként mennyien mondják meg: dolgoztak-e legalább 1 órát jövedelem ellenében. A „foglalkoztatás" értelmezésétől függ a két másik részhalmaz, a munkanélküliek és a gazdaságilag inaktívak halmazának nagysága is.

A munkanélküliek

Az Európai Unió évenként közreadott foglalkoztatási helyzetképe úgy jellemezte a munkanélküliséget, hogy az 1996-ban is „makacsul magas" maradt (*Employment...* [1997] 1. o.). A 10,9 százalékos ráta sokféle, esetenként jelentősen eltérő helyzetű ország átlaga. (A két szélső érték: Luxemburg 3,2 százalék és Spanyolország 22,2 százalék).

Magyarországon – a hazai számbavétel szerint – a ráta a gazdaság legkeservesebb időszakában, 1993 végén 13,6 százalék volt. Azóta lassan, de folyamatosan süllyed, s 1997 szeptemberében 10,3 százalék volt.[11]

A munkanélküliségi ráta fontos mutató. Közmegegyezésen alapuló használta azonban nem feledtetheti, hogy országonként esetleg jelentősen eltérő tényezőket tartalmazó mérőszám. Az ugyanis, hogy egy országban kik minősülnek munkanélkülinek, alapvetően az ott érvényes szabályozástól, a szabályozást alakító politikai, társadalmi, gazdasági érdekcsoportok erejétől és kompromisszumaitól, követett értékeitől, társadalmi normáiktól, hagyományaiktól és számos más tényezőtől függ. Van néhány, nagyjából egészében egyformán érvényesülő alapelv: például, hogy munkanélküli az, akinek nincs munkája, de dolgozni kíván, munkahelyet keres. De már ez az alapelv is szűkülhet vagy bővülhet (különösen, ha a munkanélkülit speciális jogok illetik meg: munkanélküli-ellátás, ingyenes segítségnyújtás a munkakeresésben, át- és továbbképzés stb.).

A legtöbb országban – Magyarországon is – a regisztrációba vétel az egyik alapfeltétel: munkanélkülinek az minősül, akit az állami munkaerő-piaci szolgáltatószervezetnél munkanélküli álláskeresőként vesznek nyilvántartásba. (Ennek értelmezésében már sokféle különbség lehet; Magyarországon például a nyugdíjban részesülőket és a tanulókat nem regisztrálják munkanélkülinek, akkor sem, ha állást keresnének.) Nem minősülnek regisztrált munkanélkülinek azok, akik foglalkoztatást elősegítő támogatásban (átképzés, közhasznú foglalkoztatás stb.) részesülnek, noha azért kapnak ilyen támogatást, mert munkanélküliek.

Talán az eddigiekből is érzékelhető, hogy a munkanélküliség mértéke a létszámok és ennek alapján a keresőkhöz viszonyított aránya[12] bizonyos határok között módosítható.[13]

Az tehát, hogy ki minősül munkanélkülinek, a megengedőbb vagy szigorúbb szabályozásban testet öltő társadalmi konszenzus kérdése. Nyilvánvaló, hogy a magyarországi munkanélküliség folyamatos csökkenésében is szerepet kaphatnak – a gazdaság stabilizálódása mellett – a regisztráció mértékére is ható, szinte minden évben változó szabályok (például a segélyezési időszak rövidítése, a pályakezdő munkanélküliek segélyének meg-

[11] Újabban egyre gyakrabban hangzik el, hogy Magyarországon a munkanélküliségi ráta már kisebb, mint az Európai Unióé. Ez tény, csakhogy az EU 15 tagállama többségében – esetenként eléggé számottevően – alacsonyabb a ráta, mint Magyarországon.

[12] Sőt, a viszonyítási alap is változtatható. Magyarországon kezdetben az aktív keresők létszámához viszonyították a regisztrált munkanélküliek létszámát, 1991 decembere óta a „gazdaságilag aktív népesség", azaz a foglalkoztatottak *és* a munkanélküliek együttes létszáma a viszonyítási alap.

[13] A kritériumok módosítása, ha nem is gyakori, de létező gyakorlat Nyugat-Európában is. Az Egyesült Királyságban az 1993. évi 10,3 százalékról 1997 közepére 5,7 százalékra csökkent munkanélküliség mögött – az elemzők véleménye szerint – a gazdaság javuló teljesítményén túl fontos szerepet játszott a „foglalkoztatás" szabályainak folyamatos lazítása és a „munkanélküliség" kritériumainak ugyancsak folyamatos szűkítése. Mint a *Financial Times* már idézett cikke leszögezi: a hivatalos munkanélküli-statisztikák számos országban gyakorlatilag használhatatlan indikátorai a munkaerőpiac valóságos helyzetének.

szűnése, a nyilvántartás-technikai változások stb.). Voltak viszont a regisztrációra ösztönző változtatások is: például a munkanélküli-segélyezés lejárta után teljesen jövedelem nélkül maradók megsegítésére a jövedelempótló támogatás bevezetése, amikor a támogatás megítélését a regisztráltsághoz kötötték.

1997 szeptember végén összesen 458 600 munkanélkülit tartottak nyilván a munkaügyi központok kirendeltségein. Másként méri a munkanélküliséget (csakúgy, mint a foglalkoztatást) az ILO kritériumai szerinti számbavétel: a 15 és 74 éves kor közöttiekből munkanélküliek a nem foglalkoztatottak, de aktívan munkát keresők.

A KSH felmérés 345 900 munkanélkülit talált 1997 harmadik negyedévében; meglepő módon mintegy 110 ezerrel kevesebbet, mint amennyien a regisztráltak között szerepeltek. A nagyságrendi – a regisztrált munkanélküliek csaknem negyedét kitevő – különbség a jóval szélesebb korhatár ellenére létezik, s annak ellenére, hogy munkanélkülinek minősülhetnek az egyébként nyugdíjasok is. (Az így kapott létszám azonban szinte azonos az adott időszakban a segélyezettek és a jövedelempótló támogatásban részesülők 331 500 létszámával). A különbséget feltehetően elsősorban a foglalkoztatottság és a munkanélküliség eltérő kritériumai magyarázzák, bár nem zárható ki az önminősítés szerepe sem, továbbá hogy a megkérdezettek jobbára csak azokat tekintették munkanélkülinek, akik ezen a jogcímen valamilyen támogatást kapnak.

A munkanélküliség természetesen súlyos társadalmi probléma, függetlenül attól, hogy 458 ezren, vagy „csak" 346 ezren szeretnének dolgozni, s az a vágyuk, hogy rendszeres jövedelmet biztosító, a megélhetést megalapozó munkát találjanak. Ez egy részüknek gyorsabban vagy lassabban, de sikerül, más részüknek nem. Magyarországon havonta 40-50 ezer új munkanélkülit regisztrálnak, akiket mintegy 20-25 ezer álláshely vár (és mintegy 10-15 ezer támogatott munkahely, zömmel közhasznú munka).

Az évek során így is felgyűlt mintegy 200 ezer, már csak jövedelempótló támogatásban részesülő, elhelyezkedni képtelen (többnyire képzetlen vagy alacsonyan képzett, pályakezdő vagy az idősebb korosztályokhoz tartozó, gyerekét egyedül nevelő, cigány, az elmaradott térségek kis településén élő, esetleg több okból is hátrányos helyzetű) regisztrált munkanélküli. Ők teszik ki a Magyarországon tartósan (egy évnél régebben) munkanélküliek meghatározó hányadát (az OMK adatai szerint 1996 decemberében a regisztrált munkanélküliek 44,3 százaléka minősült tartósan munkanélkülinek).

Az Európai Unió országaiban a munkanélküliek csaknem fele tartósan munkanélküli. A munkanélküliség – s ezen belül a tartósan munkanélküliek, a fiatalok, a fogyatékos emberek tömegeinek állástalansága – Európában ma már egyáltalán nem tartozik a tolerálható társadalmi jelenségek közé. Ma már nincs felelős politikus, aki a munkanélküliséget úgy tekintené, mint a tőkés gazdaság szükségszerű velejáróját; a munkanélkülieket pedig mint a gazdaság hatékony működésének tartalékseregét. Ellenkezőleg: a munkanélküliség a kihasználatlan, veszendőbe menő emberi tőkét jelenti, s a cél ennek minél teljesebb értékesítése. Ráadásul távolról sem csak a gazdasági hasznosulás, hanem az emberi élet minősége a tét, s a „társadalom leghatékonyabb tőkéje a felkészült, képzett, művelt, egészséges, jól motivált munkaerő", mint Pádraig Flynn, az Európai Bizottság foglalkoztatási és szociális ügyekért felelős főbiztosa hangsúlyozta Budapesten.[14]

Az EU-országok az 1997. évi amszterdami megállapodással részben a nemzetközi szervezetek évek óta ajánlott programjait, részben a különböző országok sokféle kezdeményezését kívánják közös európai cselekvéssé formálni.[15] Fontos megjegyezni, hogy a

[14] Előadás az Országházban 1997. december 9-én.

[15] Az Európai Unió Bizottsága által kiadott éves jelentéshez (*Employment...* [1997]) csatlakozó Joint Employment Report, 1997 című kiadvány a tagországok 46 kezdeményezését mutatja be, mint követésre érdemeset.

„legjobb kezdeményezések" sokasága csak részben irányul a hagyományos foglalkozásoknak a gazdaság remélt fellendülésével létrejövő munkaalkalmak növekedésére. Számos kezdeményezés elsősorban a helyi közösségek, sőt „a munkaerőpiac fő áramán kívüli" világ, benne a háztartások mint foglalkoztatók munkahelyteremtő szerepét próbálja erősíteni.[16] Azaz az európai törekvések immár igyekeznek a munka megváltozott világához alkalmazkodást elősegíteni. Az évek óta tartó próbálkozások szerény eredményei azonban valószínűleg szoros kapcsolatban állnak a formális gazdaság kiterjesztésére összpontosító erőfeszítésekkel, holott nem biztos, hogy a regisztrált foglalkoztatás felkínált előnyei kompenzálják a vele járó hátrányokat (adó- és járulékfizetés). Lehet, hogy a „legjobb kezdeményezéseknél" is előnyösebb az informális szektorban maradás.

A gazdaságilag inaktívak

A se nem foglalkoztatott, se nem munkanélküli felnőtt népesség (szaknyelven: a gazdaságilag inaktívak) kisebb vagy nagyobb hányada nincs jelen a munkaerőpiacon. A távolmaradás lehet önkéntes (a vagyonból élők, jól kereső család, eltartott feleség, gyerek, hosszú tanuló évek), de lehet kényszerű is (nincs elérhető távolságban megfelelő munkahely, kisgyermekről, beteg családtagról kell gondoskodni, a saját egészségi állapot korlátozza a rendszeres munkavállalást stb.).

Európában – mint erről szó volt – általában a kevésbé jómódú, kevésbé fejlett országokban nagyobb arányú a gazdasági inaktivitás. Magyarországon – miközben a (statisztikailag kimutatott) foglalkoztatottság alacsony szinten stabilizálódott – a munkanélküliek csökkenő számát kísérő legmarkánsabb folyamat a gazdaságilag inaktívak számának növekedése. A hazai munkavállalási korúakra számítva 1994 végére a munkanélküliek száma az előző év azonos időszakához képest 112 500 fővel csökkent; ugyanebben az időszakban a gazdaságilag inaktívaké (tanulók nélkül számítva) 173 500 fővel nőtt. 1995-ben az arányok: 23 700-rel kevesebb munkanélküli és 44 300-rel több nem kereső. A nem foglalkoztatottak száma 1996-ban is nőtt.

A mintegy 6 millió munkavállalási korúból – az örvendetesen növekvő számú továbbtanulón (605 ezer) kívül – 1996. január 1-jén csaknem másfél millióan maradtak távol a munkaerőpiactól. Egy részük, bár többnyire szerény, de rendszeres jövedelmet élvezett (gyerekgondozási díj, segély vagy támogatás; öregségi, rokkantsági, korengedményes vagy előnyugdíj).

Számításaink szerint összesen mintegy 680 ezren részesültek a fenti jogcímek valamelyike alapján társadalmi eredetű jövedelemben. S ha a társadalombiztosítást, a nyugdíjalapot, a költségvetést összességében jelentősen meg is terhelik e kifizetések, az egyéneknek általában csak szerény bevételt jelentenek. (A legtöbb támogatás – például a gyermekgondozási díj a korhatár alatti nyugdíj, az átlagos rokkantnyugdíj – összege jellemzően nem éri el a havi 15 ezer forintot.) Feltételezhető, hogy a családok százezreinek csupán az ilyen juttatások jelentik a biztos havi bevételt.

A fentivel csaknem azonos számú (667 300) férfi és nő azonban minden látható jövedelemforrás nélkül maradt távol a munkaerőpiactól. Társadalmi, gazdasági helyzetükről úgyszólván semmit sem tudunk. Demográfiai jellemzőik közül is csak annyit, hogy valamennyien munkavállalási korúak; és csaknem 60 százalékuk nő. Empirikus információkból arra következtetünk, hogy körükben növekszik a tovább nem tanuló, de elhelyezkedni is képtelen fiatal (köztük a sorkatonai szolgálat előtt álló fiú); a munkalehetőségek

[16] Az új kezdeményezések több vonatkozásával foglalkozik *Frey* [1996].

hiányában a háztartásban maradó nő és - főleg az idősebb korosztályokból - a munkakeresést már reménytelennek tekintők.[17]

A munkaerőpiacról többnyire kényszerűen a háztartásba szorultak eltartását - könnyebben vagy nehezen - a családok vállalják. Eléggé természetes, hogy a szerény juttatásokban részesülők s a családra szorulók jó része - ha csak teheti - ott próbál valamiféle munkát vállalni, ahol ilyen kínálkozik. Az sem meglepő, hogy az Európai Unió déli országai s Magyarország ebben igencsak hasonlítanak egymásra. Magyarországon - csakúgy, mint például Görögországban - az egyik fő rendszeres vagy alkalmi jövedelemszerző lehetőséget a mezőgazdaság nyújtja. A KSH 1994-ben 1,6 millió, mezőgazdasággal (is) foglalkozó háztartásról végzett felmérést. (*KSH* [1995].)

Az összeírt háztartásokhoz csaknem 4,8 millió fő tartozott, az ország lakosságának 46 százaléka. Közülük több mint 3 millióan (több mint 60 százalékuk) rendszeresen részt vettek a háztartás mezőgazdasági munkáiban. A gazdálkodásra alkalmas méretű háztartásokhoz tartozó 3,5 millió főből 2,3 millióan (66 százalék) végeztek rendszeresen valamilyen mezőgazdasági munkát, míg az ennél kissebb - gyakorlatilag a saját fogyasztásra termelő - háztartások 1,2 milliót meghaladó népességéből 760 ezren (63 százalék). A mezőgazdasági kistermelés révén a családok százezrei mindig is csökkentették háztartás kiadásaikat, s a felesleg eladásából szert tettek némi bevételre.[18] Feltételezhető, hogy a munkákban most intenzívebben vesznek részt a munkaerőpiacról kiszorultak. Ráadásul Magyarországon a mezőgazdaság jelentős része (a családi gazdaságok) mindeddig sok szempontból kívül maradt a szervezett gazdaságon.[19]

A saját gazdaságon kívül alkalmi jövedelemszerzési lehetőséget kínálhat több szezonális ágazat: például az idegenforgalom (az alkalmi fagylaltárusítástól a takarításig; a csónak- vagy akár síléckölcsönzőben való kisegítésig) vagy a kereskedelem a téli-nyári vásárok, karácsonyi csúcsforgalom idején.

A szolgáltatások számos ágában, de az egész magyar gazdaságban is a családi méretű vállalkozások dominálnak; a regisztráltan működő vállalkozások 97 százaléka 10 fősnél kisebb, a gyakorlatban 1-2-3 fős. Foglalkoztatási igényük racionális: néhány óra, nap vagy hét - a valós igényhez igazodó. A fizetség - megállapodástól függően - lehet munkacsere, természetbeni juttatás, bár főként a helyileg kialakult, kölcsönösen ismert és elfogadott összegű bér, amit - a saját szempontjukból ugyancsak racionálisan - zsebből zsebbe fizetnek.

A városokban - és minél nagyobbak, annál inkább - a háztartások kínálják a legtöbb lehetőséget: a hólapátolástól, kertápolástól az idősek, betegek gondozásáig, a takarítástól

[17] Az egyetlen mértékadó vizsgálat a munkanélküli-járadékban részesültekről ad információt; az inaktívak tömegei azonban valószínűleg korábban nem voltak a járadékra jogosultak, s ezért nem is regisztráltatták magukat. A feltételezések szerint százezres sokaság el sem jutott a munkaerő-kirendeltségekig.

A munkanélküli-járadékot az előző évben kimerítettek munkaerő-piaci helyzetét az OMK 1993 óta évenként megismételt vizsgálattal méri fel. 1991 és 1996 között több mint 900 ezren kerültek ki az ellátásból; ezt követően az érintettek mintegy fele meg is szakította kapcsolatát a munkaügyi szervezettel. A kérdőíves felmérésekkel az ő helyzetükről igyekeznek képet alkotni. Az adatok szerint a járadékjogosultságot kimerítők közül 1993-ban 48 400, 1994-ben 36 400, 1995-ben 21 500 fő vált inaktívvá; okát a legnagyobb arányban a saját egészségük megromlásában, különböző családi természetű adottságban (beteg hozzátartozó ellátása stb.) jelölték meg, a rokkantnyugdíjra jogosultság és a gyerekgondozás mellett. Jellemző, hogy az érintettek csupán töredéke - 1996-ban 300 fő - jelezte, hogy nem is kíván elhelyezkedni. (*Lázár-Székely* [1996].)

[18] Spéder Zsolt 1994-ben Balassagyarmaton és környékén végzett felmérése szerint a megkérdezett 560 család több mint 80 százaléka termelt növényt vagy tenyésztett állatot; 58 százalékuk csak saját fogyasztásra. Az utóbbiak zöme (67-68 százaléka) fogyasztása legalább felét (esetleg egészét) a saját gazdaságából fedezte. (*Spéder* [1997].)

[19] A KSH 1994. évi felmérése 51 ezer főfoglalkozásban irányított gazdaságot talált, amelyekben vélhetően még legalább egy segítő családtag dolgozott; az adóbevallások szerint azonban csupán 17,5 ezer családi gazdasági működött 1994-ben. A vállalkozások között csak az adószámmal (azaz meghatározott nagyságú bevétellel) rendelkezőket tartották nyilván, a többiek nem tartoztak adó- és járulékfizetési kötelezettséggel.

a gyerekfelügyeletig. A rendszerint rövid időtartamra – napi, heti, havi néhány órára – szóló munkák általában bizalmi alapon, rokonok, kollégák, barátok révén szerveződnek. A szomszédban lakó nyugdíjas, az éppen se nem tanuló, se nem dolgozó nagyfiú, nagylány, az óvodástárs otthon lévő anyukája egyaránt kiváló segítő lehet. A tarifák többnyire ismertek; a helyzethez és a körülményekhez illeszkednek.

A munkamegosztás régi-új formáit a társadalom kisebb-nagyobb közösségei eléggé megbízhatóan, működőképessé szervezték. Jórészt ennek köszönhető, hogy a hivatalosan nem foglalkoztatottak nagy része, köztük a társadalom leghátrányosabb helyzetű tagjai is megéltek/megélnek valahogy, nem vált tömegessé és elviselhetetlenné a nyomor.

A gondoskodó állam dilemmája

Történetileg egymást erősítve alakult ki két folyamat: az európai államok törekvése arra, hogy a társadalmi közös fogyasztás (a rendőrségtől a nyilvános közoktatáson át ma már a környezetvédelemig) minél több területét hatókörükbe vonják és a költségvetésből fedezzék; s ezzel párhuzamosan a szükségesnek ítélt források előteremtése érdekében egyre pontosabbá és aprólékosabbá tegyék az adózók körének és az adózás mértékének szabályait. Ma már úgyszólván minden EU-tagállam „gondoskodó állam", s minél több szférát vont be a társadalmi közös fogyasztásba, s működteti azokat az adófizetők pénzén, annál kevésbé tud lemondani a foglalkoztatást megdrágító, a munkabérekre is kivetett adókról, s az egyéni keresetek (személyi jövedelmek) adójáról.

Most pedig az állam kettős dilemma elé került. Egyfelől a versenyképesség növelése érdekében csökkentenie kellene a foglalkoztatást terhelő adókat – legalábbis az alacsony munkanélküliség miatt is irigyelt versenytárs, Amerika nagytekintélyű elemzői szerint.[20] Másfelől a (regisztrált) foglalkoztatás növelése érdekében az eddigieknél jobb megoldást kellene találnia az informális gazdaság tevékenységeinek – de legalábbis nagy részének – legalizálására. Minthogy a rejtőzködés fő célja az adó- és járulékfizetés elkerülése, a foglalkoztatás növelése az állam adópolitikájának egyenes függvénye. Az adókról lemondás – bármi legyen is a cél – alapvetően az állam költségvetési érdekeivel ütközik. (Közvetve természetesen kevesebb jutna a társadalmi közös fogyasztásra – oktatásra, egészségügyre, szociális kiadásokra, környezetvédelemre stb. – is, s ez egyúttal az érintett csoportok érdekeit is sérti.)

Bár egyre erősödik a felismerés, hogy a hagyományos foglalkoztatási szektorban a hagyományos formák között nem várható új állások tömeges megjelenése (ha lehet, a mezőgazdasági foglalkoztatás még tovább zsugorodik, az iparé stagnál, a szolgáltatások különféle ágaiban is megszűnt a korábbi jelentős létszámnövekedés), az európai kormányok – érthetően – nehezen szánják el magukat a generációk politikai küzdelmeiben kiformálódott, a társadalmi közös fogyasztás magas színvonalú ellátást nyújtó jóléti rendszereinek megnyirbálására. Még akkor is, ha a több foglalkoztatás a tét.[21]

[20] A Nobel-díjas Gary S. Becker, a chicagói egyetem professzora többször is hangsúlyozta, hogy Európában a munkaerő túl drága; a béreket túlságosan sok juttatás terheli (mint a hosszú szabadságidő, sokféle fizetett távollét), az elbocsátások költsége magas, s mindezt tetézik a bérekre kivetett súlyos adók. Ha ezt az „európai betegséget" nem tudják csökkenteni, akkor lehetetlen lesz a munkanélküliséget leküzdeni s a gazdaság versenyképességét növelni.

[21] A bizonytalan szándékok, hezitáló lépések okát az *Economist* cikkírója egyenesen a kormányzópártok ellenérdekeltségében látja: a minimális bérek, az álláshelyek védelme, a nagyvonalú betegbiztosítás és munkanélküli-ellátás, amelyeknek célja eredetileg a szegények megsegítése volt, most a foglalkoztatottakat védik. A szegények nem dolgoznak. S minthogy a dolgozók vannak többségben, a politikusok nem kívánják kockáztatni újraválasztásukat a többség szerzett jogainak megnyirbálásával. (*The Economist*, 1997. április 5.)

Ezért, bár a nemzetközi szervezetek (OECD, ILO) évekkel ezelőtt kezdeményezett programjai (legyen szó a kis- és középvállalkozások támogatásáról, az önfoglalkoztatás ösztönzéséről stb.) folyamatosan javasolták a foglalkoztatásbarát adózást, eddig alig történt előrelépés. A két jól ismert ellenpélda: Franciaországban és Belgiumban adókedvezményt élveznek a háztartások, ha - akárcsak néhány órára is - szervezett formában foglalkoztatnak valakit, s kedvezményesen adóznak az így foglalkoztatottak is (*Frey* [1997]). (Más országokban viszont - például Finnországban - a szolidaritási elvnek megfelelően inkább az adókból tartanak fenn meghatározott időre szóló munkahelyeket.)

Magyarországon - az összehasonlítható számok ellenére - a fejlett európai országokkal a hasonlóságok csupán felszíniek; a foglalkoztatás-munkanélküliség-inaktivitás arányait lényegileg más folyamatok alakították és alakítják. A regisztrált foglalkoztatás növeléséhez azonban esetünkben is szükségképpen felmerül az adók, a költségvetés és a társadalmi közös fogyasztás egyensúlyának problémája. Nyilvánvaló, hogy a gazdaságból és a 3,6 millió keresőtől befolyó adókból fenntarthatatlan a mégoly szerény, de 10 millió állampolgár ellátására méretezett egészségügyi, oktatási, környezetvédelmi, honvédelmi stb. rendszer, bármennyire leleményes is a kormányzat az új adófajták kitalálásában (lásd egészségügyi hozzájárulás).

A legális, szabályozott, regisztrált foglalkoztatás növelésének nálunk is az adópolitika a kulcskérdése. Mindenekelőtt azt kell eldönteni: a több adózó vagy a több legálisan foglalkoztatott-e a cél ?

Ha az előbbi, akkor a szervezett gazdaság kiterjeszthető szigorral, az eddig nem adózó mezőgazdasági kistermelőkre, a másokat (alkalmilag) foglalkoztató családi és mikrovállalkozásokra, a háztartásokra. Az eddigi lépéseket, az őstermelői igazolvány és az alkalmi munkavállalói könyv bevezetését - a felajánlott előnyök dacára - alapvetően az adófizetői bázis kiszélesítésének szándéka diktálta.[22] Félő azonban, hogy az adókötelezettség kiterjesztése, s vele az ellenőrök és ellenőrzések szükségszerű szaporítása, a kincstárnak a feltételezettnél csak jóval szerényebb eredményeket hozna. Egyúttal - ugyancsak velejáróan - gyorsan kialakulnának a rejtőzködés alkalmasabb módjai, s a többi, jól ismert, nem kívánt mellékhatás, a leginkább kiszolgáltatott emberek helyzetének romlásától az állammal való szembefordulásig.

Ha viszont a legális foglalkoztatás a cél, akkor más közelítésmódra van szükség. Akkor a kiindulóponthoz annak belátása kell, hogy a társadalom önvédelmi mechanizmusai által létrehozott „foglalkozások", a munkamegosztás új formái segítették és segítik létezni a különben menthetetlenül leszakadók sokaságát. A kialakult gyakorlat elismerésével az állam megkönnyítheti helyzetüket - anélkül, hogy ezért bevételt (adót, járulékfizetést) vár. Sőt, azokban az esetekben, amikor szociálisan segélyezettekről, társadalmi eredetű juttatásokból élőkről van szó, az államnak kellene a járulékfizetést vállalnia (vagy a keresők által befizetett szolidaritási járulékokból fedezni). Ennek a formái is megteremthetők: a helyi foglalkoztatási egyesületek vagy más helyi nonprofit szervezetek létrehozásával, működésük támogatásával.

Az Európai Unió által kiadott, többször idézett tanulmány szerzői a legnagyobb körültekintést ajánlják a szabályozáshoz:

[22] Az 1997-ben bevezetett alkalmi munkavállalói könyvet, amely különböző ellátásokra (egészségügyi, munkanélküli) jogosítja fel az alkalmi munkát vállalókat az addig regisztrált 23 500 alkalmi munkavállaló közül 1997. október 15-ig közel 6900-en váltották ki. (*Világgazdaság*, 1997. november 7.) A kiváltás azonban csupán gesztusértékű lépés; a könyvecske tényleges felhasználását majd a beragasztott bélyegek értéke mutatja meg. Az őstermelői igazolványokért - s vele a regisztrációba vételért - sem tolakodtak az érintettek, csak amikor felismerték, hogy az adófizetés elkerülését szolgálhatja.

– tudva, hogy a szervezett gazdaság munkalehetőségeinek beszűkülése tágította ki az informális gazdaságot, és szorított jelentős tömegeket a perifériára;

– tudva, hogy az informális tevékenység a társadalmi kapcsolatokba beágyazott; a személyi kapcsolatok mentén, többnyire a kölcsönös bizalom alapján működik (ezért is maradhat láthatatlan a külső megfigyelők előtt);

– tudva, hogy az informális gazdaságban dolgozók a velejáró költségek miatt nem lépnek át a formális gazdaságba; azaz a változtatás kiindulópontja az adókönnyítés lehet.

A tanulmány egyébként az egyik feltételnek a tanulást tekinti – mint az előrelépés segítőjét. A szükséges ismeretek megszerzése révén válhat az alkalmi munkásból önfoglalkoztató, így az előrelépést segítheti a hiányzó iskolai végzettség megszerzése, a szakmai továbbképzés stb. is.

Valószínű, hogy nálunk is hasonló megoldásokat célszerű keresni: az adózás alól mentesülők körének meghatározásával, a foglalkoztatóknak nyújtott kedvezményekkel (például meghatározott mértékű adócsökkentéssel stb.). A már idézett francia, belga gyakorlat, az Olaszországban intézményesített minimáladó s más kezdeményezések feltételrendszere kellő útbaigazítást adhat az előrelépéshez.

Mindez az államháztartás aligha halasztható reformjához kapcsolódva lenne elvégezhető, az állam és az állampolgárok kötelezettségeinek újraszabályozása során (de megerősítve, hogy az államnak elháríthatatlan kötelezettsége a leginkább rászoruló polgárairól való gondoskodás).

A statisztikai adatokban tükröződő s a valóságban létező viszonyok összehangolása Európában sem ígérkezik egyszerűnek. A következő években (talán évtizedekben) azonban valamennyiünk számára megkerülhetetlenné válik sokféle társadalmi és gazdasági alkalmazkodás – egyebek között a munka máris jelentősen megváltozott világához.

Természetesen a kialakult foglalkozási viszonyok tudomásulvétele is az alkalmazkodás egyik lehetséges formája.

Hivatkozások

EMPLOYMENT ... [1997]: Employment in Europe. European Comission.

FREY MÁRIA [1997]: A foglalkoztatás bővítésének kísérletei: munkahelyteremtés a munkaerőpiac fő áramán kívül. Megjelenik: Atipikus munkák a magyar munkaerőpiacon című kötetben. Szerk.: *Laky Teréz*. ISM Műhelytanulmányok.

KSH [1995]: Egyéni gazdálkodás a mezőgazdaságban, 1994. KSH, Budapest.

LAKATOS JUDIT [1993]: Visszatérés a munkaerőpiacra a gyerekgondozási ellátás lejárta után. Munkaügyi Szemle, december.

LAKATOS JUDIT–NÁDAS MAGDOLNA [1997]: Az atipikus foglalkoztatási formák elterjedtsége Magyarországon. (A munkaerő-felmérés adatai alapján) Megjelenik: Atipikus munkák a magyar munkaerőpiacon című kötetben. Szerk.: *Laky Teréz*. ISM Műhelytanulmányok.

LÁZÁR GYÖRGY–SZÉKELY JUDIT: Jelentés a nyilvántartásból kikerült munkanélküliek körében végzett 1993 (majd 1994., 1995. és 1996.) évi követéses vizsgálat eredményeiről. OMK, Budapest.

LAKY TERÉZ [1997*a*]: A munkaerőpiac keresletét és kínálatát alakító folyamatok. Munkaügyi Kutatóintézet – Közösen a jövő munkahelyeiért Alapítvány, Budapest.

LAKY TERÉZ [1997*b*]: Atipikus munkák a magyar munkaerőpiacon (Bevezető tanulmány) ISM Műhelytanulmányok. Megjelenés alatt.

MINGIONE, E.–MAGATTI, M. [1995]: The Informal Sector – Follow-up to the White paper Social Europe, European Comission, Supplement 3.

MÜNCHAN, W. [1997]: Jobs by nunbers. Financial Times, november 22–23.

Pahl, R. E. [1984]: Division of Labour, Basil Blackwell.
Piore, M. J.-Sabel, S. F. [1984]: The Second Industrial Divide Basic Books, Inc. New York.
Spéder Zsolt [1997]: Alkalmazkodó háztartások a gazdasági átalakulásban. Előadás a Magyarország az ezredfordulón (Stratégiai Kutatások az MTA-n) keretében, A társadalmi struktúra alakulása a piacgazdaságra való átmenet korában című kutatási program zárókonferenciáján, szeptember 17.
Taylor, F. W. [1983]: Üzemvezetés – A tudományos vezetés alapjai. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó. Az eredeti angol kiadás éve: 1911.
Vajda Ágnes [1996]: A szervezett munkaerőpiacon kívüli munkavégzés, 1980–1990. Statisztikai Szemle, április.

Közgazdasági Szemle

MEGRENDELŐLAP

Megrendelem a Közgazdasági Szemlét ___ példányban, az alábbi címre:

Megrendelő neve: _____

Címe (város, község, kerület): _____

(Utca, tér, ltp.): _____

(Emelet, ajtó): _____

Irányítószám: _____

Előfizetési díj egy évre 5760 Ft ☐ fél évre: 2880 Ft ☐

_____ _____

dátum . aláírás

Postacímünk: Közgazdasági Szemle Alapítvány
1112 Budapest, Budaörsi út 43-45.
Telefon/fax: 319-3165 vagy 319-3166

Köszönjük megrendelését!

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. február (137–153. o.)

SZABÓ KATALIN

Kihelyezési hullám

A piac térhódítása a vállalati hierarchiák rovására

A cikk a fejlett gazdaságokban elindult kihelyezési hullámmal foglalkozik, amelynek sodrában a vállalatok a korábban házon belül megoldott feladatokat és funkciókat külső vállalkozókra bízzák, átadva gyakran erőforrásaikat, berendezéseiket s olykor munkatársaikat is. Az outsourcinghoz hasonló jelenségeket korábban is tapasztalhattunk, új azonban a kihelyezési folyamat intenzitása és az, hogy nemcsak periférikus funkciókat adnak ki „szerződéses üzemeltetésbe", hanem olyan, a vállalat működésének szívét-lelkét jelentő részlegeket is, mint az informatikai rendszer, a könyvelés vagy a humán menedzsment. Különösen az információs rendszer kihelyezése vonta magára a figyelmet, ezért az outsourcingot sokan azonosítják az információs technológiák kihelyezésével. A szerző szerint azonban ennél többről van szó. Az outsourcing más üzletágakban is terjed, s átfogja az állami és a nonprofit szektort is. A nagyvállalatok – mind több funkciótól megszabadulva – sajátos intellektuális holdingokká válnak, amelyek megtartva az irányítási, szabályozási és marketingfeladatokat, szinte az egész termelési folyamatukat kihelyezik. Ennek következtében a nagy cégek hálózatszerű alakzatba rendeződnek, korábbi munkavállalóikból pedig „bérelt puskákkal nyargaló nomádok" lesznek. A szerző a folyamat előnyei, jellegzetességei és mozgatórugói mellett rámutat annak korlátaira is. Végső következtetése azonban az, hogy mivel az outsourcing mögött korszakformáló gazdasági és technológiai erők mozognak, a kihelyezési trend további erősödése várható.

A New York állambeli Rochesterben, az Eastman Kodak cég központi telephelyén a vállalat saját áramszolgáltatója látja el elektromos árammal az üzemcsarnokokat, saját gőzfejlesztő rendszer és saját víztisztító elégíti ki a termelés igényeit. Baj esetére Kodak-tűzoltóság áll készenlétben, és sárga-vörös csíkkal pompázó Kodak-mozdonyok száguldanak le-fel a 17 mérföldnyi Kodak vasúti pályán. A vállalati önellátás azonban megtorpant a komputerek előtt. 1989-ben a Kodak eladta központi számítógépét az IBM-nek, és a következő tíz évre a teljes adatfeldolgozást kiadta albérletbe a Kék Óriásnak.[1] A kihelyezési ügylet Amerika üzletembereit és informatikai szakembereit egyaránt megrázta. Soha még Kodak-méretű és fontosságú társaság nem adta át számítástechnikai rendszerét kívülállónak. Kathy Hudson, a Kodak információs rendszerének igazgatója a következőképpen magyarázza ezt: „Az IBM szakértő az adatfeldolgozási üzletágban, a Kodak nem. Az IBM úgy tudja üzemeltetni komputerközpontunkat, ahogyan kell – profitközpont-

[1] Az eset leírását lásd *Kirkpatrick* [1991].

Szabó Katalin a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem tanára, a Közgazdasági Szemle főszerkesztője.

A cikk az OTKA támogatásával készült, a TO23625 sz. kutatási szerződés keretében.

ként, nem pedig költségközpontként."[2] (*Kirkpatrick* [1991] 103. o.) A Kodakkal csak elkezdődött a folyamat. Néhány évvel később már az amerikai nagyvállalatok fele fontolgatja az *outsourcing: a kihelyezés* lehetőségeit, vagy éppen már el is szánta magát e lépésre. Stephen McClellan, a Merrill Lynch informatikai biztonsági szakértője szerint: „Az *outsourcing* messze a legfontosabb irányzat a számítástechnikában azóta, hogy tíz (most már inkább húsz – *Sz. K.*) évvel ezelőtt megjelentek a személyi számítógépek." (Uo.)

Az outsourcing-jelenség

Az outsourcing – bár ma talán a legtöbbször az információfeldolgozással összefüggésben említik[3] – *korántsem szorítható be az elektronikus adatfeldolgozás világába.* E tanulmányban ezért mi is általában a kihelyezéseket vizsgáljuk, és nem csupán az információs technológiák kihelyezését, bár példáink között ez utóbbiak gyakrabban fordulnak elő. A nagyvállalatok termeléséből egyre nagyobb darabokat szakítanak ki a beszállítók, s bevett gyakorlat a termelés kihelyezése akár a világ másik sarkába is. Más – korábban saját alkalmazottak által végzett – részfeladatokat is előszeretettel adnak ki szerződéses partnereknek, önálló, a szóban forgó részfeladatra *szerződött vállalkozóknak* (*Franchi* [1990]). A mérnöki munkáknál[4] éppúgy eszébe jut a főnökségnek, hogy külső specialistához kellene telepíteni a feladatot, mint a rendezvényszervezés vagy a formatervezés esetében. A megoldás egyre több tevékenységnél a bűvszó: outsourcing, azaz kihelyezés.

Mint annyi más új jelenségre, az outsourcingra sem alakult ki egységes definíció, még a szakemberek körében sem. Legszűkebb értelemben outsourcingon *a már meglévő, korábban a vállalaton,* illetve intézményen *belül ellátott feladatok,* funkciók *és a hozzájuk tartozó eszközök, berendezések, illetve kapacitások* kihelyezését, külső szolgáltatókra bízását értik.[5] A bevezetőben említett Kodak-eset ilyen szűk értelemben vett outsourcing. Tágabb értelmezésben a fogalomhoz sorolják a vállalat számára szükséges, termelési láncába illeszkedő, de a stratégiai célok szempontjából kevésbé meghatározó *részegységek, alkatrészek termelésének – külsőkkel való elvégeztetését,* a külsők körébe néha beleértve a munkaerő-kölcsönző cégektől kölcsönzött ideiglenes munkaerőt is.[6] Az outsourcing fogalma egyre több jelenséget fog át. „A definíció nagyon divatos, és napról napra szélesebbé válik... Ha a tulajdonosok az *outsourcing* terminusát használják, most mindent beleértenek, attól kezdve, amit hagyományosan egyszerű alvállalkozói viszonyként is-

[2] Minthogy a számítógépekre, illetve az adatfeldolgozásra kiadott összegek átlagban a vállalatok működési költségeinek 3-5 százalékára rúgnak, tízszázalékos megtakarítás az információs rendszer működtetésének *cégen kívülre helyezésével* a legnagyobbaknál 100 millió dolláros spórolást is jelenthet. A kihelyezéssel elérhető megtakarítások rátája azonban rendszerint meghaladja a tíz százalékot. A DuPont például 1996-ban 4 milliárd dolláros „megaszerződést" hozott tető alá az Andersen Consultinggel és a Computer Sciences nevű céggel az információs technológiai rendszer működtetésére. Az 1997 második felétől hatályba lépő outsourcing-ügylet 40 (!) százalékkal karcsúsítja az információs technológiák évi 690 millió dolláros költségvetését. (*Ferranti* [1997] 102. o.)

[3] Az információs technológiák területén lendületesen előre törő kihelyezési tendenciákról kiváló cikket publikált Drótos György (*Drótos* [1995]).

[4] Az ún *contract engineering*ről, azaz a szerződéses mérnöki munkákról lásd *Asbrand* [1992] cikkét.

[5] Előfordul, hogy a kapacitás kihelyezése a külső vállalkozónak való eladásával történik, de olyan eset is van, amikor a külső vállalkozó csak bérli az eszközöket a kihelyezőtől. Harmadik változat: a kihelyező egyszerűen megszabadul a berendezésektől, és a külső szolgáltatóra bízza a kihelyezett funkció eszközhátterének, infrastruktúrájának a megteremtését. Néha a berendezésekkel együtt a munkaerőt is kihelyezik.

[6] Az outsourcing szűkebb és tágabb értelmezésének a lehetősége más vetületben is fennáll. Vannak, akik csak a részegységek és alkatrészek termelésének a kihelyezését tekintik outsourcingnak, mások pedig beleértik a szerződéses vagy bérmunka végeztetését is (*contracting out*). Mi e tekintetben is a szélesebb értelmezést használjuk. (A definíciós dilemmáról lásd *Feenstra–Hanson* [1996].)

mertünk *az egész vállalat drámai újraformálásáig."* (*Buss* [1995] 19. o.) A kihelyezés más irányú tágulását emeli ki Nancy Frost, amikor így fogalmaz: „Öt évvel ezelőtt az outsourcing merőben új, innovatív útja volt a vállalaton belüli elektronikusposta-rendszer üzemeltetésének. Ma az *outsourcing-szolgáltatások bármely feladat esetében elérhetők:* a vállalatokon belüli információs rendszer menedzselésétől az adminisztrációs szolgáltatásokig, beleértve az adatfeldolgozást, a jogi ügyek vitelét, a számítástechnikai műveleteket, a telekommunikációt, valamint a kölcsönzött munkaerőt is. (*Frost* [1993] 40. o., kiemelés tőlem – *Sz. K.*) A kihelyezés *vertikális dezintegráció,* azaz a vertikális integráció visszájára fordítása. A kihelyezési hullámba bekapcsolódó cégek „leépítik" az alkatrészgyártást, illetve kiszolgáló tevékenységeket, azaz – néhányat levágva a sok egymásra épülő szintből – laposabbá teszik a cég szervezeti struktúráját. Bob Shelley, az Octet Consulting cég egyik főnöke érzékletes képpel *a szervezeti séma ellaposításaként (flattering the organization chart)* definiálja az outsourcingot. (*Sharp* [1993] 75. o.) A kép olyan értelemben is helytálló, hogy a kihelyezések révén a cég adott erőforrásháttérre támaszkodva jobban „szétterülhet", csápjait messzebbre nyújthatja, azaz a kihelyezés a vállalati növekedés kevéssé forrásigényes módja. Szellemesen fejezi ki ezt Dale D. Buss cikkének címe: *Growing more by doing less* (*Buss* [1995]). Az outsourcing *a piac revitalizációja a hierarchikusan felépített szervezetekkel szemben.* Azokat a feladatokat, amelyeket korábban biztonságosan csak a cégen belül lehetett elvégeztetni, most „átfuttatják a piacon", külsővé teszik. *A piac és a verseny terrénuma* a kihelyezésekkel *nő,* a vállalati *hierarchiáké és a stabil foglalkoztatásé csökken.*

Az *outsourcingnak* köszönhetően a cégek arra koncentrálnak, amihez a legjobban értenek, minden mást igyekeznek külsőkre hárítani. *Michael Darder,* az egyik vezető amerikai biztosítótársaság, a Washington National Insurance Co. regionális elnökhelyettese így fogalmaz: „Hoztunk egy határozatot, hogy – lévén biztosítótársaság – arra kell koncentrálnunk, amiben a legjobbat tudjuk nyújtani: a biztosítások eladására. Nem kell ellenben gondot fordítanunk emberek alkalmazására, toborzására és munkájuk megszervezésre a nem biztosítási jellegű feladatok esetében." (*Frost* [1993] 40. o.) A kihelyezések a specializációt erősítik, visszaszorítva a deverzifikációt. A hiperverseny korában a vállalati vezetés nem pazarolhatja figyelmét különféle részfunkciókra és háttértevékenységekre, miközben a profiljába vágó tevékenységekben a versenytársak a figyelem legkisebb lanyhulását is azonnal kihasználják. Ez a meggondolás egyre erősebben befolyásolja a cégeket a kihelyezési döntések meghozatalában.

Az erősödő versennyel függ össze az is, hogy a cégek ma sokkal igényesebbek azokkal a vállalatokkal, vállalkozókkal szemben, akikhez a funkcióikat kihelyezik, mint korábban. Kezdetben csak azt várták a szolgáltatóktól, hogy minél olcsóbban hajtsák végre az albérletbe adott feladatokat. Ma már eminens követelmény, hogy a külső szolgáltatók *segítsenek a megrendelőknek feladataik újrafogalmazásában, ügymenetük javításában.* A növekvő igények kifejeződése az is, hogy az „albérletbe adók" egyre kevésbé hajlanak arra, hogy egyetlen partnerre bízzák rá magukat, inkább az ún. *csoport- vagy szelektív* kihelyezésben érdekeltek (*Gerber* [1995]). Ez a tendencia még inkább revitalizálja a piacot, minthogy *a kihelyezési ügyleteket folyamatosan a verseny összefüggésébe állítja.* „Van másik!" – ebben foglalhatnánk össze a csoport-outsourcing lényegét és a benne kifejeződő versenynyomást. Érvényesül azonban ellenkező irányzat is: a vállalatok igyekeznek kiválasztani a legmegbízhatóbb partnereket, ezáltal csökkentve az outsourcerek számát. (*Vijayan* [1997].)

Az outsourcing új hajtása a *co-sourcing* (kihelyezés fővállalkozón keresztül). Erre akkor van szükség, ha túl sok külső vállalkozó dolgozik egy vállalat vagy intézmény számára, és munkájukat célszerű koordinálni. „Arra törekszünk, hogy egyetlen ernyő alatt szervezzük az egész folyamatot, és nyalábba kössük azt. Ez a skálahozadék révén

azonnali költségmegtakarítással jár." (*Solovy–Savage* [1996] 43. o.) Nem feltétlenül vagyunk meggyőződve a co-sourcing költségcsökkentő hatásáról. Könnyen lehet, hogy a kihelyező cég menedzsmentje inkább csak a saját kényelmét keresi a a külső fővállalkozó bekapcsolásával. Ez ugyanis a vertikális dezintegráció, a hierarchialebontási trend „visszahajlása" azáltal, hogy a piac közvetítette megoldásokat „megfejeli" egy sajátos – a fővállalkozó által szervezett – hierarchiával.

Bár az outsourcing irányzata a kilencvenes években lendült neki igazában, mégsem teljesen új jelenség. Már a nyolcvanas években is gyakran külsőkre támaszkodtak az informatikai rendszerek kiépítésében. „A nagy eszközpark-működtetési szerződések (*large facilities management contracts*) a késő nyolcvanas években jelezték a kereslet és a kínálat egymásra rímelő közeledését. Más oldalról nagy vállalkozások [olyanok, mint az Arthur Andersen, az IBM, az AT&T, a Computer Science, az EDS (Electronic Data Systems), a Sabre Group Holding] ajánlottak információmenedzsment- és más outsourcing-szolgáltatásokat." (*Earl* [1996] 26. o., beszúrás tőlem – *Sz. K.*) Az outsourcing a kilencvenes években rendkívüli dinamizmussal terjeszkedik. „Többmilliárd dolláros megaügyletekről hallván, már senki sem vonja fel a szemöldökét, nem úgy, mint korábban." (*Ferranti* [1997] 101. o.) A *számítógépes világháló* fejlődése feltétele, mozgatórugója és közvetítője is egyben a glóbust behálózó kihelyezési ügyleteknek. A vállalatok egyre gyakrabban helyezik ki a működtetést olyan országokba – Indiába (*Krepchin* [1993], Dél-Afrikába, a Fülöp-szigetekre, Szingapúrba és Írországba –, ahol az olcsó számítástechnikai tudás nagy választékban és kellő mennyiségben elérhető.[7] „Az új hálózati és programozási technológiákra való kiképzés, illetve az ilyen készségek megszerzése a kihelyezési szerződések kulcseleme, mivel mind az Egyesült Államokban, mind szerte a világban igen nehéz gyakorlott számítástechnikai és informatikai szakembereket találni." (*Ferranti* [1997] 102. o.) Kihelyezési hullámok indultak el számos más területen is, néhány kevésbé fejlett ország jól képzett helyi szakembereire alapozva.

A kihelyezésekről még kevés összefoglaló statisztika készült, terjedelméről inkább csak becslések állanak rendelkezésre. Nem kétséges azonban, hogy a folyamat rohamléptekkel halad előre. Yuji Furukawának, a tokiói Metropolitan Egyetem professzorának becslése szerint a szerződéses beszállítások a japán vállalatoknál a hatvanas években mintegy 20 százalékos arányt tettek ki a gyártási költségekben, ez ma körülbelül egyharmadnyi részt képvisel, az ezredfordulóra pedig ez az arány 40 százalékra nő.[8] James Savage, a Gerald Klauer Mattison elektronikai ipari elemzője évi 20 százalékos növekedést prognosztizált a kihelyezések, illetve a szerződéses munkák esetében az ezredfordulóig. (*Guinther* [1996] 2. o.) Az *outsourcing összefonódik egy másik erős világtrenddel: a globalizálódással. A kihelyezés*, különösen a termelés esetében *gyakran országon kívülre helyezést jelent.* Az így felfogott outsourcing is igen dinamikus jelenség. Erre utal, hogy az Egyesült Államokban például 1972 és 1990 között a közbenső termékek importja több mint a duplájára nőtt a termelés teljes anyaghányadának 5,3 százalékáról 11,6 százalékára. (*Feenstra–Hanson* [1997] 242. o.)

Foglalkoztatás helyett kihelyezés – intellektuális holdingok

Noha a kihelyezés stratégiája először a számítástechnikában, a vállalati információs rendszerek működtetésében vert gyökeret, ma talán *figyelemreméltóbb az a kihelyezési trend, amelyet a nagyvállalatok a közvetlen termelésben indítottak el.* Jól érzékelhető a törekvés

[7] Az utóbbi években mind jobban bekapcsolódik ebbe az áramlatba Közép-Európa – benne Magyarország – is.
[8] A becslés az Economist cikkében szerepel. (*The ins* ... [1991] 54. o.)

a fizikai tőke, a gyártósorok vállalaton kívül helyezésére a magas szintű kvalifikációt és újítóképességet igénylő szervezés, stratégiai tervezés, marketing - azaz a vállalaton belüli domináns funkciók - megtartásával. (*Buss* [1995] 18. o.) Bolygóvállalatok, bedolgozó-beszállító cégek természetesen léteztek a hetvenes években, sőt korábban is. *Az új elem egyrészt a termelés kihelyezésének a mértékében mutatkozik, másrészt abban, hogy* nem csupán az alkatrészgyártást, hanem *a kulcselemek termelését is kihelyezik*, beleértve a végtermék összeállítását is. Új vonás az is, hogy a vállalati működést funkciókra bontják, és gyakran egész funkciók (például a a teljes munkaerő-gazdálkodás: a munkaerő-toborzástól a bérelszámoláson keresztül a különféle juttatások adminisztrálásáig) kerülnek a falakon kívülre. Lendületes kihelyezési hullám indult el a kisebb vállalatok körében is.[9] Egyes iparágakban a jelenség sokkal erőteljesebb, mint másokban.

Erőteljes kihelyezési tendencia jellemző például a félvezetőgyártásban (*Guinther* [1996]), a cipőiparban, a villamos és elektronikus gépek gyártásában, az ékszer- és játékiparban és más különféle „féltartós" fogyasztási cikkek termelésében. A kihelyezés lehetőségét ezekben az iparágakban két körülmény teremti meg. „Először az, hogy a termelési folyamatot, illetve a terméket jól elkülöníthető (*self-contained* - önmagukban is komplett) elemekre lehet bontani, ami lehetővé teszi az alkatrészek, részegységek szállítását... Másodszor a termelési folyamat fázisai jelentős mértékben különböznek egymástól abban, hogy relatíve milyen mértékben használják a különböző képzettségű munkát, ami ésszerűvé teszi a képzettséget nem igénylő munkák kihelyezését külföldre. A termék fejlesztése és külsejének megtervezése legalább főiskolai végzettségű munkaerőt kíván, a komponensek termelése pedig képzett technikusokat. A termékek összeszerelése azonban általában csak elemi emberi készségekkel (*rudimentary skills*) rendelkező munkásokat igényel." (*Feenstra-Hanson* [1996] 242. o., zárójeles beszúrás tőlem - *Sz. K.*).

A kihelyezési folyamat dinamizmusának köszönhetően *lassan* már a *fizikai termelés egésze, a termelés teljes „hardverje" kerül a kapun kívülre*, miközben az albérletbe nem adható mag, *a termelés „szoftverje"*, szellemi irányítása, a műveletek egymásutánjának megszervezése és a jövővel való foglalatoskodás, azaz a kutatás és fejlesztés[10] *kapun belül marad*. A nagyvállalatok szemében csökken a materializálódott tőke jelentősége, és *a virtuális tőke*, a vállalkozás szellemi háttere, szervezése, irányítása, szabályozása *válik kulcsfontosságúvá*. Hasonló „immaterializálódási" törekvéseket látunk a kockázati tőke mozgásában is. Az amerikai TA Associates, az egyik legrégebbi és legsikeresebb kockázatitőke-társaság vezetője így indokolja e törekvéseket: „Nem akarunk a dologi tőkébe invesztálni. Túlságosan kérészéletű és kockázatos. Még kevésbé kívánunk pénzt fektetni a vállalati bürokráciába. *Emberekbe ruházunk be, akiknek világos és életképes koncepciójuk van, akik képesek a legjobb forrásokkal rendelkező külső szerződéses vállalkozókat menedzselni, és akik belső energiáikat arra a maroknyi kulcstevékenységre összpontosítják, amely igazán unikális és értéknövelő.*" (*Quinn* [1992] 49. o.) Az idézett kockázati tőkés korántsem áll egyedül ezzel a viselkedéssel. Mind több finanszírozó érti meg, hogy bizonytalan és turbulens időkben túl *kockázatos* a pénzt téglákba és csövekbe fagyasztani. Egy nagyobb szabású technológiaváltás ugyanis könnyen ócskavassá teheti a megfogható tőkejószágokat. Sokkal többre megy az, aki *emberek speciális képességeibe és intellektusába ruház be*. Az effajta beruházásokra a kihelyezés teremti meg a lehetősé-

[9] A Coopers & Lybrand 400 kisvállalat körében végzett felmérése úgy találta, hogy kétharmaduk él a kihelyezés lehetőségével, és az aktívan „outsourcingoló" cégek növekvő eladásokkal, az átlagosnál dinamikusabb növekedéssel és nagyobb profittal jellemezhetők (*Buss* [1995]).

[10] Ez sem teljesen igaz persze, hiszen a kutatás-fejlesztésben is elindult egyfajta kihelyezés. Részfeladatokat, méréseket, a kutatás fáradságosabb, mechanikus elemeit vagy nagy kockázattal járó részeit már ma is igyekeznek kiadni, miközben vállalaton belül tartják a kutatás-fejlesztés stratégiai mozzanatait.

get, szervezeti keretéül pedig az *„intelligens vállalat"*[11] és az ún. *intellektuális holding* szolgál.

A termelővállalatok, amelyek igyekeznek magukat *intellektuális holdingokká formálni, rég felismerték, hogy a profit nem a termékek részegységeiben, alkatrészeiben dúsul fel, hanem a „szoft" tényezőkben: a termelést integráló szellemi szolgáltatásokban.*

A Novellus System Inc. cég, a kémiai minőségvizsgáló berendezésekben használt félvezetők termelése területén stratégiáját már az új időkhöz igazította. A központi „gyárban", amely inkább műhely, mindössze 12 alkalmazott foglalkozik a termeléssel, a vállalat a termék végső formájára, „összeállására", a kutatásra és fejlesztésre figyel. Rendszerét kevés kiválasztott, kipróbált, megbízható bedolgozó munkájára építi. A minőségvizsgáló berendezéseket előállító cég *a berendezések előállításának és forgalmazásának minden fontos részletét ellenőrzi.* A minőségbiztosítás éppúgy a fennhatósága alatt áll, mint a vevőkkel kötött szerződések vagy a berendezések szervizelése. E stratégia meghozta gyümölcsét: a Novellus *profitja a legnagyobb recesszióban is évi 20 százalékkal növekedett*, az egy alkalmazottra jutó forgalma az iparági átlag majd kétszeresét teszi ki. (*Quinn* [1992] 49. o.)

Hasonló elvek alapján szervezik át működésüket a legnagyobbak is: a Sony, a Nike, a Honda, az Apple, az IBM, a Xerox, a General Dinamics és sorolhatnánk még tovább. Számos üzletágban alapvetően változik a cégstruktúra: a foglalkoztatás rugalmassá válik. Ezekben a cégekben *az emberek* korábbi közvetlen alkalmazását *szolgáltatások vásárlásával helyettesítik.* Az ilyen *piac közvetítette elrendezés* magában foglalhatja a legkülönfélébb funkciók kihelyezését[12] (*outsourcing*) vagy szerződéses vállalkozókkal való elvégeztetését (*contracting out*), ideiglenes foglalkoztatottakat hasznosítva, vagy *akár az egész munkaerő-állomány* kívülről történő kölcsönzését (*leasing*), *valamennyi* – a vállalatnál jelentkező – *munkaerőigény kielégítésére."* (*Clinton* [1997] 3. o.)[13] Különösen ez utóbbi, *a teljes foglalkoztatotti kör lízingje* nyit beláthatatlan távlatokat az intellektuális holdingok fejlődésében csakúgy, mint a vállalati szervezet és a foglalkoztatási viszonyok újrarendezésében. *A kényelmes székekben ülő alkalmazottakból* számos iparágban – elsősorban az információtechnológiában, de más területeken is – *„bérelt puskákkal nyargaló nomádok"* lettek (*Foster* [1997]).

Állami–magán hibridek – avagy a makro- és mikrokihelyezés

A kihelyezés stratégiája messze túlterjed a vállalati szférán. *Nagy fejlődési potenciál van az állami, illetve helyi önkormányzati funkciók és egyéb nem kifejezetten üzleti jellegű szervezetek* (például kórházak, alapítványok stb.) *funkcióinak kihelyezésében.* Az állami

[11] Az intelligens vállalat a vállalat 21. századot idéző típusa – James Brian Quinn meghatározása szerint – „az intellektusban rejlő erőforrásokat szolgáltatások láncolatává konvertálja, méghozzá olyan formában, amely a leghasznosabb a vevő számára." (*Quinn* [1992] 49. o.) Az intelligens vállalatok archetípusa a tanácsadó cég, a könyvvizsgáló vállalat vagy a média világában ügyködő vállalkozások. A kihelyezéssel azonban a közönséges termelővállalatok is mind inkább kezdenek az intelligens vállalatokra hasonlítani. Ezek a cégek is tudatában vannak annak, hogy igazán nagy profitot elérni ma már csak azoknál a vállalkozásoknál lehet, amelyek portfóliójában a szellemi tőke a kulcselem.

[12] A kihelyezést szűkebb értelemben használja a szerző. A tágabb értelemben vett fogalom már magában foglalja az itt külön terminusként szerepeltetett szerződéses megoldást (*contracting out*) is, azaz a funkció külsőkkel való elvégeztetését, a berendezések, erőforrások egyidejű kihelyezése nélkül.

[13] „A foglalkoztatás egy része, amely a múltban az iparban lett számba véve, most a szolgáltatások ágazatába számít be. Az eredmény széttördeli a termelés időbeli egymásutániságát (*time series*) és az ipari foglalkoztatás trendjeinek teljesen hamis értékeléséhez vezethet. Különösen áll ez a feldolgozó iparra." (*Clinton* [1997] 3. o.)

oktatásban[14] (*Szabo* [1994]) éppúgy terjed a szerződésbe adás, mint a kórházakban és más egészségügyi intézményekben (*Solovy–Savage* [1996]). „Valójában a közösségi szektor funkcióinak legnagyobb része szerződéses vállalkozásba adható (*contracting out*) a magánszektornak, annak az elvnek a jegyében, hogy csak azokat a funkciókat hagyjuk az államra, amelyek a természetüknél fogva állami funkciók." (*Prager* [1997] 624. o.) Meg szokták különböztetni az ún. *mikroszerződéseket a makroszerződésektől*.[15] Az előbbi esetében *csak egy-egy részfunkciót bíznak privát cégre*, például a mosoda működtetését vagy éppen az információs rendszer menedzselését az állami intézményben. A makroszerződések esetében ellenben *szőröstől-bőröstől szerződésbe adnak egy állami intézményt vagy állami tulajdonú vállalatot.*[16] Általában úgy tartják, hogy a mikroszerződések útja még a legklasszikusabb állami funkciók – például a büntetés-végrehajtás vagy a honvédelem – esetében is nyitva áll, míg a makroszerződés ezeknél aligha jön számításba.

A szerződésbe adás kézenfekvő módja az állami intézmények hatékonyabbá tételének. Felbecsülhetetlen előnye ennek a módszernek, hogy *az állami felelősséget és célokat meglehetősen világosan külön lehet választani a szűk értelemben vett gazdasági céloktól.*

Az állam és intézményei alapvetően nonprofit logika szerint működnek. Nagy baj származhatna abból, ha ezt mellőzve, az állami intézmények működtetését teljes egészében a profitlogikának rendelnék alá. Az ellenkezője is kudarchoz vezethet azonban: ha egyedül a nonprofit logika diktál az állami intézmények működtetésében, akkor a költségek könnyen elszabadulhatnak. Kielégítő megoldást kínálhat azonban a kettő hibridje. Lényegében ez működik a kihelyezések esetében. Az állam politikai vagy szociális szempontok szerint határozza meg a célokat, a kivitelezést a magántőke azonban már költségérzékeny módon, szűk értelemben vett gazdasági szempontok szerint végzi. A honvédség vagy a büntetés-végrehajtás mosási vagy épület-karbantartási szükségletei a létszámmal arányosak. Azt, hogy mekkora legyen a honvédség létszáma, politikai, nemzetközi és más összefüggések határozzák meg. Azt azonban, hogy az ezek alapján fellépő különféle termék- és szolgáltatásszükségleteket miként lehet a leghatékonyabban kielégíteni, nem célszerű a bürokratikus és költségérzéketlen intézményeknek meghatározniuk. Az utóbbi problémára elvben jobb megoldásokat kínálhat a profitnyomás alatt álló, versenyző magántőke.

Természetesen a hibrid – magán–állami – megoldások csak akkor működnek jól, ha a szerződéseket megfelelően készítik elő, és rigorózusan ellenőrzik a betartatásukat is. Gyakran éppen ez az utóbbi, a monitoring a gyenge pont. Paradox módon némely esetben erre is a kihelyezés nyújthat megoldást. „Ha a kormányzat vagy a helyi önkormányzat ellenőrzési erőfeszítéseihez hiányoznak az eszközök vagy csak egyszerűen inkompetensek (az állami intézmények munkatársai), akkor a hatékony magánmonitoring sokkal gazdaságosabban nyújthatja az ellenőrzés kívánatos minőségét." (*Prager* [1997] 620. o.,

[14] Az állami oktatás „szerződéses magánüzemeltetésére" az adott okot, hogy az oktatás hatékonysága – különösen a városi körzetekben – közismerten katasztrofális. A „szerződéses üzemeltető" nemcsak a fizikai feltételek biztosítását vállalja, hanem bizonyos iskolai követelmények teljesítését is. Az *Educational Alternatives* nevű oktatási alvállalkozó cég gyermekenként és évenként 5.918 dollárért (ennyit költ átlagosan az állam az oktatásra az adott körzetben) vállalja, hogy lényegesen javítja a tudást a matematikában, az olvasásban és az egyéb tárgyakban. A gyermekek kétharmada (!) ugyanis a megfelelő osztályokban nem olvas az adott életkorban megkövetelhető szinten. A szerződésbe adással lényegesen javult a beiskolázás is a szóban forgó intézményekben.

[15] Ilyen makroszerződéseket köt számos amerikai település például a víz- és szennyvízlétesítmények működtetésre. (Lásd erről *Landow-Esser–Manuel* [1997].)

[16] Egyiptomban és Jamaicában például így tették privátté a működtetést a továbbra is állami tulajdonban maradó hotellánc esetében, míg Togóban és Malajziában az állami tulajdonú acélkohókat, illetve kikötői létesítményeket adták a maguk egészében szerződésbe. (Az esetek leírását lásd *Prager* [1997].) Az érdekesség kedvéért megjegyezzük, hogy a Dunaferr menedzsmentjének szerződése az állammal a vállalat működtetésére a makroszerződés sajátos változatának tekinthető, csakúgy, mint a Co-Nexus megbízása jó néhány vállalat működtetésére annak idején.

zárójeles beszúrás tőlem – *Sz. K.*) Hasonló problémák természetesen nemcsak az állam és a magánszektor közötti szerződések esetében léphetnek fel, hanem a magánvállalatok közötti kihelyezési ügyleteknél is. Újabban számos cég foglalkozik – elsősorban az információs technológiai kihelyezések esetében – azzal, hogy ún. *szerződés-utógondozási szolgáltatást* (*contract after care*) ajánljon fel az erre szorulóknak. (*Hoffman* [1996c] 6. o.) Mind a magánszférán belüli, mind pedig a magán- és az állami szféra közötti kihelyezések esetében *döntő jelentőségű a szerződések tartalma, a szerződések egyértelmű, pontos megfogalmazása.*

A szerződések tartalma

A kihelyezési ügylet többnyire két főszereplő között zajlik: a *„kihelyező cégek"*, intézmények, szervezetek (torz „hunglish" nyelven az „outsourcingolók") és *„a kihelyezett termelést, illetve szolgáltatást működtetők"* között. Ez utóbbiakra az angol az *outsourcer* kifejezést használja. Klasszikus esetben a külső vállalkozás megvásárolja a funkciót kihelyező cégnek a szóban forgó funkcióhoz rendelt eszközparkját, sőt átveszi a gépeken dolgozók tetemes részét is.

A nagy outsourcerek – akárcsak más nagy szolgáltatók – gyakran használnak úgynevezett blankettaszerződéseket. A *SOW* (Statement of Work) e szerződések fontos melléklete. Ez általában a feladat leírását; a felek feladatait és felelősségét; a feltételezett indulás időpontját; a működtetés heti óraszámát; az összes óra számát; a felek közötti kapcsolattartást; a tulajdonjogok tisztázását;[17] a teljesítménykövetelményeket; a munka elfogadásának időpontját és feltételeit, a fizetési időpontokat és kondíciókat; a megrendelés törlése esetén a szolgáltatónak minimálisan és maximálisan fizetendő összeget (bánatpénzt) tartalmazza.

Ami a díjazást illeti, a legtöbb szolgáltatás (így például a vállalati információs rendszer) kihelyezésekor – rögzített alapdíj mellett – *általában minden egyes művelet után is fizetnie kell a kihelyezőnek.* A többi között ez a titka annak, hogy miért éri meg a kihelyezés, hiszen a műveletenkénti díjazás a cégeket minden egyes operáció és feladat átgondolására készteti. Ha ellenben „saját rezsiben" oldják meg a feladatokat, akkor a háttérfunkciókat többnyire sokkal „nagyvonalúbban" kezelik és számolják el a vállalaton belül. A költségmegtakarítás nem kis része éppen abból fakad, hogy a külső szolgáltató számlálója folyamatosan ketyeg, és *minden költségelemet pontosan kimutat*, vagyis *a piacon való átfuttatáskor az egyes költségelemek a benyújtott számlák révén folyamatosan tudatosulnak.*

Bár a szerződések tartalmát a cégek nem sietnek felfedni, annyi tudható, hogy *azok rendszerint hosszabb távra* – legkevesebb egy évre – *szólnak*, gyakoriak azonban az igen hosszú távú, tíz-tizenkét éves futamidejű szerződések. Ez utóbbiakat az idők során – negyedévi vagy havi rendszerességgel – felülvizsgálják (*Frost* [1993]). Részben e felülvizsgálatoknak is köszönhető a rendkívüli rugalmasság. A rugalmas alkalmazkodás jelentőségét aligha kell bővebben magyarázni az ezredforduló gyorsan változó világában. A rugalmas kihelyezésekre is megszületett már az angol szakkifejezés a *„flex-sourcing"*. „Emlékezzünk a fix díjak mellett, 10 évre megkötött ügyletekre, amelyek lefoglalták a korai kilencvenes évek címoldalait. Ez ma már történelem. A rugalmasság sok okból az új bűvszó. A vevőnek fontos, hogy »repülés közben« (*on the fly*) is megváltoztathassa a szerződést,

[17] Ez nyilván az ügyfél számára kidolgozott programok, megoldások, eljárások tulajdonjogára vonatkozik, amely fontos lehet mind a számítástechnikai-informatikai, mind a tervezői és más szerzői vagy szabadalmi jogokkal védett kreatív tevékenységek esetében.

hogy az megfeleljen a változó üzleti és technológiai szükségleteknek.[18] Ez azt követeli a külső vállalkozóktól, hogy megfeleljenek az (előre) meghatározott teljesítménycéloknak. A megrendelők azt kívánják, hogy a vállalkozó egy kicsit a saját bőrét is vásárra vigye." (*Hoffman* [1996*b*] 69. o., zárójeles beszúrások tőlem – *Sz. K.*) A szerződésekben előtérbe kerül a *kockázat- és haszonmegosztás* (*Moad* [1995]). Bár ma még korántsem általános, de terjed a *haszonbázisú (benefit-based) díjazás*, amikor a szolgáltatást nyújtó a bevezetett rendszer által generált bevételek meghatározott százalékát kapja. Ez értelemszerűen csökkenti a szolgáltatás alapdíját – gyakran egészen a nulláig. Chicago város és az EDS ilyen típusú szerződést írt alá 1994-ben.[19] (*Moad* [1995] 59. o.) Újabban olyan szerződéseket is látni, amelyekben *a díjazást valamilyen kézzelfogható eredményhez – például a piaci részesedés növeléséhez – kötik*. Ilyenkor is van azonban egy alapdíj. Egy bizonyos piaci részesedés alatt a külső szolgáltató ezt az alapdíjat kapja, afölött pedig a piaci részesedés alakulásától függően jut az eredménnyel arányos díjazáshoz. Ilyen alapon kötött 12 éves szerződést a már említett EDS az IES Industries nevű céggel. Az alapdíj általában arra szolgál, hogy fedezze a költségeket. Profithoz azonban csak akkor jut a külső vállalkozás, ha efölötti eredményt ér el az általa bevezetett rendszerrel.

Vannak olyan szerződések, amelyben a kihelyezett szolgáltatás működtetésének meghatározott, *objektív, mérhető minőségi paramétereihez kötődik a díjazás*. Így például információs technológiai kihelyezés esetén a rendszer megbízhatósága, a hibák kiküszöbölésének gyorsasága, a reakciósebesség és hasonló fizikai paraméterek szolgálhatnak az értékelés és a díjazás alapjául.[20] Ekkor is van költségeket fedező alapdíj, profithoz azonban a szerződésben vállalt paraméterek teljesítésével lehet jutni.

A kihelyezési szerződések meglehetősen bonyolultak, ezért lassan ezeket is kifejezetten erre *szakosodott jogi irodákra bízzák*. Rég túl vannak már a hőskoron, amikor még a cégvezetők próbálták „összebarkácsolni" az ilyen megállapodásokat. Nagy merészség lenne például a Hughes Aircraft és a Computer Sciences közötti 1,5 milliárd dolláros vagy a Xerox és az EDS közötti 3,2 milliárd dolláros megállapodást ilyen típusú szerződésekre szakosodott ügyvédi irodák – „házasságközvetítők"[21] – igénybevétele nélkül nyélbe ütni.

A mozgatórugók

Már az eddig leírtak is sejtetnek néhány okot, amelyek arra késztethetnek egy vállalatot, hogy a belső szolgáltatást vagy termelést „vállalkozásba adással" helyettesítse. Az okok palettája széles: az adókikerüléstől a munkaerő-elbocsátás nyűgétől való megszabadulás-

[18] A külső és belső üzleti feltételek változása: például a szerződő cég valamely részének eladása vagy a külső piaci helyzet drámai változásai a szerződés újratárgyalását kényszeríthetik ki. Nemkülönben olyan tökéletesedés a számítástechnikában, mint a karcsú kliens rendszere *(thin-client computing)*, döntő hatással lehet az szerződésekre, mivel a szerver- és a desktop-szolgáltatásokat újra kell kalkulálni és konfigurálni. (*Hoffman* [1996*b*] 69. o.)

[19] Az EDS újratervezte a város évi 3,6 millió parkolódíj-behajtási folyamatát. A kiinduló helyzet az volt, hogy a kibocsátott parkolójegyek ellenértékének mindössze 25 százaléka folyt be – a bírósági huzavonák és más adminisztratív problémák következtében. A városnak ez 60 millió dollár kiesést jelentett. Az EDS, amely mintegy 25 millió dollárt invesztált az új rendszerbe, a parkolójegyek (korábban) be nem hajtott ellenértékének maximálisan 26 százalékáig terjedő részesedést kapott – feldolgozási díjként és a szoftverjogok ellenértékeképpen. Elemzők szerint ebből az EDS-nek 50 millió dolláros jövedelme származott. Bár a szerződést több oldalról is támadják, a városnak sikerült 45 millió dolláros pluszjövedelemre szert tennie a korábban be nem hajtott díjak behajthatása révén. Az új rendszer bevezetésével a behajtási ráta 26 százalékról 65 százalékra emelkedett.

[20] Például, ha a hardver felmondja a szolgálatot, akkor 30 percen belül reagálnia kell az outsourcernek és egy órán belül legalább ideiglenes megoldást kell találnia stb.

[21] Ezt fejezi ki a Milbank, Tweed, Halvey & McCloy nevű ismert outsourcingra szakosodott ügyvédi irodáról szóló cikk címe: a *Matchmaker*. (Lásd a *Forbes*, 1995. március 27-i számát.)

ig, a rövid távú költségcsökkentéstől a cég alkalmazottai számára ismeretlen technológiával járó tanulási problémák, illetve kockázatok kiküszöböléséig, számos motívum azonosítható az egyes ügyletek vizsgálatakor. Ha rendszerezni próbáljuk az okokat, amelyek egy vállalatot kihelyezésre késztethetnek, a felsorolás élén kétségkívül *a költségek csökkentése áll*. „Az outsourcing célja a költségcsökkentés; annak vágya, hogy az üzletre és ne az információs technológiára koncentráljanak." (*Earl* [1996] 26. o.)

A költségmegtakarításnak a kihelyezett szolgáltatásokra szakosodott cégek esetében több forrása is van. Legfontosabb ezek közül a skálahozadék. Ha nagyban – sok kliens számára – nyújtják a szóban forgó szolgáltatást, akkor nyilvánvalóan alacsonyabb egységköltségek mellett tehetik ezt. A nagy „széria" mellett megéri olyan drága technológiák bevezetése is, amelyek csökkentik a költségeket. A számítástechnikai, nyomdai, jogi stb. outsourcing esetében költségcsökkentő hatású *a kapacitások jobb kihasználása* is. A a számítógépeket az outsourcher cégek rendszerint időmegosztásos (*time sharing*) rendszerben működtetik, vagyis ügyfeleik ugyanazon a kapacitáson osztoznak, amelyet különböző időszakokban vesznek igénybe. Lényegében *időmegosztásos rendszerben* működnek olyan szolgáltatások is, mint a jogi képviselet és tanácsadás, hiszen egy adott cégnél a jogviták általában nem folyamatosak, a feladatok időben szakaszosan jelentkeznek. Több cég jogügyleteit ellátva a külső szolgáltatást végző jogi iroda folyamatosan terhelheti a kapacitásait, mert amikor az egyik cégnél éppen jogi holtszezon van, a másiknál sűrűsödhetnek az ügyek. A költségcsökkentő hatásban része lehet a holtidők kiküszöbölésének, a folyamatossá tett üzemnek is.

További – szintén a skálahozadékhoz kapcsolódó – költségcsökkentő tényező az, hogy a több megrendelőt kiszolgáló outsourcerek általában nagyobb tételekben – és így természetesen olcsóbban – vásárolják meg a szolgáltatásokhoz szükséges inputokat.[22]

A munkaerő oldaláról sem elhanyagolhatók a költségcsökkentési lehetőségek. A legfontosabb talán a „belső foglalkoztatással" járó tetemes járulékos költségek megspórolása.[23] „Szembenézve a bérlistán szereplők horribilis költségeivel és a bérek megadóztatásával, továbbá más költségekkel, amelyek a főállásúak foglalkoztatatásához tapadnak, az üzleti körök fokozódó mértékben támasztanak keresletet olyan munkák iránt, amelyeket külsőkkel végeztethetnek."[24]

Felbecsülhetetlen előny az, hogy a kihelyezéssel *folyamatossá válik a foglalkoztatott munkaerőnek a feladatokhoz való igazítása*. Köztudott, hogy a munkaerő az egyik legmerevebb, ha nem a legmerevebb tényezője a vállalatok működtetésének. Ha már kialakítottak egy csapatot, felvettek és betanítottak egy gárdát, nehéz tőlük megszabadulni még akkor is, ha a feladatok ezt kívánnák. „A rugalmas munkaviszonyokat (*flexible work arrangements*) arra használják, hogy igazodjanak a cég termékei iránti kereslet ingadozásaihoz, helyettesítsék a munkából valamilyen ok miatt hiányzókat, és csökkentsék a munkaerő költségeit."(*Clinton* [1997] 3. o.) Az Egyesült Államokban ugyan a munkaerő „leépítése" és földrajzi értelemben vett mozgatása még valamivel könnyebb, mint Európában, ahol az érdekvédelmi szervezetek hathatósan akadályozzák ezt. Még a viszonylag rugalmas munkaerő-állomány mellett is fenyeget azonban az a veszély, hogy a termelés csökkenése vagy a feladatok átstrukturálása következtében *feleslegessé vált munkaerő „bennragad a vállalatban"*. Az ellenkezője sem sokkal üdvösebb persze: amikor *a válla-*

[22] A több város vízműveit működtető outsourcer például azért tudta lényegesen olcsóbban megoldani a víz- és szennyvízproblémákat, mint a városi önkormányzatok, mert a szükséges víztisztító berendezéseket, kemikáliákat és más kiegészítőket nagy tételben lényegesen olcsóbban vásárolta, mint az egyes önkormányzatok. (*Landow-Esser–Manuel* [1997] 70. o.)

[23] Magyarországon valószínűleg ez a költségcsökkentési lehetőség a már nálunk is terjedő kihelyezések legfőbb oka.

[24] A *The Trend Journal* előrejelzését idézi Jennifer J. Laabs. (*Laabs* [1993] 93. o.)

lat expanziójának éppen a specifikus munkaerő hiánya állja útját. Az ilyen dilemmákra is megoldás lehet az ourtsourcing. Ahogyan Robert Cook, a Interior Architects nevű San Franciscó-i formatervező és belsőépítészeti cég tulajdonosa és elnökhelyettese találóan megfogalmazta: „Valódi haszon a vállalatok számára, hogy [az outsourcing révén] folyamatosan karcsúsítják, bővítik és átszervezik őket." (*Frost* [1993] 41. o., zárójeles beszúrás tőlem - *Sz. K.*) A gyors átrendeződésekből következő bizonytalanság korában nélkülözhetetlen a feladatokhoz igazodó foglalkoztatás. „Az outsourcing a kiegyensúlyozó (az ingadozásokat áthidaló) munkaerő-ellátás (*staffing*) »kölcsönmunkaerő« fogalmának a természetes kinövése, miáltal *az állandó foglalkoztatottak magját egy - a vállalatba bármikor behívható - ideiglenes, illetve helyettesítő csapat egészíti ki, »amikor szükség van rájuk« alapon.*" (*Laabs* [1993] 93. o., kiemelések és a beszúrás tőlem - *Sz. K.*)

A kihelyezés bizonyos esetekben megoldja a vállalatok és a munkavállalók kölcsönös kiszolgáltatottságának a csapdahelyzetét is. A kölcsönös kiszolgáltatottság abból adódik, hogy a vállalat nem tudja egykönnyen pótolni a specifikus lokális (csak a szóban forgó vállalatban hasznosítható) tudással rendelkező foglalkoztatottat, akkor sem, ha más okokból szívesen látná őt a kapun kívül. Ugyanakkor a munkavállaló is röghöz kötött, mert másutt aligha hasznosíthatja a vállalatnál szerzett speciális ismereteit. Ha elhagyja a céget, félő, hogy mindent elölről kell majd kezdenie, s más vállalatban ismét kezdőnek számít.[25] Az ilyen specifikus szaktudást igénylő posztokon *Williamson* szerint nagy a veszélye az úgynevezett opportunizmusnak,[26] annak, hogy a munkaerő visszaél azzal, hogy csaknem pótolhatatlan. „Az outsourcingon keresztül a tulajdonosok erősen specializált, kifinomult szolgáltatásokhoz juthatnak anélkül, hogy ez meghosszabbítaná a bérlistájukat vagy arra kötelezné őket, hogy hosszú távon foglalkoztassák a szakértőket." (*Buss* [1995] 20. o.) Ha a cég „albérletbe adja" az erősen vállalatra szabott feladatokat - például a vállalat informatikai rendszerének kiépítését vagy jogi ügyeinek vitelét -, akkor *nemcsak a tevékenységet, hanem az opportunizmus problémáját is „külsővé teszi".* Egyidejűleg a külső vállalkozásokhoz kitelepített munkaerő is kiszabadul a specifikus tevékenységek csapdájából.[27] Ez határozottan előnyös a munkavállaló számára. A munkáltató már nem vághat fát a munkavállaló hátán, arra számítván, hogy az utóbbi kétszer is meggondolja, hogy munkahelyet váltson. A foglalkoztatottak számára előnyt jelent továbbá az, hogy „...a kihelyezés erősíti a foglalkoztatottak magánéletének védelmét *(privacy).*" (*Gibson* [1993] 19. o.) *Az a tény, hogy nem annál a cégnél dolgoznak, ahol* éppen *dolgoznak, kevésbé kiszolgáltatottá teszi őket.* Hisz ők csak külsők, akiknek személyes adataihoz, életéhez a ténylegesen munkát adónak nincs köze. A munkavégzés elválása a foglalkoztatástól sok esetben nagyon is üdvös.

Végül, de egyáltalán nem utolsósorban, a gyorsan fejlődő technológiák és eszközök

[25] A vállalatban szerezhető specifikus tudásból eredő dilemma elméleti leírása *Oliver Williamson* nevéhez fűződik (*Williamson* [1985]). A modern vállalati szervezetben a munkások a tevékenység révén történő tanulással (*learning by doing*) olyan *vállalatspecifikus tudásra* tesznek szert, amelynek mások részéről történő elsajátítása csak nehézségek árán - nagy költségek mellett - mehet végbe, ha egyáltalán végbemehet. Így a munkáltató és a munkavállaló ki vannak szolgáltatva egymásnak.

[26] Az angolszász szóhasználatban az opportunizmus egészen mást jelent, mint amit a magyarban sugall, nem a megalkuvással, hanem a főnökség kijátszásával, kihasználásával függ össze.

[27] Számos szakember szívesen kezdi a pályafutását az outsourcing-igények kielégítésére szervezett cégeknél. Az előny nyilvánvaló. Az egy-egy részfeladatot sok vállalat számára megoldó outsourcer-cégeknél a kezdő sokkal több tapasztalatot szerezhet, mintha beülne egy meghatározott vállalat íróasztala mögé, és csupán az ott felmerülő specifikus feladatokkal foglalkozna. A legnagyobb outsourcer-cégek emellett általában jobb tréning-centerekkel és továbbképző központokkal rendelkeznek, mint az egyetemekhez és más akadémiai intézményekhez csatolt szakemberképzők. Tapasztalataikat tananyagokká konvertálva életszerűbben tudják tanítani a hasznos gyakorlati ismereteket és szakmai metódusokat, mint az élettől kissé távol álló egyetemi és egyéb oktatási intézmények. Az outsourcingra szakosodott cégek továbbképző központjai általában nagyobbak is, mint a felhasználó cégeké (*Withington* [1993] 124. o.).

világában fontos mozgatórugója a feladatok kihelyezésének az, hogy az új technológiák megkövetelte tanulási folyamat költséges és fáradságos a cégek számára. A legtöbb cégnél egyszerűen nem tudnak lépést tartani a napról napra megújuló technológiával. Erős a késztetés arra, hogy ragaszkodjanak a már kiismert módszerekhez, megoldásokhoz. A kis méretek miatt talán nem is éri meg a vállalat mellék-, illetve háttérfunkciói esetében minduntalan technológiát váltani, hisz többe kerülhet a leves, mint a hús. Az erre szakosodott cégeknek azonban kifizetődő a technológiai újdonságokkal való folyamatos lépéstartás.

Veszélyek és kockázatok

Bár a kihelyezési üzlet általában szépen virágzik, a „virágoskert" nem mentes a gyomoktól sem (*Withington* [1993]). A balul sikerült kihelyezések az utóbbi időben óvatosabbá tették a cégeket. A kudarcot gyakran éppen az okozza, amiben a legfőbb előny rejlik.

A nagy méretekben, sok cég számára, olcsón végzett szolgáltatások könnyen a szolgáltatás uniformizáláshoz vezetnek. A külső vállalkozások *vonakodnak testre szabni szolgáltatásaikat*, vagy éppen képtelenek igazodni a cégek sajátos igényeihez. Márpedig az albérletbe adók igényei megállíthatatlanul növekednek: „Az utóbbi két évben azt látjuk, hogy a vásárlók sokkal kifinomultabbak a tekintetben, hogy miként vegyék igénybe az információs technológia kihelyezését fundamentális üzleti változások véghezvitele céljából. Most sokkal inkább minőségi célokon mérik le az outsourcereket: a piacra dobott új termékek arányán, azon, hogy mennyire sikerül lerövidíteniük a megrendelés beérkezése és a teljesítés között eltelt időt, vagy a vevőszolgálat reakcióidején." (*Gerber* [1995] 62. o.)

Kudarchoz vezethet az is, ha az külsők nem hajlandók szakítani a ráfordításszemlélettel, vagyis *inputjaikat és nem a tényleges outputot akarják a vevőkkel megfizettetni*. Az eredményszemléletű vevő azonban nyilván ragaszkodik ez utóbbihoz. „Egzakt teljesítményértékelési kritériumokat állítunk fel, amelyeket a szolgáltatások értékelésekor alkalmazunk, a szerződésbe beépítünk olyan fizetési elemet is, amelyik a negyedéves teljesítményértékeléshez[28] kötődik." – nyilatkozta James Bairon, a Wincosin Electric igazgatója. (*Gerber* [1995] 62. o.) Az külsők olykor nehezen veszik azokat az akadályokat, amelyeket a megrendelő által kidolgozott értékelési rendszerek állítanak velük szemben.

Gondok adódhatnak abból is, hogy a külső vállalkozás beékelődik a kihelyező vállalat testébe, és szétválasztja az összetartozó részeket, azaz megbontja a vállalat integritását. Különösen akkor tapasztalható ez, ha olyan kulcselem kihelyezéséről van szó, mint a vállalat informatikai rendszere, amely – így vagy úgy – szinte valamennyi vállalati funkcióval és részleggel összekötődik. A jelenlegi információs rendszer „...fokozódó mértékben integrált és összekapcsolt, következésképpen problémák adódnak abból, ha az interfész felelősség különböző vállalkozók között vagy a vállalkozó és a kihelyező birodalma között oszlik meg." (*Earl* [1996] 31. o.) A végeredmény gyakran az, hogy „a társaságok vezetői ki akarják helyezni a fejfájást okozó tevékenységeket, de ehelyett gutaütést kapnak." (Uo.)

Sok galibát okoz a partner nem kellő alaposságú megválasztása is. Kihelyezés esetén a kihelyezőnek éppoly aggályosan kellene megválasztania a partnerét, mint a légtornásznak, hiszen az őket összekötő kötelék is élet-halál kérdése. Jól működő, az adott területen

[28] A külső szolgáltatásokat igénybe vevők a szolgáltatásokat elemekre bontják, igyekeznek meghatározni az egyes elemek hozzájárulását a szolgáltatás egészének az értékéhez. Az értékeléskor tekintetbe veszik a szóban forgó részszolgáltatás „rendelkezésre állását", „válaszképességét" a felmerülő problémákra és használhatóságát.

nagy tapasztalatokkal és referenciákkal bíró cég jöhet csak számításba. Ha a cégek anélkül ugranak bele egy ilyen ügyletbe, hogy tisztában lennének a partnercég múltjával, menedzsmentstruktúrájával, pénzügyi helyzetével, forrásaival, korábbi jelentősebb tevékenységével, minőségbiztosítási rendszerével és relatív piaci helyzetével, az maga a kudarc. Éppen mert a külsők igénybevétele bizonyos fokig divathullám, sok cég ráül a hullámra anélkül, hogy pontos információkat gyűjtene be partneréről.

Gyakran saját helyzetüket sem kellő alapossággal gondolják át a cégek, és panaceaként kezelve a kihelyezést, feltétlen hatékonyságjavulást várnak tőle (*Appleton* [1996]). Különösen az állami szervek hajlamosak – a felelősséget elhárítandó – olyan funkciókat is külső vállalkozásokra bízni, amelyeknél bizonyos elemeket, illetve bizonyos követelmények teljesülését a privátszféra képtelen garantálni. Garantálhatja-e például egy külső magánvállalkozás a vízművek albérletbe adásakor a megfelelő intézkedéseket katasztrófa esetén? Nem okoz-e a foglalkoztatás gyors leépítésével több fejfájást a városnak, mint amennyi haszon jár működésével? Nem keletkeznek-e a szerződés végrehajtásakor olyan költségek, amelyek a kihelyezőt terhelik, s ezért semmissé tehetik a külső vállalkozás által felkínált költségcsökkentést? Ha az ilyen és hasonló kérdéseket nem teszik fel a kihelyezők kellő időben – még a szerződéskötés előtt –, akkor a kudarc nagy valószínűséggel bekövetkezik.

Számos esetben vezet kudarchoz az is, amikor a külső vállalkozás átveszi az albérletbe adó stábját. A kihelyezési döntést pedig nem kis részben éppen az motiválja, hogy az albérletbe adó nem érzi elég felkészültnek személyzetét az adott feladat ellátására. Ahogyan egy menedzser panaszolja: „Csupán annyi történt, hogy áthelyeztük a mi gyengébb stábunkat, közben (outsourcing címén) újra csak velük kell dolgoznunk." (*Earl* [1996] 2. o., beszúrás tőlem – *Sz. K.*)

A cég szakértőinek kitelepítése egy másik veszélyt is rejt magában: *elvész az új technológiák cégen belüli megtanulásának a lehetősége*. Az ún. szervezeti tanulás hiányában – ami a szóban forgó technológiák házon belüli használatából adódhatna – a cégek később nem lesznek abban a helyzetben, hogy helyes döntéseket hozzanak az albérletbe adott tevékenységekről. Mivel a technológiai rendszer – hasonlóan a legtöbb más alrendszerhez is – evolutív úton fejlődik, a piaci és a technológiai alkalmazkodás közben a technológia kitelepítése visszafoghatja a cég fejlődését.

Érdekes problémát említ a veszélyekkel kapcsolatban a már idézett *Earl* [1996]*:* az ún. *szerelmi háromszög* problémát. Minél kevésbé kompetens a kliens a külső vállalkozás szolgáltatásainak tartalmát illetően, annál inkább hajlik arra, hogy közvetítőket vegyen igénybe. A közvetítők, az ún. harmadik személyek funkciója az, hogy lefordítsák a felhasználó igényeit a szolgáltató nyelvére. Akárhogyan nevezik a közvetítőket: üzleti elemzőknek (*business analyst*), vevőszolgálati menedzsereknek (*client manager*), rendszerkapcsolati vezetőknek (*system liason officernek*) „... elméletben az a feladatuk, hogy megértsék a felhasználó igényeit és továbbítsák a szakértőhöz, miközben a szakértő szempontjait képviselik a felhasználóval szemben. A gyakorlatban azonban a közvetítőszerep csak abban sikeres, hogy elválassza a feleket egymástól, és még több zavart okozzon." (*Earl* [1996] 30. o.)

Kudarcforrás lehet a rosszul, nem egyértelműen megfogalmazott szerződés is, amellyel azután a partner visszaélhet (*Greenspan* [1995]). Különösen vigyázni kell azzal, hogy a rendkívüli helyzetek következtében felmerülő költségeket a külső vállalkozó ne háríthassa át egykönnyen az igénybe vevőre. Ha ugyanis a szerződés ilyen kibúvókat hagy, értelemszerű, hogy lassan minden helyzet rendkívülivé, a legközönségesebb költségek pedig extraköltségekké változnak. Amikor a kihelyezés célja tipikusan a költségcsökkentés, *gondok adódhatnak a rejtett költségekből* is. A szolgáltatást igénybe vevő spórol ugyan például az információs technológiára kiadott pénzzel, de *nem számol egy sor rej-*

tett költséggel, amelyeket igazából hozzá kellene adnia a külső vállalkozótól kapott árajánlathoz. Ezzel összefüggésben két aggasztó tendencia van: „Először a társaságok alábecsülik a rendszer felállításának költségét, beleértve a munkaerő elbocsátásával, áthelyezésével járó költségeket, és a vártnál rendszerint nagyobb *»párhuzamos üzemeltetési költségeket«*. Másodszor a társaságok alábecsülhetik a menedzsment költségeit is" (*Earl* [1996] 29. o., kiemelés tőlem – *Sz. K.*)[29] „A külső vállalkozásoktól gyakran sokkal nehezebb elválni, mint egy feleségtől." (*Appleton* [1996] 61. o.) Nincs ugyanis senki, aki egyik percről a másikra a helyébe léphetne. Akár a házasságnál, az óvatos kihelyezőnek itt is gondolnia kell a válásra, és visszavonulási tervet készíteni arra az esetre, ha a kihelyezési szerződés nem működik jól.[30]

Még a leggondosabban megkötött kihelyezési szerződést is aláásható az üzleti bizonytalanság. Elég ha csak arra gondolunk, mennyire megváltoztathatja a szerződés hátterét például egy felvásárlás. A felvásárolt céggel rendszerint annak információs technológiai kapacitásait is megveszi az akvizítor. A nagyobb méret mellett, amikor a skálahozadék az ajtón belül is érvényesülhet, a kihelyezés – amely a kisebb méret mellett ésszerűnek látszott – már teljességgel ésszerűtlené válik. A szerződéseket hosszú távra – sokszor 10-12 évre kötik –, de ki láthat ma előre ilyen hosszú távra?! Ami ma előnyös, az holnap előnytelen. Ráadásul – épp a szerződések bonyolultsága miatt – megkötésük időben gyakran meglehetősen távolra kerül a hatálybalépésüktől. Ez is növeli a bizonytalanságot. Ha a cégek el akarják kerülni ezt a zsákutcát, a szerződésnek eleve tartalmaznia kell azt a lehetőséget, hogy menetközben megváltoztathassák, azaz a megrendelő pénze ne ragadjon bent a szerződésben akkor, ha a körülményei alapvetően megváltoznak, és emiatt például kevesebb szolgáltatást akar igénybe venni.

A legfőbb rossz, ami a kihelyező céget érheti az, hogy *elveszíti az ellenőrzést a fölött a tevékenység vagy funkció fölött, amelyet másra hárít*.[31] Előfordulhat, hogy már nem követi a változásokat az albérletbe adott területen, nem lép, amikor lépnie kellene. A túlzásba vitt vagy át nem gondolt szerződéshalom, a céggel kapcsolatban lévő különféle rendű rangú és földrajzilag is szétszórt vállalkozótömeg egymást keresztező ügyködését a menedzsment végül is már nem képes kézben tartani. A társaságon eluralkodhat a káosz, erőforrásait pedig Csáki szalmájaként cincálhatják szét a körülötte nyüzsgő, megállíthatatlanul szaporodó vállalkozók. Ez növeli a rezsiköltségeket, aláássa a biztonságot, azaz a várttal éppen ellentétes hatású.

„Vissza a vállalatba!" – Ellenáramlatok

Mindezek a nehézségek okozhatják, hogy az outsourcing erősödésével párhuzamosan, erősödik a hezitálás is a kihelyezési döntések meghozatala előtt. Egyfajta ellenáramlatként némely szolgáltatások esetében tanúi vagyunk az outsourcing visszafordulásának is. Már megvan erre a folyamatra az angol elnevezés is: az *insourcing*. *Insourcingról beszélhetünk akkor, ha a cég a saját hatáskörébe vonja, és a saját alkalmazottaival végezteti el azt a termelési műveletet vagy szolgáltatást, amelyet korábban külsőkre bízott* (*Sharp*

[29] A világ legnagyobb biztosítóintézetének korábbi információtechnológiai menedzsere egy indiai outsourcerrel kötött szerződés példáját említi állatorvosi lóként. Amint a külső vállalkozás megkapta a munkát, a kihelyező cég azt vette észre, hogy egy egész csapat alvállalkozót hozott magával a házba. Ezek olyan szakértők voltak, akik hiányoztak a megrendelést elnyert outsourcernél. Mondani sem kell, hogy a szükségből behívott szakértők egyáltalán nem szerepeltek az eredeti szerződésben, de a társaság kénytelen volt elfogadni a helyzetet, és futni a pénze után.

[30] Az ilyen tervek tartalmáról lásd *Appleton* [1996] 63. o.

[31] A Chase Manhattan Banknak például ilyen problémákkal kellett szembenéznie az AT&T-vel fennálló tízéves outsourcing szerződése kapcsán. (*Hoffman* [1996*a*] 1. o.)

[1993]). A „vissza házon belülre" mozgalom arra utal, hogy a vállalatok nem merevednek bele egy-egy szervezeti megoldásba, a vállalat felépítését folyamatosan igyekeznek a körülményekhez igazítani. Ha például a számítástechnikai berendezések olcsóbbá válnak, lehet hogy megéri megvásárolni ezeket, s a felmerülő számítástechnikai műveleteket megint házon belül végeztetni. Michael J. Earl használható sémát közölt a *sourcing* (és nem feltétlenül outsourcing) problémák megoldására. A sémát ugyan *Earl* eredetileg az informatikai rendszerre alkalmazta, megítélésünk szerint azonban valamennyi olyan típusú döntés esetében használható, amelynek tárgya a vállalati funkciók optimális elhelyezése cégen belül vagy kívül.

		A technológia teljesítménye	
		aggasztó	kielégítő
A technológia üzleti értékelése	kulcsfontosságú	piaci teszt	házon belüli megoldás, insourcing
	kevésbé fontos, bárhol megvásárolható	outsourcing	okos elhelyezés

Az ábrából kiolvasható, hogy a feladat- és erőforrás-elhelyezésnek más stratégiát kell követnie, ha a szóban forgó feladat a vállalatnál kulcsfontosságú és kielégítő módon megoldott, mintha kevésbé fontos, a piacról bármikor megvásárolható szolgáltatásról van szó, amely ráadásul nem is működik hatékonyan a cégben. Az előbbi esetben *insourcing*, az utóbbiban egyértelműen az *outsourcing* gyakorlatát kell követnie a menedzsmentnek. Ha kulcsfontosságú, de a vállalatnál mégis rosszul megoldott szolgáltatásról vagy műveletről van szó, a piac tesztelése a járható út, azaz meg kell vizsgálni, hogy a szóban forgó feladat megoldására kínál-e valamilyen hatékony eljárást a piac. Ha pedig kevésbé központi jelentőségű, de a vállalatnál jól megoldott művelet, folyamat, alkatrész a döntés tárgya, akkor az úgynevezett *smart sourcing*, azaz „okos elhelyezés" jön szóba, azaz a piaci megoldást állandóan össze kell mérni a házon belülivel, s aszerint dönteni, hogy melyik éri meg jobban a cégnek.

Az a tény, hogy a vállalatok az utóbbi időben óvatosabbak lettek kihelyezési döntéseikben, s nem feltétlenül adják albérletbe egyes funkcióikat, csak ha valóban megéri, paradox módon javíthatja az outsourcing esélyeit. A külsők ugyanis tartanak attól, hogy klienseik visszavehetik tőlük a már elnyert megbízásokat, s ezért folyamatosan erősítik kínálatunkat. Ügyfeleik házon belüli szolgáltatásokhoz való visszatérésének már a puszta veszélye is arra ösztönzi őket, hogy igyekezzenek megőrizni szolgáltatásaik versenyképességét.

*

Nem kell nagy merészség ahhoz, hogy – az ellenáramlatok ellenére – *az outsourcing további erősödését prognosztizáljuk*. A háttérben ugyanis tektonikus gazdasági és technológiai erők mozognak és hajtják előre a kihelyezési hullámot. Az idő és a tér fogalmának teljes átértékelése az információs forradalom sodrában a„világháló" szövésének sűrűbbé válásával, az „egyidejűség" és „a hely nélküli tér" (*cyberspace*) megjelenése a gazdaság egyre kiterjedtebb szegmensein, radikálisan csökkenti a piaci ügyletek tranzakciós költségeit. Ez arra készteti a társaságokat és a kisebb cégeket is, hogy a vállalati hierarchiák helyett inkább a piac felé forduljanak, kihasználva a versenyből adódó költségcsökkentési és minőségjavítási lehetőségeket. Az információs technológiák drámai gyorsaságú tökéletesedésével a hierarchiák fellazulnak, a piac gazdaságszervező ereje új megvilágítást kap.

Az outsourcingra általában is illik az, amit D. Quinn Mills, a Harvard Bussiness School professzora a világháló közvetítette adatfeldolgozási outsourcingról állít: „Olyan jelenség ez, amely csak most kezdődött. Sokkal több hasonlót fognak látni még... És csak nagyon kevés tényleges korlátja van annak, hogy milyen messzire mehet ez valójában.[32]

Hivatkozások

Appleton, E. [1996]: Divorce your outsourcer? Datamation, Vol. 42. No.14.

Asbrand, D. [1992]: Don't count on contract engineering; once an option for the unemployed, contract engineering work is now hard to find. EDN, Vol. 327. No. 3A.

Baker, D. [1996]: Are you throwing money away by outsourcing? Personnel Journal, Vol.75, No. 11. november.

Buss, D. D. [1995]: Growing more by doing less. Nation's Business, Vol 83. No.12. december.

Clinton, A. [1997]: Flexible labor: restructuring the American work force. Monthly Labor Review, Vol. 120. No. 8. augusztus.

Drótos György [1995]: Vissza jövőbe? Outsourcing az információtechnológiai szolgáltatások körében. Vezetéstudomány, 12. sz.

Earl, M. J. [1996]: The Risk of Outsourcing IT. Sloan Management Review, tavasz.

Feenstra, R.C.-Hanson, G. H. [1996]: Globalization, Outsourcing, and Wage Inequality. Papers and Proceedings. American Economic Review, Vol. 86. No. 2.

Ferranti, M. [1997]: Outsourcing options expand. InfoWorld, Vol.19. No. 41. október 13.

Foster, E. [1997]: Outsourcing is in vogue, but nomads and hired guns have to keep moving. InfoWorld, Vol. 19. No 5. február 3.

Frost, N. [1993]: Outsourcing: the right move for today's virtual organisation. The Office, Vol. 117. No. 5. május.

Franchi. M. [1990]: Business is good for outside service vendors. Datamation, Vol. 36. No. 15. augusztus 1.

Gerber, C. [1995]: Demand more from your outsourcer. Datamation, Vol. 41. No. 5.

Gibson, V. M. [1993]: Outsourcing can save money and increase efficiency. HR Focus, Vol. 70. No. 3. március.

Greenspan, G [1995]: Write tight IT services contracts. Datamation, Vol. 41. No. 14.

Guinther, F. [1996]: Contractors tell street outsourcing is strong. Electronic News, Vol. 42. No. 2110. április 1.

Hoffman, T. [1996*a*]: Chase rethinks outsourcing deal. Computerworld, Vol. 30. No. 39. szeptember 23.

Hoffman, T. [1996*b*]: Flex-sourcing. (flexible outsourcing agreements) Computerworld, Vol. 30. No. 48. november 25.

Hoffman, T. [1996*c*]: Some contracts share pain, gains. Computerworld, Vol. 30. No. 48. november 25.

The ins ... [1991]: The ins and outs of outing. The Economist, augusztus 31.

James, G. [1997]: Tipping the scales your way. Datamation, Vol. 43. No. 11. november 15.

Kirkpatrick, D. [1991]: Why not farm out your computing? (The trend towards outsourcing). Fortune, Vol. 124. No. 7. szeptember 23.

Krepchin, I. [1993]: When offshore programming works. Datamation, Vol. 39. No. 14. július 15.

Kroenke, D. [1989]: Management Information Systems. Mitchell Publishing Inc., Santa Cruz.

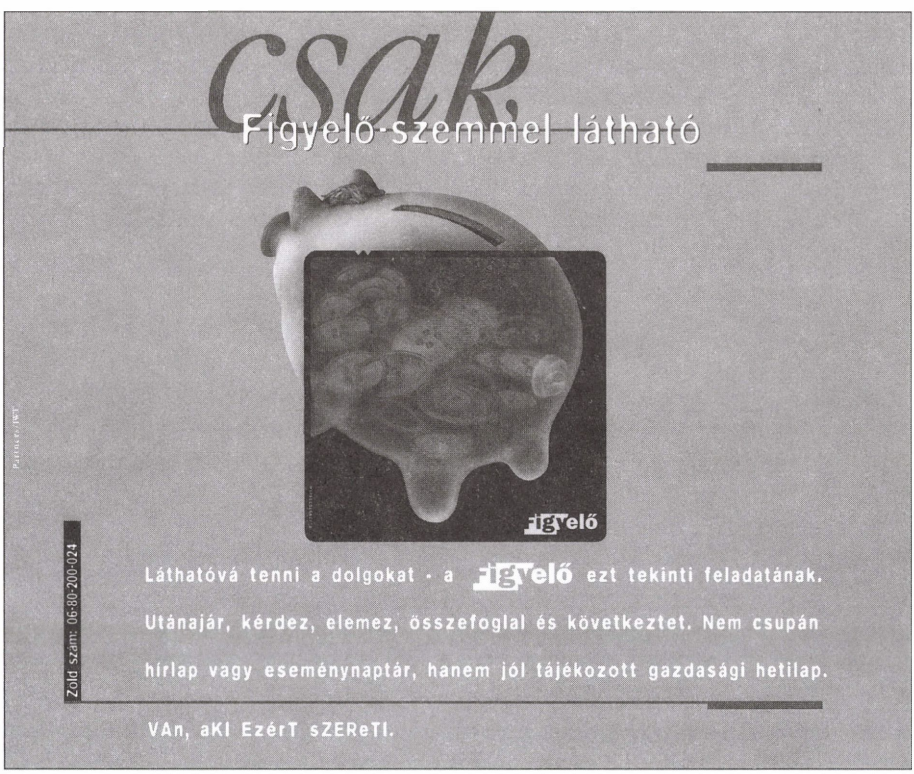
Laabs, J. J. [1993]: Why HR is turning to outsourcing. Personnel Journal, Vol. 72. No. 9. szeptember.

Landow-Esser, J.-Manuel, M. [1997]: Drafting the best possible outsourcing contract. American City & County, Vol.112. No. 11. október.

Moad, J. [1989]: Contracting with Integrators. Datamation, Vol. 35. No. 10. május 15.

[32] Idézi *Kroenke* [1991] 514. o.

MOAD, J. [1995]: Outsourcing? Go out on the limb together. Datamation, Vol. 41. No. 2. február 1.
PRAGER, J. [1997]: Contracting out as a vehicle for privatization: half speed ahead. Journal of International Affairs, Vol. 50. No.2. tél.
QUINN, J. B. [1992]: The intelligent enterprise a new paradigm. Academy of Management Executive, Vol. 6. No. 4.
SHARP, B. [1993]: Is it time to insource your financial apps? Datamation, Vol. 39. No. 18. szeptember 15.
SOLOVY, A.–SAVAGE, T.[1996]: No, you do it! Hospital & Health Networks, Vol. 70. No. 20. október 20.
SZABO, J. C. [1994]: New approaches to education reform. Nation's Business, Vol. 82. No. 3.
VIJAYAN, J. [1997]: Lilly looks to tighten outsource circle.Vol.31. No. 34. augusztus 25.
WILLIAMSON, O. E. [1985]: The Economic Institutions of Capitalism. The Free Press, New York.
WITHINGTON, F. G. [1993]: Outsourcing: flower or weed. Datamation, Vol. 39. No. 21. november 1.



Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. február (154–162. o.)

ZSOLNAI LÁSZLÓ

A felelős gazdasági döntéshozatal modellje

Komplex döntési helyzetekben a döntési alternatívák többdimenziós értékelésére van szükség. A döntéshozó meghatározza az egyes alternatívák értékét a kitűzött célok megvalósítása szempontjából, emellett azonban tekintettel kell lennie az etikai normáknak való megfelelésre, valamint döntésének az érintettekre gyakorolt hatásaira. Az így felfogott többdimenziós értéktérben a „legkevésbé rossz" lehetőség választása jelenheti a felelős döntést.*

Az *etikai* értelemben vett *felelősség* szükségképpen jelen van minden olyan döntési helyzetben, ahol a döntés *hosszú távú, jelentős következményekkel* jár, és a döntéshozón kívül *mások* is *érintettek* a döntés kimenetelében. Tanulmányomban az ilyen döntési helyzetet *komplex döntési helyzet*nek fogom nevezni. Belátható, hogy az összes fontos mikrogazdasági és gazdaságpolitikai döntés komplex döntési helyzetet tételez fel, legyen szó egy termék vagy technológia bevezetéséről, egy gyár megszüntetéséről, valamely autópálya építésének-bővítésének koncesszióba adásáról vagy az árfolyam-politika módosításáról.

Kutatásom arra irányult, hogy kimunkáljam a felelős döntéshozatal normatív, de realisztikus modelljét. A bemutatandó modell *előíró jellegű*, tehát azt mondja meg, hogy komplex döntési helyzetekben a döntéshozónak miként kell eljárnia, ha felelős döntést kíván hozni. Törekedtem arra, hogy modellem realisztikus legyen, tehát semmi olyat ne követeljen meg a döntéshozótól, amit pszichológiai korlátok miatt ne lenne képes teljesíteni. A felelős döntéshozatal *normatív* modelljének összhangban kell állnia a komplex döntési helyzetek *leíró pszichológiai* elméleteivel.

A felelősség fogalma és jellemzői

A felelősség legalább három, egymástól eltérő fogalmával találkozhatunk a szakirodalomban és mindennapi nyelvhasználatban. Felelősnek mondhatunk valakit valamely cselekvés eredményéért abban az értelemben, hogy az ő cselekvése a kiváltója az adott eredménynek. Ezt *okozói* felelősségnek nevezik. Felelősnek mondhatunk valakit valamely cselekvésért *jogi* értelemben, ami azt jelenti, hogy a cselekvő az érvényes jogszabályok alapján felelősségre vonható cselekvéséért. Végül, *etikai* értelemben felelősnek

* A tanulmány a szerző hasonló című OTKA-kutatásának zárótanulmányán alapszik. Köszönet illeti a *Netherlands Institute for Advanced Study*t, hogy a szerzőnek lehetőséget biztosított az 1996–1997. tanévben munkája angol nyelvű továbbfejlesztésére. A tanulmány angol változata megjelent az *International Journal of Social Economics* 1997. évi 4. számában.

Zsolnai László a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem Vállalatgazdaságtan Tanszék, Gazdaságetikai Központ docense.

mondhatunk valakit, ha felelősséget érez cselekvése tárgyáért. Amikor felelős döntéshozatalról beszélek, akkor mindig ez utóbbi, tehát az etikai értelemben vett felelősségről lesz szó.

A felelősség problematikáját *Hans Jonas*, a világhírű német-amerikai filozófus állította a kortárs morálfilozófiai diskurzus középpontjába. A hetvenes évek végén publikálta könyvét, amiben a felelősségetika modern megalapozását nyújtja. 1984-ben jelent meg a könyv kibővített-átdolgozott angol változata (*Jonas* [1979] és [1984]). Jonas szerint a felelősség alapvetően *szubsztantív* természetű. A cselekvő előzetesen, *ex ante* módon mérlegeli cselekvésének etikai jelentőségét és hatását másokra (az emberekre, a természeti környezetre stb.). Annak van felelőssége, akinek - legalább részlegesen - hatalma van mások felett. A felelősség alapvetően *aszimmetrikus* viszonyt tételez fel a cselekvő és a cselekvésben érintettek között.

Felelősségi viszonyba kétféle módon kerülhetünk: vagy *természetes* módon, vagy pedig *szerződéses* kapcsolat révén. Az első esetben az érintettek akaratuktól függetlenül lesznek a cselekvésünk érintettjei, míg a második esetben a saját maguk elhatározásából kerülnek kapcsolatba velünk, s ezáltal válnak érintetté.

Jonas a *szülői* és a *politikusi* felelősséget hozza fel példaként a természetes és a szerződéses típusú felelősség ideáltípusaira. A szülő nem a gyermek akaratából válik felelőssé gyermeke iránt. A politikus felelőssége viszont abból a „politikai szerződésből" származik, amit a választók kötnek vele.

Nyilvánvaló, hogy a *gazdasági döntéshozó* valahol a szülői és a politikusi szerep között helyezkedik el. Egy gazdasági vezető döntéseiben vannak olyan érintettek, amelyekkel az általa képviselt szervezet szerződéses kapcsolatban áll (például fogyasztók, alkalmazottak, szállítók), de vannak olyanok érintettek is, amelyekkel nem szerződéses alapon, hanem mintegy természetes módon áll kapcsolatban (például a lakóhelyi közösségek, a természeti környezet).

Deontológia, racionalitás és respektus

Gazdasági kontextusban a felelős döntéshozatal eddigi legkiérleltebb modelljét *Kenneth E. Goodpaster* alkotta meg. (*Goodpaster-Matthews* [1982], *Goodpaster* [1983], [1990].)

Goodpaster a felelősség két komponensét határozta meg. Ezek a racionalitás és a respektus.

A *racionalitás* itt azt jelenti, hogy a döntéshozatali folyamat rendelkezik a következő sajátosságokkal: *1.* az érzelmi elfogódottságok háttérbe szorítása; *2.* az alternatívák és a következmények gondos feltérképezése; *3.* a célok és a szándékok tisztázása; *4.* a megvalósítás részletei iránt tanúsított figyelem.

Látható, hogy a fenti négy sajátossággal jellemzett racionalitás alapvetően különbözik a standard ökonómia racionalitásfelfogásától, ami a teljes informáltságon alapuló hasznosságmaximalizálást írja elő a gazdasági szereplők számára. Az itteni felfogás lényegében a Herbert Simon-féle *procedurális racionalitásnak* felel meg (*Simon* [1982]).

A *respektus* - mint a felelősség másik összetevője - azt jelenti, hogy a döntéshozó tekintetbe veszi döntése másokra gyakorolt hatását. „Mindez sajátos abban az értelemben, hogy túlmutat a racionalitáshoz rendes körülmények között hozzá tartozó tudatosságon és törődésen. A respektus tehát többet jelent annál, hogy másokban csupán saját céljaink megvalósításához szolgáló eszközöket lássunk. A más életek iránt érzett respektus azt jelenti, hogy az egyén mások szükségleteit és érdekeit is komolyan veszi, nem erőforrásként, hanem korlátozó tényezőként veszi azokat számba döntései meghozatalakor." (*Goodpaster-Matthews* [1982].)

Goodpaster értelmezésében a felelős döntéshozatal nem más, mint a racionalitás és az érintettek irányába mutatott respektus együttese. A respektus alapvetően, ha nem is kizárólagosan, *következményelvű (consequentialist)* számbavételt jelent. Arról van szó, hogy a döntéshozó döntéseinek az érintettekre gyakorolt hatását tekintetbe veszi. Számos olyan komplex döntési helyzet van azonban, ahol ez nem elegendő.

Komplex döntési helyzetekben előfordulhatnak *marginális hatások, előre nem látható következmények* és a *tér-időben távoli hatások.*

Lehetséges, hogy valamely döntési következmény hatása csupán marginális az érintettekre, de számos marginális hatás együttes eredőjeként létrejöhet a *Garret Hardin* által leírt *„közlegelők tragédiája"* csapdahelyzet (*Hardin* [1968]). A következményelvű számbavételi mód *nehezen tud megbirkózni* az előre nem látható következményekkel, a téridőben távoli hatásokat pedig szükségképpen *diszkontálja* (*Kindler* [1985]). Ezért a felelős döntéshozatal során szükség van az alternatívák nem következményelvű számbavételére is.

Ennek lehetőségét biztosítják az *etikai normák.* A nem következményelvű, hanem a normáknak való megfelelésre figyelő szemléletet deontikus (*deontologic*) szemléletnek nevezzük. *Deontikus számbavétel* esetén tehát egy döntési lehetőség értékét nem az határozza meg, hogy az milyen következményekre vezet a való világban, hanem kizárólag az, hogy *megfelel-e* az etikai normáknak.

Filozófusok, közgazdászok és szociológusok sora mutatott rá, hogy a gazdasági döntéshozatalban a deontikus szemléletnek nagy szerepe van. Így például *Amitai Etzioni, Robert Frank, Jon Elster, Amartya Sen* és *Jane Mansbridge,* hogy csak a legjelentősebbeket említsem. Több alkalommal én is foglalkoztam a témával. (*Etzioni* [1988], *Frank* [1988], *Elster* [1989], *Sen* [1982], *Mansbridge* [1990], *Zsolnai* [1989], [1992].)

Goodpaster felelősségmodelljét ki kell egészítenünk egy harmadik komponenssel, nevezetesen a *deontikus dimenzióval.* Így a felelős döntéshozatal három komponens szintéziséből áll elő. Ezek a *deontikus szemlélet*, a *racionalitás* és a *respektus.* Felelős döntéshozó ezek szerint az, aki igyekszik a szóban forgó normáknak megfelelő, a saját (illetve az általa képviselt szervezet) céljait előmozdító és az érintettekre is tekintettel levő döntéseket hozni.

Felelős döntéshozatal esetén tehát három döntési változóval kell számolnunk. Az alternatíváknak van *deontikus értéke*, *instrumentális* (célelérési) *értéke*, és az érintettekre gyakorolt hatást kifejező *externális értéke.*

A döntéshozatal pszichológiája

A döntéspszichológiai kutatások az elmúlt évtizedekben több olyan alapvető pszichológiai mechanizmust tártak fel, amelyeket mindenképp figyelembe kell vennünk a felelős döntéshozatal modelljének realisztikussá tételéhez.

Amos Tversky és Daniel Kahneman alapos kísérleti vizsgálódással feltárták a döntéshozók értékfüggvényeinek fontosabb jellemzőit. Elméletüket *prospect theory*nak nevezték el (*Kahneman-Tversky* [1979]).

Tversky és Kahneman azt találták, hogy az emberek különbözőképpen értékelik a pozitív és a negatív eshetőségeket. Az emberek általában *veszteségérzékenyek*, azaz érzékenyebbek a negatív eshetőségekre, mint az ugyanakkora pozitív eshetőségekre.

$$V(x) < -V(-x), \tag{1}$$

ahol $V(\ )$ az értékfüggvény és x egy pozitív eshetőség, míg $-x$ egy ugyanakkora negatív eshetőség.

A kísérleti tapasztalatok azt mutatják, hogy a *veszteségérzékenységi koefficiens* értéke körülbelül *2*, ami azt jelenti, hogy az emberek általában kétszer érzékenyebbek a negatív értéktartományban, mint a pozitív értéktartományban (*Kahneman* [1994]).

$$2V(x) \approx -V(-x). \tag{2}$$

A harvardi pszichológus *Richard J. Herrnstein* által felfedezett ún. *matching law* azt állítja, hogy a döntéshozók számára az egyes alternatívák *megerősítési értéke* (*reinforcement value*) a döntő. Ez azt fejezi ki, hogy milyen arányban állnak a pozitívan értékelt jellemzők a negatívan értékelt jellemzőkkel szemben. Herrnstein és munkatársai több évtizedes kísérleti kutatásaik során azt találták, hogy a döntéshozók választásaik során az alternatívák *átlagos* megerősítési *értékeit* akarják *kiegyenlíteni* (*melioration*) (*Herrnstein–Prelec* [1991]).

Végezetül meg kell említenünk *Reinhard Selten* eredményét. Ő kísérleti játékelméleti kutatásai során azt tapasztalta, hogy a döntéshozók döntéseik során *igyekeznek elkerülni az átváltásokat* (*trade-off*) a különböző, általuk egyformán fontosnak ítélt értékdimenziók között (*Selten* [1994]).

Selten eredményét alátámasztják *Herbert A. Simon* megfigyelései is. Simon szerint a döntéshozók *összemérhetetlenség* esetén a leginkább kritikus dimenzióra koncentrálnak, s ott próbálnak javulást elérni (*Simon* [1982], [1987]). Ezt a heurisztikát alkalmazza a többszempontos döntésmódszertan ún. *referenciapont-módszere* (*reference point approach*) is (*Stewart* [1992]).

A felelős döntéshozatal modellezése

Komplex döntési helyzetekben a döntéshozatal alábbi összetevőivel kell számolnunk.

Először is, a döntéshozónak több cselekvési lehetősége van, azaz legalább két *döntési alternatíva* közül választhat. Legyen a megvalósítható döntési alternatívák halmaza a következő:

$$\{A_1, \ldots, A_i, \ldots, A_m\} \quad (m \geq 2). \tag{3}$$

Másodszor, a döntéshozónak, illetve az általa képviselt szervezetnek vannak *céljai*, amelyeket el kíván érni. Legyen az elérendő célok halmaza a következő:

$$\{G_1, \ldots, G_j, \ldots, G_n\} \quad (n \geq 1). \tag{4}$$

Harmadszor, a döntési helyzetben felmerülnek kötelező erejű *normák*, amelyeket a döntéshozónak be kell tartania. Legyen a betartandó normák halmaza a következő:

$$\{D_1, \ldots, D_k, \ldots, D_p\} \quad (p \geq 1). \tag{5}$$

Végül, a döntés kimenetelében a döntéshozón kívül mások is *érintettek*. Legyen az érintettek (*stakeholders*) halmaza a következő:

$$\{S_1, \ldots, S_q, \ldots, S_r\} \quad (r \geq 1). \tag{6}$$

A felelős döntéshozatal ezek után annak az alternatívának a kiválasztását jelenti, amelyik *leginkább megfelel* a *célok*, a *normák* és az *érintettek* által együttesen támasztott követelményeknek. Legyen Q az a *döntési szabály*, amelyik kiválasztja a kitüntetett alternatívát a megvalósítható alternatívák halmazából.

$$A\# = Q\{A_1, \ldots, A_i, \ldots, A_m\}. \tag{7}$$

Keressük tehát a Q döntési szabályt. Ehhez először különböző értékfüggvényeket definiálunk.

Legyen $G_j(\ )$ *instrumentális értékfüggvény* az alábbiak szerint:

$$G_j(A_i) = \begin{cases} 1, \text{ ha az } A_i \text{ alternatíva pozitív a } G_j \text{ cél elérése szempontjából,} \\ 0, \text{ ha az } A_i \text{ alternatíva semleges a } G_j \text{ cél elérése szempontjából,} \\ -2, \text{ ha az } A_i \text{ alternatíva negatív a } G_j \text{ cél elérése szempontjából.} \end{cases} \quad (8)$$

$G_j(A_i)$ tehát karakteresen mutatja az A_i alternatíva instrumentális értékét a döntéshozó G_j célja szempontjából.

Legyen $D_k(\ )$ *deontikus értékfüggvény* a következők szerint:

$$D_k(A_i) = \begin{cases} 1, \text{ ha az } A_i \text{ alternatíva megfelel a } D_k \text{ normának,} \\ 0, \text{ ha az } A_i \text{ alternatíva semleges a } D_k \text{ norma szempontjából,} \\ -2, \text{ ha az } A_i \text{ alternatíva megsérti a } D_k \text{ normát} \end{cases} \quad (9)$$

$D_k(A_i)$ tehát karakteresen mutatja az A_i alternatíva deontikus értékét a D_k norma tekintetében.

Végül legyen $S_q(\ )$ *externális értékfüggvény* a következők szerint:

$$S_q(A_i) = \begin{cases} 1, \text{ ha az } A_i \text{ alternatíva jó az } S_q \text{ érintett számára,} \\ 0, \text{ ha az } A_i \text{ alternatíva semleges az } S_q \text{ érintett számára,} \\ -2, \text{ ha az } A_i \text{ alternatíva rossz az } S_q \text{ érintett számára.} \end{cases} \quad (10)$$

$S_q(A_i)$ tehát karakteresen mutatja az A_i alternatíva externális értékét az S_q érintett szempontjából.

A $G_j(\ )$, $D_k(\ )$, és $S_q(\ )$ értékfüggvények kielégítik a (1) és (2) követelményeket. Ezért *Tversky–Kahneman típusú* értékfüggvényeknek tekinthetők.

Legyenek $G(\ )$, $D(\ )$ és $S(\ )$ *aggregált értékfüggvények*, amelyek meghatározzák az egyes alternatívák összevont célelérési, deontikus és externális értékeit.

Legyenek $u_1, \ldots, u_j, \ldots, u_n$ súlyok, amelyek kifejezik a $G_1, \ldots, G_j, \ldots, G_n$ célok relatív fontosságát a döntéshozó számára. Megköveteljük, hogy

$$\sum_j u_j = 1. \quad (11)$$

Ekkor

$$G(A_i) = \sum_j [u_j G_j(A_i)]. \quad (12)$$

$G(A_i)$ megmutatja az A_i alternatíva *átlagos instrumentális értékét*, vagyis azt, hogy milyen értékkel bír a döntéshozó céljainak elérése szempontjából.

Legyenek $v_1, \ldots, v_k, \ldots, v_p$ súlyok, amelyek kifejezik a $D_1, \ldots, D_k, \ldots, D_p$ normák relatív fontosságát a társadalom számára. Itt is megköveteljük, hogy

$$\sum_k v_k = 1. \quad (13)$$

Ekkor

$$D(A_i) = \sum_k [v_k D_k(A_i)]. \quad (14)$$

$D(A_i)$ megmutatja az A_i alternatíva *átlagos deontikus értékét*, vagyis azt, hogy milyen értékkel bír a társadalom által megkövetelt normák szempontjából.

Végül legyenek $w_1, \ldots, w_q, \ldots, w_r$ súlyok, amelyek kifejezik az $S_1, \ldots, S_q, \ldots, S_r$ érintettek relatív érintettségét az adott döntési helyzetben. Megköveteljük, hogy

$$\sum_q w_q = 1. \tag{15}$$

Ekkor

$$S(A_i) = \sum_q [v_q S_q(A_i)]. \tag{16}$$

$S(A_i)$ megmutatja az A_i alternatíva *átlagos externális értékét*, vagyis azt, hogy milyen értékkel bír a döntésben érintettek számára.

Egy adott alternatíva *teljes értékelését* ezek után a következő triplett adja meg:

$$V(A_i) = [G(A_i), D(A_i), S(A_i)]. \tag{17}$$

Amartya Sen az On Ethics and economics című művében olyan értékelési módok kimunkálását sürgette, amelyek egy cselekvés *inherens etikai értékét* éppúgy figyelembe veszik, mint annak *instrumentális értékét* és *másokra gyakorolt hatását* (*Sen* [1987]). A (17)-ben kifejezésre jutó kalkulus épp ezt teszi.

A felelős döntést eredményező döntési szabályt ezek után a következőképp definiálhatjuk:

$$A\# = \text{maximin } [G(A_i), D(A_i), S(A_i)]. \tag{18}$$

A *maximin szabály* azt követeli meg, hogy a döntéshozó a célok, a normák és az érintettek értékterében a *legkevésbé rossz* alternatívát válassza abban az értelemben, hogy a választott alternatíva legrosszabb aspektusa jobb, mint bármely másik alternatíva legrosszabb aspektusa.

A maximin szabály a *minimum érték maximalizálását* írja elő (*maximum minimorum*) A szabály intuitíve jól ismert a sakkjátékosok körében. Első leírása az osztrák logikus *Ernest Zermello* nevéhez fűződik 1912-ből. Később *Neumann János* fejlesztette tovább és alkalmazta a játékelméletben (*Neumann–Morgenstern* [1944]). Igazán népszerűvé azonban *John Rawls* tette, aki igazságosságelméletét a maximinelv segítségével fogalmazta meg (*Rawls* [1997]).

Ha adott két alternatíva, A és B, akkor a felelős döntés A, feltéve, hogy

$$\min [G(A), D(A), S(A)] > \min [G(B), D(B), S(B)].$$

A felelős döntéshozatal *optimális kompromisszumot* keres a célelérési, a deontikus és az externális értékek között. A maximin szabály által kiválasztott alternatíva optimális abban az értelemben, hogy a megvalósítható alternatívák között nincs olyan, amelyiknek valamely vonása jobb, de egyetlen más vonása sem rosszabb, mint a választott alternatíváé.

Fontos megmutatni, hogy a *racionális döntéshozatal* a felelős döntéshozatal *redukált formájaként* adódik. A racionális döntés formulája ugyanis a következő:

$$\max G(A_i). \tag{19}$$

A (19) ekvivalens (18)-cal, ha *nincsenek normák* ($D_1, \ldots, D_k, \ldots, D_p$ nem léteznek vagy nem relevánsak az adott helyzetben) és ha *nincsenek érintettek* ($S_1, \ldots, S_q, \ldots, S_r$ nem léteznek vagy jelenlétük elhanyagolható az adott helyzetben).

A Ford Pinto-eset

A következőkben az egyik leghíresebb gazdaságetikai esetet elemzem a felelős döntéshozatal modellje segítségével. Az elemzés szükségképpen leegyszerűsített lesz, s alapvetően illusztrációul szolgál.

1978-ban három tinédzser korú lány meghalt az Indiana állambeli Goshen településhez közel, mert az általuk vezetett, 1973-as gyártmányú *Ford Pinto* üzemanyagtartálya felrobbant. Nem ez volt az egyetlen eset, amikor a Pinto súlyos, robbanásos balesetet okozott az autó használóinak. A Ford ellen több pert is indítottak, mert bizonyossá vált, hogy a *Ford vezetői tudtak az autó biztonsági problémáiról*. Ennek ellenére azonban – a konkurenciától szorongatva – piacra dobták a modellt, s *több millió példányt értékesítettek* belőle (*Hoffman* [1984]).

Etikai intuíciónk azt sugallja, hogy a Ford vezetői felelőtlenül döntöttek, amikor gyártani és forgalmazni engedték az ismerten konstrukcióhibás és életveszélyes gépkocsikat.

A Ford vezetőinek célja egyértelműen az volt, hogy *ne veszítsenek piaci pozícióikból* és *profitjukból*. Legyen ez a cél *G*. Meg kell jegyezni, hogy a hetvenes években a Pinto volt a Ford egyik legsikeresebb modellje, és a Volkswagen piaci fenyegetése kemény volt.

A legfontosabb felmerülő etikai norma a következő: *biztonságos termékek gyártása*, a *fogyasztó veszélyeztetésének elkerülése*. Legyen ez a norma *D*.

Az érintettek pedig a *Pinto használói* és *potenciális vásárlói*. Legyen ez az érintett csoport *S*.

A Ford vezetői lényegében két döntési lehetőség között választhattak:

A_1 = *a Pinto változtatás nélküli gyártása és forgalmazása*;

A_2 = *a modell újraterveztetése és a biztonságosabb típus piacra dobása*.

A Ford mérnökei arra a következtetésre jutottak, hogy a Pinto problémája megoldható lenne egy igen egyszerű technikai újítással, ami autónként mindössze *11 dollár többletköltséget* jelentene a vásárlóknak. A Ford azonban elvégeztetett egy *költség–haszon elemzést*, ami szerint ez a technológiai változtatás *nem költséghatékony* a társadalom számára. Ezért elvetették a Pinto megváltoztatását.

Az A_1 választási lehetőség nyilvánvalóan *sérti* a *D* etikai normát. Számos autóbiztonsági szakember megállapította ugyanis, hogy a Pinto üzemanyagtartályának elhelyezése jóval kevésbé volt biztonságos, mint a hasonló kategóriájú más autóké. (*Hoffman* [1984]):

$$D(A_1) = -2.$$

A Ford vezetői az A_1 választási lehetőséget *pozitív*nak értékelték alapvető céljuk, a piaci részesedés megtartása tekintetében:

$$G(A_1) = 1.$$

Az A_1 választási lehetőség bizonyosan *rossz* az érintettek számára, hiszen kockáztatja életüket és biztonságukat:

$$S(A_1) = -2.$$

Az A_1 választási lehetőség célelérési, deontikus és externális értékeit a következő vektor mutatja:

$$V(A_1) = [1, -2, -2].$$

Az A_2 választási lehetőség *megfelel* a *D* etikai normának, hisz a fogyasztók veszélyeztetésének csökkentését jelenti:

$$D(A_2) = 1.$$

Az A_2 választási lehetőséget *negatív*an értékelték a Ford vezetői a G cél elérése szempontjából:

$$G(A_2) = -2.$$

Az A_2 választási lehetőség bizonyosan *pozitív* az érintettek számára, hisz jelentéktelen többletköltség mellett jelentősen nőne a biztonságuk:

$$S(A_2) = 1.$$

Az A_2 választási lehetőség célelérési, deontikus és externális értékeit a következő vektor mutatja:

$$V(A_2) = [-2, 1, 1].$$

$V(A_1)$ és $V(A_2)$ összehasonlításából adódik, hogy a maximin szabály értelmében A_2, azaz a Pinto újraterveztetése a felelős döntés. (Lásd az *1. táblázat*ot.)

1. táblázat
A Ford döntési alternatíváinak értékelései a Pinto kérdésében

Megnevezés	Instrumentális érték	Deontikus érték	Externális érték
A_1 választási lehetőség	1	-2	-2
A_2 választási lehetőség	-2	1	1

Mindkét lehetőség legrosszabb komponense -2, de az A_2 választási lehetőség második legrosszabb komponense már jobb, mint az A_1 legrosszabb komponense (1 *versus* -2). A maximin szabály értelmében tehát az A_2 lehetőség dominálja az A_1-et, a modell változtatás nélküli gyártását és forgalmazását.

Az eljárási modell

A felelős döntéshozatal *eljárási modellje* a következőképpen foglalható össze:

1. a *célok* tisztázása;
2. a releváns *normák* azonosítása;
3. az *érintettek* feltérképezése;
4. az egyes döntési lehetőségek *szimultán értékelése* a célelérés, a normák és az érintettek szempontjából;
5. a *legkevésbé rossz* alternatíva *választása* a többdimenziós döntési térben;

Azt, hogy a „legkevésbé rossz" választási lehetőség *mennyire jó*, a normák, a döntési célok és az érintettek *konvergenciája* határozza meg.

Hivatkozások

ELSTER, J. [1989]: The Cement of Society. Cambridge University Press, Cambridge.
ETZIONI, A. [1988]: The Moral Dimension. The Free Press, New York.
FRANK, R. [1988]: Passions Within Reason. W. W. Norton, New York.
GOODPASTER, K. E.-MATTHEWS, J. B. [1982]: Can a Corporation Have a Conscience? Harvard

Business Review, január–február. (Magyarul megjelent: *Kindler József–Zsolnai László* (szerk): Etika a gazdaságban. Keraban Kiadó, Budapest, 1993. 118–134. o.)
GOODPASTER, K E. [1983]: The Concept of Corporate Conscience. Journal of Business Ethics, No. 1.
GOODPASTER, K E. [1990]: PASCAL and Corporate Conscience. Strategic Direction, november.
HARDIN, G. [1968]: The Tragedy of the Commons. Science, december, 1243–1248. o.
HERRNSTEIN, R. J.–PRELEC, D. [1991]: Melioration: A Theory of Distributed Choice. Journal of Economic Perspectives, No. 3.
HOFFMAN, M. [1984]: The Ford Pinto. Megjelent: *Hoffman, M. W.–Frederick, R. E.*(szerk.): Business Ethics. 1995. McGraw-Hills, Inc. 446–454. o.
JONAS, H [1979]: Das Prinzip Verantwortung. Insel Verlag, Frankfurt.
JONAS, H [1984]: The Imperative of Responsibility. University of Chicago Press, Chicago.
KAHNEMAN, D.–TVERSKY, A. [1979]: Prospect Theory: An Analyses of Decision Under Risk. Econometrica, No. 2.
KAHNEMAN, D. [1994]: New Challenges to the Rationality Assumption. Journal of Institutional and Theoretical Economics. No. 1.
KINDLER JÓZSEF [1985]: Rövidülő távlatok. Valóság, 7. sz.
MANSBRIDGE, J. [1990]: On the Relation of Altruism and Self-Interest. Megjelent: *Mansbridge, J.* (szerk.): Beyond Self-Interest. University of Chicago Press. Chicago, London, 133–143. o.
NEUMANN VON, J.–MORGENSTERN, O. [1944]: Theory of Games and Economic Behavior. Princeton University Press, Princeton.
SELTEN, R. [1994]: New Challenges to the Rationality Assumption. Journal of Institutional and Theoretical Economics, No. 1.
Sen, A. [1982]: Rights and Agency. Philosophy and Public Affairs, No. 1.
SEN, A. [1987]: On Ethics and Economics. Blackwell.
SIMON, H. A. [1982]: Korlátozott racionalitás. Közgazdasági és Jogi könyvkiadó, Budapest.
SIMON, H. A. [1987]: „Satisficing" in The New Palgrave: A Dictionary of Economics. McMillan, London, 243–245. o.
RAWLS, J. [1997]: Az igazságosság elmélete. Osiris, Budapest.
STEWART, T. J. [1992]: A Critical Survey on the Status of Multiple Criteria Decision Making Theory and Practice. OMEGA (International Journal of Management Science), No. 5–6.
ZSOLNAI LÁSZLÓ [1989]: Morally Rational Decisions, Megjelent: *Chikan Attila* (szerk.): Progress in Decision, Utility, and Risk Theories. Elsevier.
ZSOLNAI LÁSZLÓ [1992]: Felelős döntéshozatal és a természeti környezet. Vezetéstudomány, 5. sz.
ZSOLNAI LÁSZLÓ [1997]: Moral Responsibility and Economic Choice. International Journal of Social Economics, No. 4.

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. február (163–172. o.)

EDMUND MALINVAUD

Megjegyzések a gazdasági rendszerek értékeléséről

Kornai Jánost egész életében az foglalkoztatta, miképpen működnek a különféle gazdasági rendszerek. Az ünnepi alkalomból néhány személyes gondolatot szeretnék átadni, egyrészt az említett területről, másrészt a nyugat-európai demokráciák gazdasági rendszere előtt álló kihívásokról.*

Mint közgazdászok, mindketten más-más intellektuális környezetben nőttünk fel. Az én fejlődésemet leginkább két dolog befolyásolta. Egyrészt a történelmi háttér, azaz a kapitalizmus alternatív rendszereinek 19. századi keresése. Másrészt az a hit, hogy – legalábbis az én világomban – megtalálható a legjobb kompromisszum, amely a piac mellett a jóléti államra, azaz a felvilágosult állami irányításra és a tágabb értelemben vett társadalombiztosítás intézményeire is épül. Szakmaválasztásunk is némileg különbözött egymástól. Én úgy döntöttem, hogy társadalmi-gazdasági statisztikus és közgazdász leszek, de kutatásaimat gazdasági problémákra összpontosítom, kizárva a szociológiai és politikai kérdéseket. E különbségek ellenére nagymértékű kölcsönös megértés fejlődött ki közöttünk. Az ünnepi alkalomból tehát túllépek a magam választotta kereteken.

Pontosabban szólva, először azt vizsgálom, hogyan lehet objektíven mérlegelni az alternatív rendszerek teljesítményét: utalok arra, hogy a történelem ítélete erősebb próbát jelent, mint a szociológusok panaszai vagy a közgazdasági gondolkodás logikája. Ezt követően értékelem a tervezés piacgazdaságokban betöltött szerepét. Végül csatlakozom azokhoz, akik Jánoshoz hasonlóan a jóléti állam jövőjét találgatják: tehát a gazdasági rendszerek várható jövőjének értékelési lehetőségeivel foglalkozom.

Közgazdászok, történészek és mások

A közvélemény számára a gazdasági rendszerek közötti választás leggyakrabban mint erkölcsi és értékválasztási kérdés jelenik meg. A kapitalizmust támogatom, mert az szabad vállalkozást biztosít, jutalmazza a megtakarítást és az erőkifejtést. Vagy: a szocializmust, mert az törődik a rászorulókkal, és csökkenti a gazdasági egyenlőtlenségeket. Az Egyesült Államok rendszerét választanám, mert az közel teljes foglalkoztatottságot valósít meg, vagy Nyugat-Európát, mert az elkerülte a szakképzetlen munka reálbérének süllyedését.

Mi, közgazdászok azonban tudjuk, hogy a kérdés sokkal bonyolultabb. A kapitalizmus és a szocializmus közötti választás nem alapulhat azon, hogy mit mondanak e rendszerek hívei, sem azon, hogy mi történik egy rendszerváltás néhány éve alatt. E rendszerek

* Fordította: *Simonovits András.*

Edmund Malinvaud, Centre de Recherche en Economie et Statistique, Párizs.

hosszú távú gazdasági és társadalmi teljesítményét kell figyelembe vennünk. Az Egyesült Államok és Nyugat-Európa rendszerének értékelésekor nem szabad csupán a két régió két évtizedes fejleményeinek összehasonlítására szorítkoznunk: elemzési keretre van szükség, hogy elkülönítsük, mi származik a két rendszer különbségéből, és mi származik a többi körülményből.

Mivel ritkán fordul elő gazdaságirendszer-váltás, a lényegi értékelés hosszú távra vonatkozik. Sőt, olyan különböző közgazdászok, mint Friedrich Hayek, Gunnar Myrdal és Kornai János, egyaránt hangsúlyozták, hogy a gazdasági rendszerek megválasztásának nemcsak társadalmi, de jogi és politikai vonzatai is vannak: a választás nem lehet tisztán gazdasági, ezért a releváns értékelésnek nem szabad elszigetelnie a gazdasági teljesítményt az őt körülvevő társadalom más vonásaitól.

Ismert, hogy a közgazdászok vagy megfigyelésre, vagy logikai mérlegelésre, vagy a kettő kombinációjára alapozzák következtetéseiket. Ez a módszertan többé-kevésbé működik jól definiált és jól körülhatárolt gazdasági kérdések esetében. Erőltetett lenne azonban ezzel értékelni a társadalmi-gazdasági rendszerek választásának összes hosszú távú következményét. Az ehhez szükséges megfigyelt minta túl kicsi, a logikai elemzések túl sok összetevőt és túl sok kapcsolatot foglalnak magukban, amelyekről nem lehet mint vitathatatlan tényekről szilárdan megalapozott feltevéseket tenni.

De a tét olyan nagy, hogy némelyikünk képtelen ellenállni a kísértésnek, hogy próbálkozzon és túllépjen azon, amit módszertanunk szigorú alkalmazása követel. Kevesen fognak tollat, hogy publikálják bizonytalan eredményeiket, hálásak lehetünk azonban e keveseknek. És fel kell ismernünk, hogy sokan állást foglalnak informális beszélgetésekben, s az ott elhangzottak hatnak a világ különböző tájain élő közgazdászok uralkodó nézeteire arról, hogyan is működnek és teljesítenek az alternatív gazdasági rendszerek. Érdekes elgondolkodni azon, hogyan keletkeznek ezek a részben írásbeli, részben szóbeli vélemények különböző körülmények között.

Azt hiszem, helyes ha *értelmezésnek* (*interpretation*) nevezzük azt a fő műveletet, amellyel ezek a nézetek kialakulnak. Az értelmezés tényeken és tapasztalatokon alapul, de nem annyira szigorúan, mint amennyire a statisztikai vizsgálat megkövetelné. Az értelmezés mentális modelleket használ, amelyek maguk is részei a kulturális örökségnek, és lassan, de folytonosan változnak az újabb tapasztalatok fényében. Ezek a modellek elfogadják a közönséges logikát, de válogatósabban, mint azt alkalmazóik elismerik. Nem igénylik a feltevések megerősítését, így megvédik az alkalmazóikat a kétségektől.

Az *értelmezést* gyakran használják a közgazdaságtanon kívül a történelemben és más társadalomtudományban is. Azt is mondhatnánk, hogy a társadalomtudományokat ez a vonás különbözteti meg a természettudományoktól, és ezért puha tudomány a közgazdaságtan is. De a történelem – és feltételezem, minden más társadalomtudomány– kifejlesztette a maga szabványait arról, hogy mi lehet a legitim értelmezés. Például a jó történészeknek szigorúan dokumentálniuk kell azokat az eseményeket, amelyekről tudósítanak és amelyekre általánosításaikat építik. Ez utóbbiakat gondosan kell megfogalmazniuk, bár azok értelmezésből, nem pedig statisztikai vizsgálatokból származnak. Nem lennék meglepve, ha kiderülne, hogy a közgazdászok értelmezései a társadalmi-gazdasági rendszerek értékeléséről sokkal pongyolábbak, mint a történészeké. Más szóval, jobban fel kellene ismernünk, milyen gyakran értelmezünk a közgazdaságtanban, és gondolkodnunk kellene az ilyenkor használt normákról.

Cikkünk témáját tekintve, a fő értelmezések azok, amelyek a „történelem ítéletére" hivatkoznak. A kommunizmus bukása jut eszünkbe. De akad sok más eset is. A következő részben a nyugat-európai tervezés intézményeiről szólok, és megmutatom, hogy a történelem elutasította a háború utáni első két évtizedben bevezetett gazdaságtervezési formák egy részét. Ugyanez történt a munkások által irányított szövetkezetek körül szer-

vezett gazdasági rendszerrel is. A 19. század közepétől kezdve számos politikus és közgazdász szorgalmazta a szövetkezeti mozgalmak létrejöttét. Nem is olyan régen még azt bizonygatták, hogy egy ilyen rendszer az erőforrások hatékony elosztását segíti elő. Léteznek szövetkezetek a piacgazdaságon belül is, de a termelésben mindenütt elenyésző részt képviselnek. Ma már a legtöbb közgazdász, még ha esetleg érzékeny is a kapitalizmusból fakadó társadalmi bajokra, kétkedik a szövetkezeti rendszer életképességében. Főleg azért, mert a történelem ítélete, úgy látszik, megmutatta, hogy e rendszerek életképtelenek a modern gazdaságban.

Kornai János írásaiban messze túllép a történelem ilyen leegyszerűsítő értelmezésén, és tárgyilagosabb megértést tesz lehetővé. Például az 1990-ben írt cikkei egyikében bemutatja, hogy az üzleti tulajdon formái és a koordinációs mechanizmusok egymással erősen összefüggnek (*Kornai* [1990]). A cikk elmagyarázza, hogy a harmadikutas próbálkozások, amelyek kombinálni akarják a piacot a magántulajdontól eltérő formákkal, „gyengék". A Jugoszláviában kísérletképpen bevezetett szövetkezeti tulajdon – *asszociatív* koordinációhoz kapcsolva – hasonlóképpen gyenge volt, s valójában mindig a bürokratikus koordináció dominált. Majd levonja a következtetést: „A történelem megjósolhatatlan. De amíg *a tapasztalat nem mutatja az ellenkezőjét* (kiemelés tőlem – *E. M.*), érdemes észben tartani ezeket az előzetes megfigyeléseket". (Lásd *Kornai* [1993] 20. és 21. fejezet.)

Kornai *A szocialista rendszer. Kritikai politikai gazdaságtan* című könyve átfogó magyarázatot kíván adni arra, hogyan működött a szocialista rendszer. A kommunista párt politikai programjaiból szükségszerűen következett, hogy a párt monopolizálja a politikai hatalmat, elnyomja az őt érő hatalmi kihívásokat, államosítsa a vállalatokat és megszervezze a részletes központi tervezést. Innen adódott a hiánygazdaság és annak rossz hatékonysága. A rendszer reformjára tett kísérletek, amelyek a hatékonyságot akarták növelni, valójában aláásták a rendszer konzisztenciáját; előbb-utóbb a rendszert egy tőle teljesen különbözővel kellett felváltani.

A részletes elemzéssel és gazdag tapasztalati anyaggal alátámasztott érvelés ma teljesen meggyőző. Olyannyira meggyőző, hogy nemzedékem tagjai csodálkozhatnak: miért nem alkalmazták harminc évvel ezelőtt, ötven évvel a szovjet forradalom után.[1] Azt hiszem, abban az időben az az érvelés, hogy a szovjet rendszer nem volt és nem lesz hatékony, sokak számára nem lett volna meggyőző, és nem fogadták volna el többen, mint az általános absztrakt érvelést a szocializmus rossz hatékonyságáról, amelyet von Mises 1922-ben, Hayek 1935-ben és sokan mások később fogalmaztak meg.

Természetesen rendelkezésünkre álló tapasztalatok a szovjet gazdasági és társadalmi eredményekről megtévesztettek bennünket. De ez része a problémának. Miért volt szükségünk a tapasztalatokra? Miért nem kaptunk pontosabb összehasonlító adatokat? Hadd válaszoljak e két kérdésre egymás után!

Számos közgazdászt csupán azért nem győztek meg az absztrakt érvek, mert az a „bizonyítás", hogy a tervgazdaság képtelen hatékonyan működni, részben értelmezésen alapult, főleg azon, hogy egy alternatív rendszernek milyennek kell lennie. Azt is figyelembe kellett venni, hogy az akkori kapitalista rendszer piacgazdasága hogyan működött és teljesített, mind az erőforrások, mind a jólét méltányos elosztását illetően. E második kérdés értelmezéséről a vélemények jelentős mértékben megoszlottak (és máig megosz-

[1] Akármennyit ér is, bevallom, hogy a negyvenes évek végén a következő személyes meggyőződésre jutottam, amely mellett hosszú évtizedeken keresztül kitartottam: a közösségi és a magánszabadságjogok korlátozása ellentétben áll az emberi törekvésekkel, ezért hosszú távon tarthatatlan; előbb vagy utóbb meg kell szűnnie, függetlenül attól, hogy milyen gazdasági teljesítményre képes. Egyetértve János könyvének kiindulópontjával, érvelésem nyilvánvalóan különbözik Jánosétól.

lanak). Ha 1920-ban megkérdeztük volna a huszonéveseket, Pareto-hatékony-e a piaci egyensúly, nagyon sokan nemleges választ adtak volna.

Természetesen a Szovjetunió társadalmi állapotáról és fejlődéséről szóló félrevezető információk részei voltak a szovjet kormányzati propagandának és a publikált torz statisztikának.[2] De ez még nem a teljes magyarázat, hiszen a második világháború után sokan tudtak e propagandáról és e torzításokról. Óvatos véleményem szerint a Szovjetunió valós gazdasági teljesítményét is túlértékeltük 1960 körül, és a további fejlődésről is túlzottan kedvező képünk volt. Azért beszélek óvatos véleményről, mert nem tanulmányoztam e kérdéskört alaposan: sem a tényleges szovjet állapotot, sem annak fejlődését, sem pedig az arról Nyugaton alkotott képet. Ez a kép természetesen közvetlenül függött a nyugati értelmiség által adott értékelésektől.

Ha igazam van, akkor miért tévedtek értelmiségieink? Két magyarázatot kísérelek meg azzal kapcsolatban, hogy mi volt az oka – legalábbis részben – a propaganda sikerének. Először, túlságosan nagy benyomást tett ránk néhány szovjet eredmény: a háborús (és hadigazdasági) sikerek és a műszaki eredmények (különösen az atom- és az űrtechnikában). Túl könnyen elfogadtuk ezeket sikerekként (nem ismertük költségeiket), és túlbecsültük jelentőségüket is.

Másodszor, saját társadalmunk problémái láttán, túlságosan is beleestünk a „szomszéd rétje mindig zöldebb" közmondással jellemezhető hibába. E tekintetben az információk nem is voltak torzítottak, csak egyszerűen nem mérlegeltük őket. Anélkül, hogy tudtak volna róla, szociológus kollégáink segédkezet nyújtottak a szovjet propagandának: munkájukat végezve rámutattak arra, tényleges állapotunk hol tér el az szerintünk ideálisnak vélttől. Anélkül, hogy elfogadták volna a kommunista politikai elképzeléseket, amelyeket a nyugatiak túlnyomó többsége túlságosan antidemokratikusnak tartott, sokan úgy gondolták, hogy a szovjet rendszer társadalmi fronton jobban teljesít.

A tervezés szerepe

Most egy idetartozó kevésbé szélsőséges kérdést vetek fel, amely az elmúlt ötven év alatt szintén jelentősen változott: nevezetesen, az államnak és a piacnak milyen keveréke a legkedvezőbb a gazdasági fejlődés számára, különös tekintettel a kormányzati tervezés szerepére. Saját tapasztalatom elsősorban hazámra és kevésbé közvetlenül a szomszédos európai országokra vonatkozik. De Franciaországban és Európában a nézetek hasonlóan változtak, mint a fejlődő országokban. Ezért, azt hiszem, gondolataim az általam jól ismertnél szélesebb földrajzi környezetre érvényesek.

A válaszban segítséget nyújt az a munka, amelyet közelmúltban végeztünk a fejlődésgazdaságtanban nálam sokkal tájékozottabb kollégáimmal. Az ENSZ égisze alatt könyvet írtunk arról, hogy milyen legyen általában a gazdaság kormányzati irányítása a fejlődő országokban (*Malinvaud–Sen és szerzőtársaik* [1997]). J. C. Milleron, M. Nabli, A. Sen, A. Sengupta, N. Stern, J. Stiglitz, K. Suzumura és én végeztük a munka javát. Mondanivalónkkal nem akartunk eredetiek lenni.[3] Három gondosan megfogalmazott üzenetünket most durván leegyszerűsítve ismertetem.

1. A [fejlődő országok] fejlesztési politikájának számos hibája a piac elégtelen alkalmazásából fakadt. Más esetekben azonban a piacok nem is léteznek, vagy rosszul mű-

[2] Ahogyan nőtt saját felelősségi szintem a hivatalos francia statisztikában, egyre kényelmetlenebbül éreztem magam e tekintetben, különösen a nemzetközi statisztikai találkozókon, ahol e kérdések sohasem kerültek terítékre. Nyugati kollégáimmal együtt azt hittem, hogy a nemzetközi nagypolitika követelményei hallgatást kényszerítenek ránk.

[3] Valójában e nézetek másutt is megtalálhatók, például *Rodrik* [1996]-ban.

ködnek. Sajnos, a fejlesztési tapasztalatok arról tanúskodnak, hogy az állami beavatkozás is számos hibával jár, képtelenek az összes piaci kudarcot kiküszöbölni.

2. Az emberi képességek kibontakoztatása a sikeres fejlesztési politika kulcseleme. Ehhez nincs szükség valamilyen speciális állami szerepvállalásra. Ennek ellenére bizonyos jól kialakított tervezésre szükség lehet e fejlesztési célok eléréséhez.

3. A makroökönómia instabilitása komolyan veszélyezteti bármely fejlesztési folyamat fenntarthatóságát. Ebből következik, hogy a fejlesztési stratégiáknak nem megsérteniük, hanem tartalmazniuk kell a makroökönómiai stabilitást.

Nem kell hangsúlyoznom, hogy a fenti értékelés jelentősen eltér a háború utáni első két évtizedben elfogadott elképzelésektől. Fontos különbségeket emelek ki: megváltoztak a tervezés, valamint a piac szerepéről alkotott vélemények – mind a hazai erőforrás-elosztás, mind a világgazdaságba való beilleszkedés kérdésében, figyelembe véve az ezzel járó lehetőségeket és megszorításokat. A kötet elsősorban a fejlődő és az átmeneti országokról szól, de ugyanez a különbség megtalálható Nyugat-Európában a régi és új nézetek között.

Nem taglalom, hogy miért kell az államnak a jövőben is fontos szerepet vállalnia. Ez az elképzelés széles körben elfogadott, és a rendelkezésre álló közgazdasági irodalom meglehetősen jól bemutatja azt a keretet, amelyben ez a szerepvállalás végbe megy. A divat ingája az elmúlt húsz évben gyakran lendült ki az ellenkező irányba, túl rózsaszínű szemüvegen át láttatva a piacokat, és túl sötéten az állami beavatkozást, de hát ez is változni fog.

Ellenkezőleg, az irodalom jelenleg annyira elhanyagolja a tervezésnek a jól működő államban játszott szerepét, hogy sokan azt gondolhatják, értelmes közgazdász ma már említést sem tesz róla. A tény azonban az, hogy valamilyen formájú kormányzati tervezés minden országban létezik. Sok helyen, ahol ez a tevékenység visszaszorul, a közszolgáltatások terén a minőség romlását és a politika túlzott térnyerését figyelhetjük meg. Ezért szeretnék itt foglalkozni a tervezés szerepével, megemlítve, hogy az erre vonatkozó gondolatokat részben saját korábbi részvételem a francia tervezésben, részben a tervezéssel foglakozó szakirodalom inspirálta.

Visszatekintve a háború utáni nyugat-európai tervezési mozgalomra, amelyet olyan kiválóságok fémjeleztek, mint J. Tinbergen, R. Frisch és R. Stone, el kell ismerni, hogy túlságosan is gyakran alkalmazták a mérnöki megközelítést: a gazdaság egy rendszer, a kormányzatnak eszközöket kell alkalmaznia, hogy teljesítsék a nemzeti célokat. Ismerve a gazdasági rendszert és az ország céljait rangsoroló célfüggvényt, a politikai szerveket képviselő tervezők meghatározhatják a lehetséges választások közül a legjobbat, és azt az biztosító optimális döntéseket. Ezt az elképzelést a legkövetkezetesebben R. Frisch képviselte élete második felében, és ez irányította egész kutatását. Élete végén azonban Frisch különösen hangsúlyozta az utolsó fázis nehézségét: hogyan lehet meghatározni a kormányzati döntéseknek azt a halmazát, amely az optimális tervet adja? Nehézségeket okozhat a gazdasági rendszer megfelelő leírása, továbbá demokráciákban a tervezők, a politikusok és a lakosság közötti kölcsönhatások.

A mérnöki megközelítés elégtelenségét azonban sokan észrevették a tényleges tervezők között, még Franciaországban is, ahol a legtöbben közülük „mérnökközgazdászok" voltak. Néhány magas rangú állami tisztviselő, különösen P. Massé szellemi vezetése alatt, eltérő véleményt alakítottunk ki a tervezők szerepéről, s erről Carrét és szerzőtársait idézem.

„A nemzeti tervezés hatása főleg azokban a változásokban nyilvánult meg, amelyek a közületi és a magánszféra döntéshozóinak hozzáállásában és viselkedésében következett be. Elsősorban nem a Tervben kifejezett hivatalos dokumentumok létezésében követhető nyomon, hanem sokkal inkább az összehangolt cselekvésben, a Terv munkacsoportjai-

nak és bizottságainak erőfeszítéseiben, a tervezés által életre hívott kormányzati és vállalati tanulmányokban, és végül a tervbizottsági döntésekben, mialatt a terv megvalósult. Az információ- és eszmecsere, a megoldandó problémák előtérbe kerülése és a megoldások felkutatásának igénye az összehangolt cselekvésekre való törekvésből fakadt, amely segített a döntéshozóknak abban, hogy meghatározzák a fejlesztési kilátásokat és a szükséges feltételeket." (*Carré és szerzőtársai* [1975] 493. o.).

Világos, hogy mi távol álltunk a mérnöki felfogástól. Ugyancsak távol álltunk a direkt bürokratikus szabályozás gyakorlatától, amelyet Kornai [1993] így jellemez: „...sajátos módon egyesíti a szervezettséget és a szervezetlenséget, az előrelátást és a kapkodást, a közös nagy érdekek szolgálatát és a részérdekek gátlástalan érvényesítését". (7. fejezet, 159. o.) Mi rendre előrelátásra és a közérdek szolgálatára törekedtünk, de nem tettünk úgy, mintha az odavezető folyamatokat teljesen uraltuk volna.

Az itt felidézett megközelítés inkább a tervezési intézmények és a tervezési folyamat szerepét, mintsem a tervdokumentumét hangsúlyozza. Tökéletesen illik a North [1994] által javasolt intézményi megközelítéshez. North szerint lehetetlen megérteni a gazdasági fejlődést, ha „elhanyagoljuk az ösztönző rendszert, amelyet azok az intézmények testesítenek meg, amelyek meghatározzák, mennyi legyen a társadalmi (societal) beruházás" a műszaki fejlesztésbe, az emberi tőkébe és hasonlókba. Ezek az intézmények strukturálják az emberi kapcsolatokat, az egyéni elképzeléseket, és lényeges részei a közös tanulási folyamatnak. Ma már elismerik az intézmények szerepét a társadalmi fejlődésben. Például a World Bank [1993] főleg azokkal az intézményekkel foglalkozik, amelyek javítottak a piac működésén és a kormányzat beavatkozásán, hozzájárulva a távol-keleti országok sikereihez. (Árulkodó azonban, hogy a könyv alig említi a tervezés szerepét - annak ellenére, hogy a szóban forgó országok többségének vannak tervezési intézményei.)

Mivel a tervezést szélesebb intézményi keretben és az ország gazdasági rendszerében kell szemlélni, természete és formája országonként változhat. Semmi okunk nincs azt feltételezni, hogy az egyik-másik legfejlettebb országban működő típus megfelel a kevésbé fejlettek igényeinek. Mielőtt döntenénk a tervezési intézményekről és folyamatokról, számos kérdést kell tisztázni. A létező tervezési intézmények létjogosultságát gyakran azzal igazolják, hogy azok olyan feladatokat látnak el, amelyeket másutt másként oldanak meg. Ez belátható, ha figyelembe vesszük a kormányzat hagyományos feladatait, és megvizsgáljuk szerepét az összes - magán- és közösségi - döntéshozó által gyűjtött és felhasznált információ rendszerében.

A bürokrácia és a közösségi választás elméletei gyakran érvelnek úgy, hogy a hosszú távú gondok és a gazdasági hatékonyság ismérvei nem tartoznak a kormányzaton belüli döntések fő meghatározóihoz. Ha ez így van, akkor mélyen fekvő okok vannak arra, hogy léteznek hatékonysággal kapcsolatos intézményi struktúrák és folyamatok. Ezek a műszaki minisztériumokon, költségvetési szerveken, parlamenti bizottságokon, auditáló cégeken belül stb. találhatók. Ott azonban, ahol ezek a szervezetek gyengék, vagy nem foglalkoznak gazdasági kérdésekkel, fontos lehet egy tervezési intézmény, hogy megjelenítse a hosszú távú politikát, figyelje a belső és a külső adósság fenntarthatóságát, felügyelje a mindenütt jelentős közösségi szektor részei közötti, valamint a különféle közberuházások erőforrás-elosztásának koherenciáját, koordinálását és szigorúságát. (A közberuházások költség–haszon elemzésének gyakran kell megakadályoznia a mértéktelen politikai követelések teljesülését.) Ha egyszer egy tervezési intézmény hitelessé válik, akkor képes visszatartani a kormányzatot az érdekcsoportok túlzott befolyásolásától.

A gazdasági szereplők többé-kevésbé közvetlenül több forrásból kapnak információkat: piacoktól, gazdasági és műszaki sajtótól, a szereplők üzleti vagy kereskedelmi szervezeteitől, kormányhivataloktól és a többi. Hosszú távú döntésekhez azonban a piacok nem adnak átlátható információkat, más forrásokból kiegészítésre és állandó felfrissítés-

re szorulnak. A gazdaság termelékenysége függ e sokoldalú források megfelelőségétől. Világos, hogy a lehetőségek tartománya széles: egyik véglet az Egyesült Államok, ahol a piaci rendszer fejlett, a szolgáltatószektor hatalmas, gazdag a magánintézmények választéka, széles körű a műszaki és a gazdasági oktatás. A másik véglet a nagyszámú fejlődő ország. Különösen olyan helyeken szükséges tervezési intézmények létesítése és fenntartása – amelyek összegyűjtik, feldolgozzák és szétosztják az információkat –, ahol alacsony színvonalú a termelők és a kereskedők képzése, ahol az információ magánforrásai vagy hiányoznak, vagy elégtelenek ahhoz, hogy üzeneteket adjanak a műszaki tudásról és a társadalmi-gazdasági trendekről.

Egy sajátos információfeldolgozási feladat a közberuházások költség–haszon elemzésében használt árakra vonatkozik. Néhány esetben olyan okokból szükség van a piaci árak korrekciójára, amelyeket széles körben megvitattak és amelyekre itt csak hivatkozunk.[4] Ráadásul legtöbb beruházás jövőbeli input- és outputárait csak becsülni lehet. Természetesen a tervhivatal feladata, hogy kiszámítsa: milyenek legyenek a fő árjelzők, amelyeket a közberuházások decentralizált értékeléséhez alkalmazunk, mivel e jelzők értékének meghatározása általános egyensúlyi elemzést igényel.

Ez volt az elképzelésem, amikor 1963 júliusában először találkozhattam Kornai Jánossal. Már olvastam cikkét, amelyet Lipták Tamás matematikussal együtt írt a kétszintű tervezésről, és ez szoros kapcsolatban állt a „decentralizált tervezési eljárásokról" szóló cikkemmel. Ez utóbbit azért írtam, hogy megalapozzam a francia tervezésben alkalmazott elemzéseket, amelyek a befektetésértékeléshez használt árjelzők meghatározását szolgálták. Az ösztönzést egy P. Massé által szervezett munkatalálkozó adta, amelyen M. Boiteux is részt vett. Még ma is azt hiszem, hogy ez a naiv „alkalmazás" relevánsabb volt, mint a kor számos, más ambiciózusabb vállalkozása, amelyeket a tervezés mérnöki megközelítése inspirált. 1993-as könyvének egyik nagyon meggyőző fejezetében Kornai János kitér a tervezés „matematikai módszereinek" szélesebb értelemben vett hasznosítására, és megmutatja, miért nem alkalmazták, és nem is alkalmazhatták őket a tervgazdaságban.

Valóban, ha a gazdasági tervezés matematikai elméletét úgy tekintjük – ahogyan Heal [1973] összefoglalta –, mint nagy méretekben közvetlenül megvalósítható módszerek tárházát, akkor nem vehető nagyon komolyan. Inkább azt kell gondolni, hogy az elmélet valamilyen kezdeti megértést nyújt azokról a folyamatokról, amelyekben a lényeges információkat begyűjtik, például a közjavak előállítására vonatkozó döntésekhez – hogy egy másik releváns „alkalmazást" említsek.

A jóléti állam szociális hálóját ért kihívások

A legnehezebb kérdés a fejlett országok gazdasági rendszerének jövőjéről az ún. jóléti állam intézményeire irányul, a tiszta jövedelem-újraelosztástól a foglalkoztatási politikáig. A legtöbb közgazdász egyetért abban, hogy két komoly kihívással kell szembenézni: 1. megérteni, hogy milyen lesz a fejlődés, amely számos országban vélhetőleg fenntarthatatlan állapotból indul el, és 2. reformokat javasolni polgártársainknak. Valóban, Kornai János mostanában a második kérdéscsoport felé fordult, különösen Magyarország esetét mérlegelte (*Kornai* [1996]. A következő tapogatózó megjegyzésekben arról számolok be, hogyan látom e nehézségeket (lásd még *Malinvaud* [1994]).

Közgazdászként legtöbbünk hajlamos e kérdéseket a megvalósíthatóság és a hatékonyság szempontjából nézni. A moralisták, ellenkezőleg, az etikai elvek prizmáján keresztül

[4] Például *Dréze–Stern* [1987].

tekintenek rájuk. Amint javaslatokat kívánunk tenni, nyíltan be kell mutatnunk, milyen elvek inspirálnak bennünket. Még a tiszta előrejelzések is támaszkodnak bizonyos feltevésekre a társadalomban uralkodó erkölcsöket és vele kölcsönhatásban a rendszer teljesítményének fejlődését illetően. Ezért természetes az erkölcsi elvekkel kezdeni.

1996-os cikkében János valóban így jár el, és két elvet mond ki, amelyek a mostani elemzés gerincéül szolgálnak. A második elve a „szolidaritás", amelyet a következőképpen fogalmaz meg: „Segíteni kell a szenvedőknek, a bajba jutottaknak, a hátrányos helyzetben lévőknek." Széleskörűen elfogadott ez az elv, bár néhány moralista némileg másként fogalmazna és a szükséget szenvedők jogairól beszélne (lehet, hogy kifogásolnák János „együtt érző szolidaritás" kifejezését is). A fő kérdés az, hogy ismerjük a szolidaritás fokozatát és formáját, és itt lép be a másik fő elv.

Néhányan egyszerűen „individualizmusnak" neveznék. János a határozottan jobb rövid kifejezést használja: „emberi méltóság". Ezt gyakran fogalmazzák meg az egyén alapvető jogainak garanciájaként: annak az egyénnek, akinek a szabadságát tiszteletben tartják és aki részt vesz a társadalom életében. De ezek az alapvető szabadságjogok gyakran ütköznek egymással és az alapszükségletekkel, amelyre a fenti szolidaritási elv utal. Ezért fontos az emberi méltóság értelmezése.

Mivel Kornai János szenvedett a totalitárius rendszerben, természetes, hogy a következőképpen érvel: „Meg kell erősíteni az egyén autonómiáját az elterpeszkedett Állam-Leviatánnal szemben." (*Kornai* [1996] 37. o.) Más körülmények között élők az emberi méltóság más oldalait hangsúlyozhatják, például a munkához való jogot vagy a munkanélküli kínlódását, amelyet a diszkrimináció vagy a munkaalkalom hiánya okoz. Az, hogy a szolidaritás és az emberi méltóság elve között milyen sorrendet állítunk fel, komoly szerepet kap a jóléti állam reformjáról szóló döntésekben.

Amikor erkölcsi dilemmákkal találkozunk, eszünkbe jut, hogy vajon az emberek mit részesítenek előnyben, és leggyakrabban a demokratikus folyamatra hagyjuk a döntést. Kornai [1996] harmadik, „átláthatósági" elve is ide vezet. De János e tekintetben nem bízik a politikusokban, és aggódik, hogy az emberek nincsenek tisztában azzal, mennyi adót fizetnek. Felhívja az értelmiséget, hogy legyen bátorsága szembenézni a tényekkel, és ne feledkezzen meg a képviselők és a hivatalnokok becstelenségéről. Saját értékelésem némileg más lenne, részben (de nemcsak) azért, mert becsületes tisztviselők között éltem.

Először, mély benyomást tesznek rám a modern megközelítésben rejlő ellentmondások. A fennálló morálfilozófia egyszerre jelenti ki a szolidaritást és az egyéni autonómiát, de nem ismeri fel a kettő kibékítésének nehézségeit, különösen a reformált, de még mindig fontos jóléti állam fenntarthatósága szempontjából. Ez a filozófia valójában hajlamos visszautasítani a szükséges eszközöket: a társadalmi kényszert, a vagyon újraelosztását, az egyén kötelességét mások iránt, kezdve az eltartott családtagokkal és a közeli szomszédokkal. A közerkölcs elvben jóindulatú, de egyéni és politikai viselkedésben cinikus, a szerencsétlenekkel való szóbeli együttérzés gyakran párosul a jószerencse teljes hozadékának mohó begyűjtésével. Azt gondolom, hogy a kialakuló feszültség tovább növekszik, magam előtt látom a heves viszály felhalmozódó összetevőit.

Másodszor, emlékszem arra, hogy a korábbi szociális politikát gyakran olyan vezetők segítették, akik kötelességüknek érezték, hogy az egyént megvédjék saját rövidlátása és spontán választása más gyöngeségeitől: ezek a dolgok motiválták a köznyugdíjak, a kötelező biztosítás, a kötelező iskoláztatás, a kábítószer-törvénykezés stb. bevezetését. Nem gondolom, hogy a hasonló megfontolások elavultak volna. A közösségi javak gazdaságtanának most is el kell ismernie az ún. érdemjavak *(merit goods)* fontosságát. Más szavakkal, akárcsak a múltban, az értelmiségre ma is nagy szerep vár, hogy segítse a társadalmat az igazságos és konzisztens erkölcsi elvek kiválasztásában és megvalósításában.

Valóban, a jóléti államok fő nehézségei nem a célok helytelen megválasztásából fakadnak, hanem a lehetséges alternatívák tartományának hibás felméréséből. A legnagyobb probléma a hosszú távú megvalósítással kapcsolatos. Ezt különösen jól világította meg A. Lindbeck közelmúltbeli írásaiban: a múltban túlzottan derűlátó elképzeléssel éltünk a mikroökonómiai viselkedésről és a makroökonómiai szabályozásról.

Lindbeck [1995] taglalja a mikroökonómiai vonatkozásokat különösen a hatékonysági szempontból, s én is erre szorítkozom a továbbiakban. Először is kiemeli azt a tényt, hogy a jóléti rendezés néhány dimenzióban valóban hatékonyabb, mint ami önkéntes alapon a szabad piacon történne: mivel nehéz akkor kölcsönözni, amikor a zálog az emberi tőke, s az önkéntes biztosítás nagy adminisztratív költségekkel jár és más okok miatt is, a kötelező társadalombiztosítás hatékonyabban valósítja meg az életciklus folyamán a jövedelem újraelosztását, a kockázatok csökkentését és az emberi tőkébe való beruházást. De ezekkel az előnyökkel szemben hátrányok is állnak: statikus hatékonyságbeli költségek keletkeznek a jóléti államot finanszírozó adókivetésből és a haszon elosztásából. Lindbeck külön hangsúlyozza a hatékonyság kérdésének eddig elhanyagolt dimenzióját, nevezetesen azt, hogy mi történik hosszú távon, amikor is bizonyos ösztönző hatások felhalmozódnak és szembekerülnek más tényezőkkel. Esetleg hatékony, de inkább hibás körök jönnek létre, amint az emberek megtanulják, hogyan alkalmazkodjanak, és amint a társadalmi normák fejlődnek.

Lindbeck [1996] megvizsgálja a jóléti állam és a teljes foglalkoztatottság politikája közti kapcsolatokat. Azzal érvel, hogy e kapcsolatok sokkal bonyolultabbak, mint korábban gondoltuk volna, amikor is egyszerűen azt mondtuk, hogy a társadalombiztosítás fejlesztése erősíti az automatikus stabilizátorokat. A valóság ezzel szemben az, hogy az automatikus költségvetési szabályozók csak a költségvetési hiánynak egy pontjáig stabilizálják az aggregált kibocsátást és foglalkoztatást, s e ponton túl a magánszemélyek már tévesen reagálnak. Sőt, nagyvonalú jóléti kedvezmények, szigorú munkásvédelmi törvények és magasabb minimálbérek növelik az ún. egyensúlyi munkanélküliségi rátát. Lindbeck még hozzáteszi, hogy a hosszú távú ösztönző hatások valószínűleg még tovább növelik a munkanélküliség tartósságát.

Különféle vizsgálatok, amelyeken a fenti következtetések alapulnak, nagyon gyakran nagyfokú bizonytalanságot árulnak el az elképzelt hatások erősségét illetően. A jóléti állam reformjának különféle kihívásai közt, amelyekkel a közgazdászszakma szembe kerül, előkelő helyet foglal el a fontos hatások megbízható becslésének a nehézsége, mivel más szakma semmi objektívat nem tud mondani róluk. E kihívás megválaszolása különösen fontos lesz a derűlátó forgatókönyv megvalósulásakor, amikor is fokozatosan kiderül a népesedési, az orvosi, a természeti erőforrásokkal, a gazdasági és a társadalmi kérdésekkel kapcsolatban, hogy kevésbé akut a helyzet, mint azt egyesek gondolták. Ekkor a reformereknek pontos becslésekkel kell rendelkezniük az alternatív programok következményeiről, amelyek különböznek a közösségi szabályozás méretében, a hátrányos helyzetűek és szerencsétlenül jártak közösségi kárpótlásának a fokozatában és formájában, és az adó- és társadalombiztosítási befizetések szabályaiban.

Hivatkozások

Carré, J. J.–Dubois, P.–Malinvaud, E. [1975]: French Economic Growth. Stanford University Press.

Dréze, J.–Stern, N. [1987]: The theory of cost-benefit analysis, Megjelent: *Auerbach, A.–Feldstein, M.* (szerk): Handbook of Public Economics. North Holland, Amszterdam.

Heal, G. [1973]: The theory of economic planning. North Holland, Amszterdam.

KORNAI JÁNOS [1990]: Tulajdonformák és koordinációs mechanizmusok affinitása. Valóság 1. sz. 1–15. o.

KORNAI JÁNOS [1993]: A szocialista rendszer. Kritikai politikai gazdaságtan. HVG Kiadói Rt., Budapest.

KORNAI JÁNOS [1996]: Az állampolgár és az állam: a jóléti rendszer reformja. Mozgó Világ, 2. sz. 33–45. o.

KORNAI JÁNOS–LIPTÁK TAMÁS [1992]: Two level planning. Econometrica, 33. k. 146–169. o. Első megjelenés: Kétszintű tervezés. Játékelméleti modell és iteratív számítási eljárás népgazdasági távlati tervezési feladatok megoldására. MTA Matematikai Kutató Intézetének közleményei, 1962. 7(4) B sorozat, 557–621. o.

LINDBECK, A. [1995]: Incentives in the welfare state: lessons for would-be welfare states, A Nemzetközi Közgazdasági Társaság Kongresszusán tartott Austin Robinson előadás, amely megjelenik a konferenciakötetben.

LINDBECK, A. [1996]: Full Employment and the Welfare State. P. K. Seidman alapítvány, Memphis, Tennessee.

MALINVAUD, *E.* [1967]: Decentralized Procedures for Planning, Activity Analyis and Economic Growth (*Malinvaud, E.–Bacharach, M. O. L.*), McMillan, London.

MALINVAUD, E. [1994]: Is the European welfare state unsustainable? Rivista di Politica Economica, angol kiadás, december, 237–256. o.

MALINVAUD, E.–SEN, A. ÉS SZERZŐTÁRSAIK [1997]: Development Strategy and Managment of the Market Economy. UN. New York.

VON MISES, L. [1922]: Socialism: an Economic and Socialolgical Analysis, angol fordítás: Jonathan Cape, London, 1936.

NORTH, D. [1994]: Economic performance through time. American Economic Review, Vol. 84, június, 359–368. o.

RODRIK, D. [1996]: Understanding economic policy reform. Journal of Economic Literature 34, 9-41.

WORLD BANK [1993]: The East Asian Miracle – Economic Growth and Public Policy. Oxford University Press.

Kornai - a kortársak szemével

Előző számunkban ezzel a címmel közöltünk összeállítást Kornai János 70. születésnapja alkalmából. Chikán Attila írását is ott terveztük közreadni. Ezúttal nem a nyomda, hanem az Internet ördöge miatt Chikán Attila válasza körkérdésünkre csak most kerülhet az olvasók elé. A késedelemért elnézést kérünk.

1. *A francia Becsületrendtől a vezető folyóiratok hivatkozásáig a világ számtalan tanújelét adta Kornai János tudományos teljesítménye elismerésének. Mit jelent személyesen az Ön számára Kornai munkássága?* 2. *Mi lehet a titka annak, hogy egy kis ország - történelmi okokból is leküzdhetetlennek tűnő - korlátai közül kitörve, Kornai Jánosnak sikerült kivételes súlyra szert tenni ebben az „amerikai tudományban"?* 3. *A Nagy Generáció, a mai ötvenévesek számára Kornai művei meghatározó intellektuális élményt jelentettek. Hogyan értékeli Kornai hatását az utánuk következő nemzedékre, a mai huszonés harmincévesekre?*

1. Kornai János munkássága két vonatkozásban is alapvető szakmai élményt jelentett és jelent számomra. Az egyik tartalmi jellegű: már viszonylag korán hallatlanul sokat tanultam tőle a szocialista gazdaság működéséről. Ez mind személyes alapállásomat, mind saját szakmai tevékenységemet igen nagy mértékben befolyásolta, az Anti-equilibrium olvasása után, lényegében a hetvenes évek elejétől. Kornaitól származó szellemi élményeim másik csokra a szakmai igényességhez, egzaktságra törekvéshez kapcsolódik. Ez az igényesség egyrészt a tudományhoz, illetve éppen választott aktuális témájához való általános hozzáállást jelenti, másrészt pedig az alkalmazott megközelítést, módszertant.

2. A Kornai János sikerét magyarázó tényezők közül számomra kettő emelkedik ki. Az egyik a fentiekben már vázolt megközelítés, amely lehetővé tette, hogy a közgazdaságtan főáramában dolgozó közgazdászok is elfogadják és követni tudják/akarják Kornai súlyosabb társadalmi töltetet hordozó mondanivalóját. Másrészt - az előző tényezőtől nem függetlenül - Kornai sikeréhez hozzájárult, hogy világszínvonalon tudta közvetíteni a szocialista gazdaságok működési kérdéseinek tudományos értékelését az ez iránt érdeklődő, de tartalmilag hiteles és módszertanilag elfogadható írásokban igencsak szűkölködő „nyugati világ" számára.

3. Sok éven keresztül tartottam egész éves kurzusokat a Rajk László Szakkollégiumban Kornai munkáiból: előbb főként az Anti-equilibrium, majd elsősorban A hiány alapján. A mai harmincasok számára ezek a művek alapvető szemléletformáló hatásúak voltak. A rendszerváltást követően természetesen csökkent az érdeklődés a diákok körében a „múlt rendszert" magyarázó művek iránt, ezek helyére Kornainak az átmenetet elemző írásai léptek. Tekintélye nem kisebbedett. Ezt más tényezők mellett az jelzi, hogy a Rajk kollégiumi gyűlése 1997-ben neki ítélte a Neumann János díjat, amelyet a kollégium három éve alapított a szakkollégium szellemi életére hosszabb távon, az egzakt társadalomtudományok területén legnagyobb hatást kifejtő tudós részére.

Chikán Attila

Chikán Attila, Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem.

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. február (174–192. o.)

SIMON GYÖRGY

Növekedési tényezők, ár-, bér- és profitmechanizmus a modern gazdaságban

A neoklasszikus növekedés- és árelméletből kiindulva vizsgáljuk meg a fizikai és a humán tőke együttes hatását, a humán tényező centrális, determináló szerepét, a növekedési mechanizmus evolúciós jellegét, a technikai haladás és a monopolhelyzetek befolyását az árképződésre, valamint a bér- és profitmechanizmusra.

Az ismertetett növekedési modell egy általánosított Cobb–Douglas-függvény, erre épül a modern ár-, bér- és profitmechanizmus sajátosságait figyelembe vevő modellrendszer. Az elvi következtetéseinket a világgazdaságban domináns szerepet játszó országok (Egyesült Államok, Japán, NSZK, Anglia, Franciaország) fejlődésének ökonometriai analízise alapján tesszük meg. A legfontosabbak ezek közül: *1.* a technikai haladás a fizikai és a humán tőke kombinált, egymást hatványozó hatásától függ, s ilyen értelemben endogén jellegű; *2.* a modern gazdaságban a technikai haladás és a monopolhelyzetek által befolyásolt fejlődésorientált ármechanizmus működik; *3.* a termelési tényezők ára, a bruttó profit és a bruttó bér nem a tényezők saját határtermékeihez igazodik, hanem inverz elosztási rendszer alakult ki: a fizikai tőke határtermékét a nagyobbrészt a humán tényező kapja, a humán tényező határterméke viszont körülbelül felerészben a bruttó s ezen belül a nettó profit forrása.*

A cikk tárgya a növekedési tényezők szerepe, hatásmechanizmusa és ennek alapján az ármechanizmus működése, ideértve a termelési tényezők árainak, a bruttó béreknek és a bruttó profitnak a képződését is. A kutatás kiindulópontja a *neoklasszikus elmélet.*[1] A következőket vesszük figyelembe: *1.* a teljes tőke (fizikai és humán) hatásmechanizmusát; *2.* a humán tényező centrális, determináló szerepét; *3.* a növekedési mechanizmus evolúciós jellegét; *4.* a technikai haladás és a monopolhelyzetek hatását az árképződésre, valamint a bruttó bér és a bruttó profit alakulására.

Az alapkoncepció

A *neoklasszikus elmélet* értelmében a modern gazdaság ármechanizmusa kínálati oldalról a növekedési tényezők hatásmechanizmusán alapul. A termék egyensúlyi ára az előállításához felhasznált termelési tényezők makroökonómiai határtermékeinek összege. A növekedési mechanizmus egyben ármechanizmus is, mégpedig a kifejezés tágabb értelmé-

* A kutatás OTKA-támogatással (T 019134) folyt. A szerző köszönettel tartozik *Molnár Györgynek* és *Révész Gábornak* értékes tanácsaikért és észrevételeikért. A cikk tartalmáért természetesen kizárólag a szerző felelős.

[1] *Solow* [1956], [1957], *Samuelson–Nordhaus* [1987].

Simon György az MTA Közgazdaság-tudományi Intézetének tudományos tanácsadója.

ben, mivel a termelési tényezők (a munka és a tőke) egyensúlyi árai a neoklasszikus elmélet szerint e tényezők makroökonómiai határtermékei.

Az egyensúlyi ár klasszikus értelmezése feltételezi a tökéletes versenyt, ami a valóságban nem létezik. A szakirodalom ennek kapcsán már korábban vizsgálta a monopolárakat, újabban a monopolhelyzetek, innováció szerepét a növekedési modellekben.[2] Most a probléma ármechanizmus-oldalával foglalkozunk.

A növekedési mechanizmust előbb az *áraktól elvonatkoztatva* jellemezzük. Erre lehetőséget nyújt a változatlan, illetve összehasonlítható árak feltételezése, továbbá az a körülmény, hogy a növekedési mechanizmus elsődlegesen a termékvolumenek alakulását és a termelési tényezők ily módon értelmezett határtermékeit determinálja mind makroszinten, mind pedig mikroszinten, vállalatokra, ágazatokra vonatkozóan.

Az alapvető tényezők körét és kölcsönhatásait illetően a következő meggondolásokból indulunk ki.

1. Az alapvető növekedési tényezőkhöz tartozik a fizikai és a humán tőke, a munka és a gazdaság szűkös természeti feltételei (termőföld, ásványkincsek).

2. A fizikai tőke az állótőke, lényegében a munkaeszközök.

3. A humán tőke a humán tényező stockja, a munka pedig flowja. A humán tőke három komponensből tevődik össze:

- munkaképes ember képzettség nélkül;
- a dolgozók általános és szakmai képzettsége;
- a kutató-fejlesztő tevékenységet lehetővé tevő képességek és képzettség.

4. A munka mennyisége közelítően a munkaórák számával jellemezhető. A képzettség hasznosítása kapcsán lényeges a munkaidő hossza is. Az évi munkaidőt (munkaórákban kifejezve) vesszük figyelembe.

5. A szűkös természeti feltételek hatása a fizikai tőkéhez hasonló, azonban specifikus jellegű. Súlyuk a modern gazdaságban általában nem nagy, szerepüket ehelyütt nem vizsgáljuk.[3]

6. A humán tényezőnek a termelés és növekedés folyamatában centrális szerepe van. Determinálja az egész növekedési folyamatot, mint azt az endogén növekedéselmélet[4] több fontos szempontból figyelembe veszi. A technikai haladás neoklasszikus értelmezése szintén a humán tényező ily szerepére utal.

7. A növekedési mechanizmus evolúciós jellegű, mivel az ember kreatív tevékenysége kutatói és vállalkozói-gazdaságfejlődési folyamatot generál, amelynek keretében változnak a termelési, illetve növekedési tényezők közötti kölcsönhatások, vagyis változik, fejlődik maga a növekedési mechanizmus. A humán tényező centrális, meghatározó szerepe folytán a változások olyan törvényszerűségek szerint mennek végbe, amelyek a többi növekedési tényezőnek a dolgozó emberhez viszonyított nagyságától függnek.

Ezért szerepelnek modelljeinkben az ún. felszereltségi mutatók: tőkefelszereltség, kutatásfelszereltség stb. A felszereltségi mutatók köre a kutatás eredményeként részben változott, a felhasználásukkal nyert összefüggések pontosabbá váltak, azonban a koncepció lényege első modellünk (*Simon–Szamovol* [1982]) óta változatlan.[5]

Növekedési és ármodellünk (a bér-és profitmodellt is ideértve) a következő felszereltségi

[2] *Romer* [1990], *Grossman-Helpman* [1994].

[3] Ilyen jellegű vizsgálatok találhatók *Simon–Kőrösi* [1983]-ban.

[4] *Romer* [1986], [1990], [1994], *Lucas* [1988], [1993], *Becker-Murphy-Tamura* [1990], *Jones-Manuelli* [1990], *Rebelo* [1991], *Mankiw-Romer-Weil* [1992] és számos más publikáció tárgyalja a problémakört. Összefoglalóan lásd: *Meyer* [1995] és *Valentinyi* [1995]. Első endogén növekedési modellünk angol nyelvű publikációja *Simon–Szamovol* [1982].

[5] A hatvanas évek második fele óta ilyen álláspontot képviseltem, amit több cikkben és könyvben publikáltam.

mutatókat veszi számításba. *Tőkefelszereltség:* az egy dolgozóra jutó állótőke összehasonlítható áron. *Képzettség:* a képzési évek száma egy dolgozóra.[6] *Kutatásfelszereltség:* a kutató-fejlesztő tudósok és mérnökök száma az összes dolgozók számához viszonyítva.[7] *Munkaidő:* az egy dolgozó által teljesített munkaórák száma éves szinten.[8]

A gazdaságfejlődés olyan kezdeti állapotból indult, amelyben az emberelődök még nem használtak munkaeszközöket, nem volt tőkefelszereltség, továbbá a természeti erőforrások általában nem voltak szűkösek. Ezt követte az a fejlődési szakasz, amelyben ma is élünk: a kézi, majd gépi munkaeszközökkel végzett nem automatizált (legfeljebb részlegesen automatizált) termelés.

A fejlődés abban az irányban halad, hogy a gépesítés és automatizálás mind teljesebbé válik, az ember fokozatosan kiszorul a közvetlen termelőfolyamatból. Távolabbi perspektívában megjelenik az emberi közreműködést csak egészen kis mértékben igénylő társadalmi méretben automatizált termelés.

Mi jellemzi az egyes fejlődési szakaszok növekedési mechanizmusát?

A kezdeti állapotban két termelési tényező volt: a humán tőke első komponense és a munka. E két tényező olyan outputot eredményezett, amely biztosította az emberelődök létszükségleteit. Csak extenzív növekedés volt lehetséges, termelékenységemelkedés nem. Azért kell e nagyon távoli helyzettel foglalkozni, mivel a növekedési mechanizmusban a későbbi fejlődés sajátosságai ráépülnek a korábbiakra, akárcsak az emberi agy felsőbb régiói az ősi agystruktúrákra.

A nem automatizált termelést mindenekelőtt a fizikai tőke megjelenése különbözteti meg a kezdeti állapottól, továbbá az, hogy nélkülözhetetlenné válik a humán tőke második és harmadik komponense. A két tőkefajta - fizikai és humán - együttesen, egymást erősítve fejti ki hatását, ami a kézi munkaeszközökkel végzett termelés időszakában a termelékenység lassú, majd a gépi termelés, illetve a kapitalizmus szakaszában gyors növekedéséhez vezetett. Ugyanakkor a természeti erőforrások jelentős része szűkössé vált, és fékezően hat egyes ágazatok - bányászat, mezőgazdaság - fejlődésére, de a negatív hatást a technikai haladás többnyire ellensúlyozza.

Az automatizált termelésre való áttérés folyamatában a termelés volumene és a gazdasági növekedés végső soron a fizikai tőke függvényévé válik. Az áttéréshez azonban magas képzettségű dolgozók kellenek, s a teljes automatizálás állapotát a gazdaság aszimptotikusan közelíti, százszázalékosan feltehetőleg soha nem éri el, bár egyes ágazatok (villamosenergia-termelés, a vegyipar bizonyos ágai stb.) már ma sincsenek nagyon messze az ily fejlettségi szinttől.

Egészében azt mondhatjuk, hogy napjaink gazdaságában a dolgozók teljes - fizikai és humán - tőkével való felszereltsége hat, a kezdeti állapotból örökölt növekedési mechanizmussal együtt. Az előbbit tőkemechanizmusnak, az utóbbit bázismechanizmusnak fogjuk nevezni. A tőkemechanizmus lényege, hogy a fizikai és humán tőkével való ellátottság kombinált effektusa hatványozza a fizikai tőkével (állótőkével) való felszereltség eredményét, nemcsak átvitt, hanem matematikai értelemben. A tőkemechanizmus két alapvető komponensből áll , amelyek összeszorzódva hatnak a gazdasági növekedésre, illetve a kibocsátás volumenére. Részben ez a magyarázata a nagy fejlettségi különbségeknek, amelyek oly szembeszökők a mai világgazdaságban, de még inkább az, hogy a tőkeme-

[6] Közelítő mutató került alkalmazásra, mint arról még szó lesz (*Barro-Lee* [1993], *Islam* [1995]).

[7] *Nonneman-Vanhoudt* [1996] a K+F költségeket vette számításba. A vizsgálati eredmények hasonlóak a mienkéhez.

[8] Meg kell jegyezni, hogy a munkaidő jellegét tekintve bizonyos mértékben elüt a többi felszereltségi mutatótól. A fentiek figyelembevételével úgy definiálható, mint a humán tényező flowja (munka) és a humán tőke első komponense közötti kapcsolatot jellemző mutatószám.

chanizmus erősen nemlineáris: hatványozást tartalmaz, mint arra fentebb utaltunk. Mi jellemzi a két alapvető komponenst?

A tőkemechanizmus egyik alapvető komponense az ún. immobil hatás (*Simon* [1995*b*], [1996]), amely ma még többnyire nem domináns jellegű, az automatizált termelésre való áttérés folyamatában azonban fokozatosan dominálóvá, majd a távoli jövőben gyakorlatilag kizárólagossá válik. Azért nevezzük immobilnak, mert nagysága a gazdaságfejlődés folyamatában végig növekvő tendenciájú, eltérően a mobil hatástól, amely csak a tőkefelszereltség egy bizonyos szintjéig növekszik, azután csökkenni kezd, s a távoli jövőben aszimptotikusan nullához tart. Mind az immobil, mind pedig a mobil hatás a fizikai tőke és a humán tényező, humán tőke együttes, egymást hatványozó effektusa.

Az immobil hatást az váltja ki, hogy magasabb felszereltség esetén mind a fizikai tőke, mind pedig a humán tőke, vagyis a dolgozó ember nagyobb hatékonyságot, magasabb technikai szintet képes megtestesíteni, illetve érvényesíteni.

A mobil hatás esetében ellentétes irányú gazdaságfejlődési erőhatások ütköznek egymással, ez okozza a fenti értelemben vett mobilitást. A mobil hatás elsősorban a tőkefelszereltség alakulásával függ össze.

A fizikai tőkével való ellátottság viszonylag alacsony szintjén túlsúlyban vannak azok a körülmények, amelyek a kreatív tevékenység számára több teret biztosítanak, ezért a felszereltségi szinttel a fajlagos hatás nő. Később viszont csökkenni kezd, mivel mind kevésbé lehet a bonyolult és egyre jobban automatizált termelőberendezéseket felhasználásuk helyén hatékonyabbá tenni. Ez kevésbé vonatkozik a specializált, általában magasabb szintű kreatív tevékenységre (K+F), mint a nem specializáltra, ezért a fordulópont előbbi esetben a fizikai tőkével való ellátottság magasabb szintjénél van. Ily értelemben a mobil hatás két változata létezik:

1. a *képzettséggel*, a humán tőke második komponensével összefüggő kreativitással kapcsolatos mobil hatás.

2. a *kutató-fejlesztő tevékenységre specializált* humán tőke (harmadik komponens) felhasználásán alapuló változat (K+F);

A modell pontosabban veszi számításba a humán tőkét, nevezetesen a képzettséget, továbbá becsülhető vele a teljes GDP, illetve hozzáadott érték, anélkül hogy ehhez régebbi adatokra lenne szükség. Az árhatásokat figyelembe vevő változatok ármodellként, továbbá bér- és profitmodellként alkalmazhatók.

Az *ármechanizmus* kérdésének két oldala: *1.* ármechanizmus változatlan árszínvonal mellett; *2.* az árszínvonalat, nevezetesen a GDP árszintet meghatározó mechanizmus.

A növekedési modellen alapuló ármodellt változatlan árszínvonal mellett alkalmazzuk. A *2. megközelítést* illetően utalunk az infláció vizsgálata során kidolgozott modellekre (*Simon* [1992], [1993]). A hozzáadott értékek ismeretében a termékárak, illetve ágazati árszintek az input-output technikával (*Leontief* [1953]) becsülhetők.

Az ármechanizmus vizsgálatában a következőkből indultunk ki (feltételezve a változatlan árszínvonalat).

a) A termelési tényezők makro- és mikroszintű határtermékei jelentősen eltérnek, illetve eltérhetnek egymástól. Ez már az ágazati mélységű vizsgálatkor is jól érzékelhető.

b) Tökéletes verseny esetén az árak egyenlők a termelési tényezők *makroszintű* határtermékeinek összegével, mint azt a neoklasszikus elmélet feltételezi.

c) Ha nincs tökéletes verseny, más szóval vannak monopolhelyzetek a gazdaságban, amikor az árak kialakulásában szerephez jutnak, illetve juthatnak a termelési tényezők *mikroszintű* határtermékei is.

d) A tökéletlen verseny, illetve a monopolhelyzetek figyelembevétele érdekében olyan modellt kell szerkeszteni, amelyben az árak *függhetnek mindkét fajta* – makro- és mikro-

– *határterméktől*. Ez esetben regressziós analízissel vizsgálható és a modellben közelítően figyelembe vehető a monopolelemeket is tartalmazó *valóságos ármechanizmus*.

A vizsgálat során kiderült, hogy a modern gazdaság ármechanizmusa jellegét tekintve lényegesen különbözik a szokásos elképzelésektől. Nemcsak, sőt nem elsősorban arról van szó, hogy a monopolhelyzetek modifikálják az egyensúlyi árképződést, hanem napjaink tőkés gazdaságában olyan ármechanizmus működik, amelyben döntő szerepe van a technikai haladásnak, a verseny és a tudományos-technikai forradalom kombinált hatásának. E mechanizmust nevezzük a jelen cikkben *fejlődésorientáltnak*.

e) A monopolhelyzetek többnyire a tágabb értelemben vett természetes monopóliumok következményei.[9] Mit jelent ez kissé közelebbről?

A bővítés és csere csupán a fizikai tőke néhány százalékát teszi ki évente makroszinten. Ily körülmények között az élenjáró vállalatok viszonylag hosszú ideig extraprofitot realizálhatnak az árakban (technológiai profit), amit a gyártási titok is elősegít. A kutatófejlesztő tevékenység (K+F) szintén extraprofitot biztosíthat, hála a szabadalmi védelemnek, valamint a know-how megszerzése akadályainak, időigényének és költségeinek.

Ily módon a monopolhelyzetek és monopolprofit az esetek igen nagy részében a technikai haladás elkerülhetetlen velejárói a modern gazdaságban. Ezért a monopolhelyzetek hatását be kell illeszteni a valóságot leírni kívánó gazdasági elméletekbe és modellekbe.

f) A termelési tényezők árait illetően abból indulunk ki, hogy a bruttó bér a humán tényező jövedelme, a bruttó profit pedig a fizikai tőke tulajdonosaié. A bruttó bérhez soroljuk a béreket és fizetéseket, a béren kívüli juttatásokat, valamint a nem bérből és fizetésből élő dolgozók (kisiparosok, szellemi szabadfoglalkozásuk stb.) analóg szintű jövedelmét.[10] A bruttó profitot a hozzáadott érték és a bruttó bér különbözeteként határozzuk meg.[11]

g) A termelési, illetve növekedési tényezők hatásának szoros kapcsolata, összefonódottsága miatt a tényezőárak nem feltétlenül esnek egybe határtermékeikkel. A vizsgálat paradoxnak tűnő helyzetet tárt fel, amelynek jellemzésére az inverz elosztás kifejezést használjuk. Az alapvető ok ugyanaz, mint a fejlődésorientált ármechanizmus esetében, a következmények azonban más jellegűek (lásd később).

h) Különbség van a bruttó bér és a bruttó profit között oly értelemben, hogy a bruttó bérnek van specifikus piaca, a munkaerőpiac, a bruttó profitnak nincs,[12] hanem két piac, a termékpiac és a munkaerőpiac együttes hatásától függ. Ezt figyelembe véve, a bruttó bér esetében az ármodellel analóg megoldás alkalmazható, a bruttó profit pedig indirekt módon becsülhető: az ár- és bérmodellel nyert eredmények különbségeként.

Korábban két modellt is kidolgoztunk a bruttó profit direkt analízise céljából (*Simon* [1995*a*], [1996]). Az indirekt, kétpiacos közelítés hasonló eredményekhez vezet.

[9] Vö. *Samuelson–Nordhaus* [1987], *Simon* [1995*a*].

[10] *Simon*[1995*a*], [1996].

[11] A szakirodalomban a bruttó profit némileg más értelmezésével is találkozunk, például *Kalecki* [1980]-ban.

[12] Csupán egyes komponenseinek, mindenekelőtt a kamatnak.

A modellrendszer

Változók

Y = hozzáadott érték (GDP) összehasonlítható áron;
Y_P = hozzáadott érték (GDP) folyó áron, változatlan árszinten;
W_B = bruttó bér folyó áron, változatlan árszinten;
P_B = bruttó profit folyó áron, változatlan árszinten;
K = állótőke (bruttó) összehasonlítható áron;
L = a dolgozók száma;
H = a képzési évek száma;
R = a kutató-fejlesztő tudósok és mérnökök (K+F) száma a tárgyévet megelőző évben;
M = a munkaórák száma.

Minden változó az idő (t) függvénye. Az időindexet nem írjuk ki. A modellekben a nagybetű függvényt, a kisbetű paramétert jelöl.

Felszereltségi függvények[13]

$$F_K = \ln [(n_K.K+L)/L];$$
$$F_H = \ln [(n_H.H+L)/L];$$
$$F_R = \ln [(n_R.R+L)/L];$$
$$F_M = \ln [(n_M.M+L)/L].$$

Nyilvánvaló, hogy $F_K = \ln(n_K K/L + 1)$, $F_H = \ln(n_H H/L + 1)$ stb.

Normáló koefficiensek

$$n_K = 1/250;\ n_H = 1;\ n_R = 1000;\ n_M = 1/1000.$$

Kerekített értékek, amelyek nem különböznek szignifikánsan a becsültektől. A becslés a növekedési modell alapján történt. Az n_K paraméter 1985. évi Egyesült Államok dollárárakra vonatkozik.

Normált tényezők

$$K^* = n_K.\ K;\ H^* = n_H.H\ ;\ R^* = n_R.R\ ;\ M^* = n_M.M\ ;\ X^* = K^*+H^*+R^*,$$

ahol X^* a teljes tőke normált volumene (a humán tőke első komponense nélkül).

A normálás értelme a szorosabb értelemben vett tőkekomponensek (K, H, R) tekintetében az, hogy összemérhetővé teszi az adott tényezőt a humán tőke első komponensével, L-lel.[14] Így például n_H értéke arra utal, hogy az iskolai képzés nélkül szerzett ismeretek ekvivalensek egyévi iskolai képzés gazdasági hatásával.

Az n_M koefficiensnek modellszerkesztési jelentősége van.

Alapfüggvények

$$G_{KK} = g_r.\ F_K \qquad (1.1)$$
$$G_{KH} = 1-\exp(-G_{H0}), \qquad (1.2)$$

ahol $G_{H0} = F_H + g_{H1}.(F_H)^2 + g_{H2}.(F_H)^3$.

[13] Alább az ln szimbólum a természetes (e alapú) logaritmus jele.

[14] Meg kell jegyezni, hogy az n_i ($i = K, H, R, M$) normáló koefficiens dimenziója nem más, mint a humán tényező első komponensének dimenziója osztva az i növekedési tényező dimenziójával.

$$G_{HH} = g_H . G_{KH} \quad (1.3)$$
$$G_{HK} = \exp(3\ln F_K - 3/4F_K) \quad (1.4)$$
$$G_{HM} = \exp\{-[(F_M)^2]/3\} \quad (1.5)$$
$$G_{RR} = g_R . (F_R)^2 \quad (1.6)$$
$$G_{RK} = \exp(3.\ln F_K - F_K/2) \quad (1.7)$$

A paraméterek (g_I, g_H, g_R, g_{H1}, g_{H2}) becsült értékeit lásd később.

A G_x függvény

$$G_x = G_I + G_H + G_R \quad (1.8)$$
$$G_I = 1-\exp(-G_{KK} . G_{KH}) \quad (1.9)$$
$$G_H = G_{HH} . G_{HK} G_{HM} \quad (1.10)$$
$$G_R = G_{RR} . G_{RK} \quad (1.11)$$

A növekedési modell

$$Y = g(K^*+L)^{Gx} L^{1-Gx} M^* \,(1),$$

illetve

$$Y = \{g[(K^*+L)/L]^{Gx}\} M^*. \quad (1a)$$

Az (1) és (1*a*) összefüggésben g normált hatékonysági paraméter, amely modellünkben a humán tőke első komponense által évi ezer munkaóra alatt *álló tőke nélkül* előállított hozzáadott értéket, illetve GDP-ét jelenti. A G_x függvény szerepét tekintve analóg a Cobb–Douglas (CD) függvény a paraméterével, ha a CD függvényt a következőképpen írjuk fel:

$$Y = gK^a L^{1-a}, \quad (1b)^{15}$$

illetve

$$Y = g(K/L)^a L, \quad (1c)$$

ahol $a > 0$, a g paraméter nincs normálva.

A Cobb–Douglas-függvény az (1) összefüggés határesete, amennyiben teljesülnek a következő feltételezések.[16]

1. a G_x függvény helyettesíthető egy konstanssal ($G_x = a$);
2. e konstans mindig pozitív, vagyis $a > 0$;
3. a $(K^*+L)^{Gx}$ kifejezésben az L komponenst el lehet hanyagolni;
4. az M^* változó helyébe L kerül.

Eltérően az (1) összefüggéstől, a *CD függvény*ben a K tényező, valamint a g paraméter *nincs normálva*. Utóbbi különböző értékeket vehet fel.

A gazdasági valóság adekvát és kellően általános modellbeli ábrázolásával a fenti feltételezések nem egyeztethetők össze. Miért? Az *első* feltételezés lényegében azt jelenti, hogy a teljes (fizikai és humán) tőke hatása nincs konkrétan figyelembe véve. Ez a legfontosabb különbség a két modell között. A *második* feltételezés nem teljesül a kezdeti állapot, illetve a bázismechanizmus tekintetében, ahol G_x értéke nulla, mint ez a következők alapján belátható. A *harmadik* feltételezés a fejlett országok esetében nem okoz számottevő torzítást, alacsony fejlettségi szintek esetén azonban igen. Elvileg minden-

[15] Vö. *Douglas* [1957].

[16] A felsorolt négy feltétel elégséges ahhoz, hogy az (1) képlet a CD-függvény legyen.

képpen elfogadhatatlan. A *negyedik* feltételezés azért elfogadhatatlan, mert figyelmen kívül marad a munkaidő hossza.[17]

Az (1) kifejezés jóval összetettebb jellegű, mint az eredeti Cobb–Douglas-függvény, ezért felmerül a kérdés, hogy nem jelent-e ez súlyos hátrányt a gyakorlati alkalmazásban. Megítélésünk szerint nem, tekintettel az alábbiakra.

a) Napjainkban szinte minden szakember asztalán személyi számítógép áll, s az (1) összefüggés beprogramozása nem sokkal nehezebb feladat, mint a Cobb–Douglas-függvényé.

b) Egy-egy számítás lefuttatása csupán pillanatokat igényel. Jelen sorok írójának bőven volt alkalma erről meggyőződni, amikor viszonylag rövid idő alatt nagyon sok modellváltozatot vizsgált meg nagyméretű statisztikai adatbázis alapján.

c) A modell logaritmizált változata alapján a legfontosabb paraméterek (g_I, g_H, g_R) viszonylag könnyen becsülhetők, illetve az adott területen pontosíthatók. Első közelítésként még egyszerűbben is el lehet járni az ún. lokális paramétert becsülve (lásd *Simon* [1995*a*] ,[1996]).

d) A pótlólagosan szükséges adatok (*H, R, M*) általában statisztikailag rendelkezésre állnak, vagy legalábbis más adatokra támaszkodva becsülhetők (így például *R* a kutatási-fejlesztési költségek figyelembevételével).

A modern növekedési mechanizmus legfontosabb sajátosságait a G_x függvény képezi le, amelynek komponensei összefüggésben állnak az első részben tárgyalt immobil hatással (G_I), valamint a mobil effektussal (G_H, G_R). A növekedési mechanizmus közelebbi jellemzése érdekében írjuk fel az (1) összefüggést az alábbi alakban:

$$Y = G_0 \exp[(G_I + G_H + G_R)F_K], \qquad (1d)$$

ahol $G_0 = gM^*$.

A G_0 függvény a bázismechanizmus modellbeli ábrázolása, az exponenciális kifejezés pedig –amelyet röviden G_K-val jelölünk – a tőkemechanizmusé. A növekedési mechanizmus a bázismechanizmus és a tőkemechanizmus kombinációja. Az output (Y) nem más, mint G_0 és G_K szorzata: $Y = G_0 G_K$.

A tőkemechanizmust ábrázoló G_K függvény az immobil (G_{KI}) és mobil (G_{KM}) hatás szorzata:

$$G_K = G_{KI} G_{KM}, \qquad (1e)$$

ahol $G_{KI} = \exp(G_I.F_K)$,

$G_{KM} = \exp[(G_H + G_R)F_K]$.

A tőkemechanizmus részletesebb jellemzéséhez foglalkozni kell a G_X függvény [lásd (1.8)-at] összetevőivel. Tekintsük mindenekelőtt a G_I függvényt, az (1.9)-et, amelynek értéke a fizikai tőkével való felszereltség, F_K nagyságától pozitívan függ [lásd G_{KK} (1.1)-ben], ha a dolgozók képzettsége nem nulla. Analóg a helyzet F_H tekintetében, bár itt a kapcsolat bonyolultabb, mint az a G_{H0}, illetve a G_{KH} [(1.2) összefüggés] alapján látható. Ennek oka, hogy a mobil hatás bizonyos mértékben az immobilt is befolyásolja, bár itt nem válik dominálóvá: adott állótőke-felszereltség mellett F_H bizonyos értékeinél G_I növekedése lassul, azonban F_H növekedése nem vezet G_I csökkenéséhez.

Vizsgálati eredményeink szerint G_I nem negatív: nulla és egy közötti értékeket vesz fel. Nulla akkor, ha nincs fizikai tőke (állótőke, $F_K = 0$), vagy hiányzik a humán tőke második komponense ($F_H = 0$), valamint ha e két körülmény egyidejűleg áll fenn (kezde-

[17] A CD-függvényben L helyébe M, a munkaórák száma is írható. Ez esetben a szóban forgó különbség nem áll fenn.

ti állapot). G_I értéke 1-hez tart az automatizált termelésre való áttérés folyamatában, amikor F_K a $+\infty$ -hez közeledik, s ugyanakkor F_H nagyobb nullánál és nem tart nullához.

A G_x függvénynek a mobil hatással kapcsolatos első komponense G_H (1.10), amely három függvény szorzata ($G_{HH}G_{HK}G_{HM}$).

A G_{HH} (1.3) függvény a képzettség (F_H) hatásával kapcsolatos. Itt is megjelenik az immobil hatás kapcsán már tárgyalt G_{KH} összetevő, amely nulla és egy közötti értékeket vehet fel. Nulla, ha a humán tőke második komponense nulla (kezdeti állapot), 1-hez közeli értékeket vesz fel a képzettség magas értékeinél.

A G_{HK} (1.4) függvény harang alakú (utóbbi a mobil hatás tipikus formája). A kezdeti állapotban G_{HK} nulla, mivel F_K nulla. A nem automatizált termelés viszonyai között G_{HK} nagysága a tőkefelszereltség emelkedése esetén kezdetben gyorsan nő, de bizonyos szint (vizsgálati eredményeink szerint $F_K = 4$) elérése után csökkenni kezd. Az automatizált termelésre való áttérés folyamatában G_{HK} nullához tart, s ily módon a mobil hatás első komponense – G_HF_K – szintén.

G_{HM} – (1.5) – nagysága a munkaidő hosszától függ, mégpedig fordítottan. Ez az effektus azzal a körülménnyel kapcsolatos, hogy a képzettség indukálta, nem specializált kreativitás kisebb mértékben tud manifesztálódni, ha a dolgozók kevesebb szabadidővel rendelkeznek. A kvadratikus alakot az indokolja, hogy ez fokozottan érvényes a munkaidő magasabb értékeinél. Ezért a munkaidő-csökkentés gazdasági hatása a modern gazdaságban nem feltétlenül negatív, legalábbis nem a csökkenés mértékében.

A G_R (1.11) függvény a mobil hatás másik, kutatásfelszereltségi (K+F) komponensével [$\exp(G_RF_K)$] kapcsolatos. Szorzótényezői a G_{RR} és a G_{RK} függvények. A G_{RR} (1.6) függvényben a kvadratikus alakot a kutatáskoncetráció pozitív hatása indokolja.

Meg kell jegyezni: F_R értékét korlátozza, hogy R nem lehet nagyobb L-nél, illetve hozzávetőlegesen $L/2$-nél, tekintettel a szükséges kutatói segédszemélyzetre. Ezért a G_{RR}, illetve a G_R függvény értéke nem válhat végtelenül naggyá.

A G_{RK} (1.7) függvény szerepe G_{HK}-hoz hasonló. A különbség az, hogy a fordulópont magasabb tőkefelszereltségi szintnél van (vizsgálati eredményeink szerint hozzávetőlegesen $F_K = 6$-nál), mivel a specializált kutató-fejlesztő tevékenység (K+F) képes bonyolultabb technikát is hatékonyabbá tenni, mint a nem specializált. A szabadidőnek ez esetben nincs különleges szerepe, mivel a specializált kutató-fejlesztő tevékenységet általában munkaidőben végzik.

Az (1) összefüggés – valamint a felhasználásával képzett többi modell – első fokú homogén, amit nem nehéz belátni az (1*a*) összefüggés alapján. A független változókat (K, L, H, R, M) egy skalárral (k) megszorozva, a kibocsátás (Y) is ezzel az értékkel szorzódik, mivel a felszereltségi mutatók ez esetben nem változnak, ezért a G_x függvény, továbbá a kapcsos zárójelben levő egész kifejezés értéke változatlan marad. Fennáll tehát a következő összefüggés:

$$Y = \text{konstans} \times M^*. \tag{1f}$$

Ez nem azt jelenti, hogy a kibocsátás általában M arányában változik, mivel a gazdasági növekedés során a tényezők rendszerint eltérő ütemben változnak. A konstans nagyon különböző nagyságú lehet, annak megfelelően, hogy eltérő fejlettségi szinteken az immobil és mobil hatás, valamint a két effektus szorzata más-más értékeket vesz fel.

Az automatizált termelésre való áttérés folyamatában a vizsgált növekedési mechanizmus aszimptotikusan közeledik az alábbi összefüggéshez, mint arra a cikk már utaltunk.

$$Y = g(1+K^*). \tag{1g}$$

Az (1*g*) kifejezés olyan helyzetnek felel meg, amikor $L = 1$, $M^* = 1$, továbbá G_x közelítően 1 (gyakorlatilag egynek tekinthető). Ilyen szituáció a valóságban feltehetőleg

soha nem fog százszázalékosan bekövetkezni, de a növekedés *távolabbi tendenciájának* jellemzése szempontjából az (1*g*) összefüggésnek megítélésünk szerint van jelentősége.

A Cobb–Douglas-függvényhez hasonlóan modellünk módot nyújt a tényezők határtermékeinek, nevezetesen a kibocsátás (*Y*) termelési, illetve növekedési tényezők (*K, H, R, M, L*) szerinti parciális deriváltjainak meghatározására,[18] amelyek összege a tényezők mennyiségével szorozva egyenlő az outputtal, tekintettel az első fokú homogenitásra. A képleteket a függelék tartalmazza. Ehelyütt a határtermékek néhány sajátosságáról lesz szó.

A CD-függvényhez képest a legszembeszökőbb különbség, hogy a rugalmassági együtthatók helyébe függvények (rugalmassági függvények) lépnek. Értékük azt fejezi ki, hogy valamely tényező, például a fizikai tőke (*K*) egyszázalékos növelése hány százalékkal változtatja meg a kibocsátást, *Y*-t, a gazdasági fejlettség mindenkori szintjén, a kezdeti állapottól az automatizált termelésig.

A rugalmassági függvények összege (*E*) minden gazdaságfejlődési szakaszban 1 (első fokú homogenitás), de az egyes tényezőkkel kapcsolatban alapvető változások mennek végbe. A kibocsátás teljes tőke (*X**) szerinti rugalmasságát E_X -szel, a szűkebb értelemben vett humán tényező ($L+M^*$) szerinti rugalmasságot E_{LM} -mel jelölve az alábbi képet kapjuk:

- kezdeti állapot: $E_{LM} = 1$, $E_X = 0$, $E = 1$,
- nem automatizált termelés: $E_{LM} < 1$, $E_X > 0$, $E = 1$,
- automatizált termelés: $E_{LM} = 0$, $E_X = 1$, $E = 1$.

A nem automatizált termelés időszakában, vagyis napjainkban E_X lehet nagyobb 1-nél, E_{LM} kisebb nullánál, mint azt a vizsgálati eredmények kapcsán később látni fogjuk. Ilyen körülmények között felmerülnek a következő kérdések.

1. Nem vezet-e gazdasági Nagy Robbanáshoz, hogy a növekedés gyorsabb, illetve lehet gyorsabb, mint a teljes tőkéé?[19]

2. Miként működik az ár-, bér- és profitmechanizmus olyan helyzetben, amikor egyes tényezők határtermékei negatívak?

Ami az első kérdést illeti: a tárgyalt növekedési mechanizmus nem idézhet elő gazdasági Nagy Robbanást, mert egy esetleges erős felgyorsulás az automatizált termeléshez, illetve ahhoz egészen közeli állapothoz vezet, ahol E_X már nem nagyobb 1-nél.

A második kérdésre az ár-, bér- és profitmechanizmus vizsgálata kapcsán adható válasz.

Ármodell

$$Y_P = Y_K^* + Y_H^* + Y_R^* + Y_M^* + Y_L^*, \qquad (2)$$

ahol $Y_K^* = [p_K Y'_{K0} + p_{KD}(Y'_K - Y'_{K0})]K^*$,
$Y_H^* = [p_H \cdot Y'_{H0} + p_{HD} \cdot (Y'_H - Y'_{H0})]H^*$,
$Y_R^* = [p_R \cdot Y'_{R0} + p_{RD}(Y'_R - Y'_{R0})]R^*$,
$Y_M^* = [p_{LM} \cdot Y'_{M0} + p_{LMD}(Y'_M - Y'_{M0})]M^*$,
$Y_L^* = [p_{LM} \cdot Y'_{L0} + p_{LMD}(Y'_L - Y'_{L0})]L$.

A (2) összefüggés szerint a folyó áras, változatlan árszintű kibocsátás, Y_P egyenlő a tényezők fenti módon meghatározott határtermékeinek összegével. Például Y_K^* a fizikai tőke (*K*) teljes volumenének határterméke az ármodellben.

[18] A parciális deriváltak képleteit *K, H, R és M* esetében a normált tényezőkre (K^*, H^*, R^*, M^*) vonatkoztatjuk.

[19] Vö. *Solow* [1994], *Romer* [1994].

Itt $p(i)$ (i = *K, H, R, L, M, KD, HD, RD, LMD*) az ármodell specifikus paraméterei.[20] A nagybetűvel és vesszővel jelölt változók parciális deriváltak. Például Y'_K a kibocsátás (Y) fizikai tőke (K^*) szerinti parciális deriváltja: nulla indexszel makroökonómiai, ilyen index nélkül mikroökonómiai (vizsgálatunknál ágazati). A parciális deriváltak képletei a függelékben találhatók.

Egyensúly esetén a $p(i)$ paraméterek első, d index nélküli fele 1, a többi nulla. Az ettől való eltérések a monopolhelyzetek hatására, a tökéletlen verseny szerepére utalnak, legalábbis a szokásos értelmezés szerint.

A bruttó bér modellje

Alapkoncepciónk értelmében a bruttó bér modellje analóg az ármodellel. A függő változó a bruttó bér folyó áron, változatlan árszintet feltételezve: W_B.

A specifikus paramétereket itt $w(i)$-vel jelöljük (i = *K, H, R, LM, KD, HD, RD, LMD*).

A bruttó profit modellje

$$P_B = g_B(Y_P^* - W_B^*). \tag{3}$$

Itt Y_P^* a (2) összefüggéssel becsült folyó áras, változatlan árszintű (GDP-árindexszel osztott) hozzáadott érték; W_B^* az analóg jellegű bruttó bér; g_B koefficiens, értéke ideális esetben 1.

Vizsgálati eredmények és elvi következtetések

A vizsgálathoz olyan országcsoportot választottunk (Egyesült Államok, Japán, NSZK, Anglia, Franciaország), amelynek domináns szerepe van a modern gazdaságban: napjainkban a világtermelés , nevezetesen a dollárban kifejezett GDP több mint felét ezek az országok adják (*UN* [1993] 430–431. o.). Viszonylag hosszú időszak (1951–1992) fejlődését vettük figyelembe ágazati bontásban (ipar,[21] szolgáltatások, feldolgozóipar), éves adatok alapján.[22] A paraméterbecslés paneladatok alapján történt, 630 megfigyelésre támaszkodva (5 ország, 3 ágazat, 42 év). A kutatás – első szakaszában – összekapcsolódott a növekedési modell konkrét szerkezetének kialakításával. Ehhez a modell logaritmizált változatát és a legkisebb négyzetek módszerét használtuk. Az eredményeket a kutatás második szakaszában pontosítottuk a nemlineáris legkisebb négyzetek módszerével,[23] a végleges, nem logaritmizált modell alapján.

Az ár-, bér- és profitmodell specifikus paramétereit a legkisebb négyzetek módszerével becsültük. A nem specifikus, nevezetesen az (1) összefüggésben szereplő paramétereket azonosnak tekintettük a növekedési modellbelivel.

[20] Az *M* és az *L* tényező specifikus paramétereit azonosnak tekintjük. Vizsgálati tapasztalataink szerint ez elfogadható feltételezés.

[21] Az ipar (industry), a feldolgozóipar (manufacturing), a villany-, gáz- és vízszolgáltatás, valamint a bányászat összege.

[22] A mezőgazdaság explicite nem szerepel a jelen vizsgálatban, tekintettel a föld szerepére. Felhasználtuk viszont a nemzetgazdaság egészére vonatkozó adatokat, például a makroszintű parciális deriváltakat (lásd az ár- és bérmodellt) ily módon határozták meg.

[23] Lásd például *Kőrösi–Mátyás–Székely* [1990].

A statisztikai adatok forrásait az *1. táblázat* forrásai között adtuk meg.[24] Az összehasonlítható árak 1985. évi dollárárak. Japán, NSZK, Anglia és Franciaország értékadatait a vásárlóerő-paritás figyelembevételével számítottuk át dollárra, az ENSZ vizsgálati eredményeire támaszkodva (*UN* [1985] 1127. o.). Az állótőkére vonatkozó év végi adatokat átlagoltuk az előző évivel. A szolgáltatások és a nemzetgazdaság állótőke értéke a lakásokat is tartalmazza. A szolgáltatások az iparon és mezőgazdaságon kívüli gazdaság.

Növekedési mechanizmus

A paraméterbecslés eredményeit az *1. táblázat* tartalmazza.

1. táblázat
A paraméterek becsült értékei és szignifikanciája

Jelölés	Becslés	*t*-hányados	Valószínűségi szint (százalék)
g_I	0,12	23,42	100,0
g_H	0,48	24,05	100,0
g_R	0,000668	8,65	100,0
g_{H1}	-0,456	-24,76	100,0
g_{H2}	0,0695	24,46	100,0
g	192	24,74	100,0

Forrás: National Account Statistics UN; National Account Statistics OECD; Yearbooks of Labour Statistics; Statistical Yearbooks UN, Statistical Yearbooks UNESCO; Flows and Stocks of Fixed Capital 1955–1980, 1960–1985, 1967–1992, OECD, Párizs; Statistical Abstracts of the United States; Historical Statistics of the United States. U.S. Department of Commerce, Washington 1975; *Mitchell–Jones* [1971]; White Papers of Japan; *Liesne* [1985]; *Barro–Lee* [1993].

Hatásirányát tekintve valamennyi paraméter pozitív, kivéve g_{H1}-et. Utóbbi negatív hatásiránya a növekedési folyamat egyik mobil jellegű effektusával kapcsolatos. A g paraméter becsült értéke arra utal, hogy a humán tőke első komponense évi ezer munkaóra alatt hozzávetőlegesen 190 dollár hozzáadott értéket képes előállítani állótőke nélkül (1985. évi árszinten).

A növekedési modellben van néhány összetevő, amelyet a vizsgált paraméterek nem determinálnak egyértelműen. Ezekre is elvégeztük a *t*-hányadosok és a valószínűségi szintek becslését (*2. táblázat*).

[24] A képzési évek számát *(H)* a *Barro–Lee* [1993] tanulmány alapján vettük számításba – feltételezve, hogy a megadott értékek a foglalkoztatottakra is vonatkoznak, ágazatilag nem térnek el –, továbbá megfelelő inter- és extrapoláció alkalmazásával.

2. táblázat
A modellkomponensek szignifikanciája

Függvény	Komponens	*t*-hányados	Valószínűségi szint (százalék)
G_{HK}	$\exp(3.\ln F_K)$	24,69	100,0
G_{HK}	$\exp(-3/4\ F_K)$	24,78	100,0
G_{HM}	$\exp\{-[(F_M)^2]/3\}$	21,70	100,0
G_{RK}	$\exp(3\ln F_K)$	20,13	100,0
G_{RK}	$\exp(-F_K/2)$	19,63	100,0

A modellkomponensekben szereplő konstansokat (3, -3/4 stb.) a vizsgálat során eredetileg paraméterként becsültük, az *1. táblázat* paramétereivel együtt. A modellben olyan kerekített értékek szerepelnek, amelyek nem különböznek szignifikánsan a becsült értékektől. A *2. táblázatból* látható, hogy a szóban forgó modellkomponensek szignifikánsak. Ez azért lényeges, mert olyan függvényekről van szó, amelyek kulcsfontosságúak a mobil hatás vonatkozásában.

Milyen mértékben határozzák meg a modellben figyelembe vett összefüggések a hozzáadott érték, illetve a GDP volumenét? A kérdést megvizsgáltuk éves szinten, valamint a kumulált outputok alapján, az 1950 utáni időszakot figyelembe véve. A nemzetgazdasági eredmények becslése a következő összefüggéssel történt:

$$Y_N = g_N Y_N^*. \qquad (1h)$$

Itt Y_N a GDP tényleges volumene, Y_N^* a fenti paraméterekkel aggregált adatok alapján becsült volumen. A g_N paraméter meghatározása a nemzetgazdasági adatok felhasználásával történt a legkisebb négyzetek módszerét alkalmazva. E paraméter ideális nagysága 1, ténylegesen $g_N = 0{,}94$ adódott (a *t*-hányados 13,91).

3. táblázat
Determinációs együtthatók és standard hiba

Mutató	Szféra	Éves	Kumulált
$\bar{R}^2$	Ágazatok*	0,995	0,996
	Nemzetgazdaság	0,995	0,997
Standard hiba (százalék)	Ágazatok*	8,4	9,6
	Nemzetgazdaság	6,8	7,2

* Mezőgazdaság nélkül.

A *3. táblázatban* (valamint a többi hasonló táblázatban) a korrigált determinációs együtthatókat adjuk meg, ahol a szabadságfokok a paraméterek (normáló koefficienseket is ideértve) és a *2. táblázatban* szereplő modellkomponensek számával csökkennek.

A korreláció, illetve a determináció nagyon magas: közel van 1-hez. A standard hibák nagyjából kiegyenlítettek, s a nemzetgazdasági értékek jobbak, mint az ágazatiak. A kumulált eredményekből arra lehet következtetni, hogy a becslési hibák időben nem halmozódnak jelentős mértékben.

A rugalmassági függvények (lásd a függelékben) felhasználásával jellemezhető a növekedési mechanizmus néhány főbb sajátossága. Tekintsük mindenekelőtt a teljes tőkére (X^*)vonatkozó rugalmasságot, E_X -et (*4. táblázat*).

4. táblázat
Az output (Y) teljes tőke (X^*)szerinti rugalmassága (E_X)

Szféra és ország	1951	1962	1972	1982	1992
Nemzetgazdaság					
Egyesült Államok	0,51	0,55	0,56	0,60	0,60
Japán	1,02	0,97	0,79	0,68	0,62
NSZK	0,66	0,56	0,51	0,49	0,50
Anglia	0,66	0,63	0,57	0,54	0,54
Franciaország	0,92	0,77	0,65	0,51	0,49
Feldolgozóipar					
Egyesült Államok	0,83	0,88	0,84	0,84	0,85
Japán	1,07	1,06	0,90	0,82	0,77
NSZK	0,89	0,80	0,69	0,68	0,71
Anglia	0,85	0,81	0,74	0,70	0,71
Franciaország	1,03	0,91	0,79	0,68	0,67

A *4. táblázatból* látható, hogy a kibocsátás teljes tőke szerinti rugalmassága (E_X) több esetben megközelíti, esetenként meg is haladja az 1-et. Emiatt a szűkebb értelemben vett humán tényező (képzetlen munkaerő) szerinti rugalmasság (E_{LM}) viszonylag kicsi, sőt néha negatív, tekintettel arra, hogy $E_{LM} = 1 - E_X$.

Ez nem jelenti azt, hogy a humán tényező határterméke egészében negatív, mivel utóbbiba a második és harmadik komponens (képzettség, kutatói tevékenység) által biztosított pozitív határtermékek is beletartoznak, amelyek általában túlkompenzálják a negatív hatást.

5. táblázat
Az output (Y) fizikai tőke (K^*) szerinti rugalmassága (E_K)

Szféra és ország	1951	1962	1972	1982	1992
Nemzetgazdaság					
Egyesült Államok	0,42	0,39	0,35	0,33	0,32
Japán	0,99	0,92	0,66	0,52	0,41
NSZK	0,62	0,51	0,40	0,34	0,32
Anglia	0,62	0,57	0,48	0,42	0,40
Franciaország	0,66	0,58	0,46	0,36	0,33
Feldolgozóipar					
Egyesült Államok	0,73	0,68	0,59	0,51	0,48
Japán	1,02	0,98	0,74	0,60	0,49
NSZK	0,86	0,74	0,57	0,51	0,50
Anglia	0,79	0,73	0,62	0,51	0,46
Franciaország	0,79	0,72	0,60	0,50	0,44

A *4.* és *5. táblázat* adatai alapján megállapíthatók a következők.

1. A fejlett országokban a kibocsátás teljes tőke szerinti rugalmassága napjainkban nemzetgazdasági szinten viszonylag magas, az Egyesült Államokban növekvő, a többi vizsgált országban csökkenő tendenciájú.

2. A feldolgozóiparban a helyzet hasonló, de *a szintek magasabbak*. Japán és Franciaország esetében 1-et meghaladó értékekkel is találkozunk, ami jórészt a humán tőke második és harmadik komponensével kapcsolatos, mint az egyéb vizsgálati eredményekből látható.

3. A kibocsátás fizikai tőke szerinti rugalmassága a vizsgált országokban napjainkban csökkenő tendenciájú, mind nemzetgazdasági, mind feldolgozóipari vonatkozásban.

4. A *feldolgozóipari értékek* a fizikai tőke vonatkozásában is *magasabbak* a nemzetgazdaságinál. *Japán* esetében különösen magas értékek figyelhetők meg.

Fejlődésorientált ármechanizmus

Az ármodell specifikus paramétereire vonatkozó vizsgálati eredményeket a *6. táblázat* tartalmazza.

6. táblázat
Az ármodell specifikus paraméterei

Jelölés	Becslés	*t*-hányados	Valószínűségi szint (százalék)
p_K	1,10	22,08	100,0
p_H	1,06	17,71	100,0
p_R	1,62	12,16	100,0
p_{LM}	1,12	16,49	100,0
p_{KD}	2,48	13,52	100,0
p_{HD}	2,13	11,17	100,0
p_{RD}	2,13	12,74	100,0
p_{LMD}	2,48	11,74	100,0

A vizsgálati eredmények olyan ármechanizmusra engednek következtetni, ahol

1. az árak nemcsak a termelési tényezők makroökonómiai határtermékeitől, hanem az attól való mikroökonómiai eltérésektől is szignifikánsan függnek;

2. fejlődésorientált ármechanizmusról van szó, mivel az átlagot meghaladó, annál magasabb tudományos-technikai szintből adódó differenciák pozitív, az átlag alattiak negatív értékelést kapnak, vagyis e mechanizmus felfele, a fejlődés irányába húz;

3. a fejlődésorientáltságot erősíti az a körülmény, hogy az eltérések pozitív, illetve negatív értékelései hozzávetőlegesen másfél-kétszeresét teszik ki a makroökonómiai határtermékek értékeléseinek;

4. a változatlan áras mechanizmushoz képest az ármechanizmus felértékeli a kutatófejlesztő tevékenységgel összefüggő határtermékeket;

5. a szűkebb értelemben vett humán tényező részben negatív határterméke figyelembevételre kerül az árakban.

A fejlődésorientált ármechanizmus feltehetőleg azért alakult ki, mert a fogyasztók magasabbra értékelik a korszerűbb gyártmányokat és szolgáltatásokat. A monopolhelyzetek szerepe lényegében az, hogy segítenek megőrizni a vállalatok ilyen jellegű előnyét.

Végeredményben arra a következtetésre jutunk, hogy a fejlődésorientált ármechanizmus a technikai haladás velejárója, egyik rendkívül fontos gazdasági következménye, mivel technikai haladás nélkül sem gazdasági fejlődés nem lenne, sem pedig a szóban forgó természetes monopóliumok nem alakulnának ki tömegméretben.

Tekintsük most az ármodellel végzett becslés pontosságára vonatkozó vizsgálati eredményeket (*7. táblázat*)!

7. táblázat
Determinációs együtthatók és standard hiba
Ármodell

Mutató	Szféra	Éves	Kumulált
$\bar{R}^2$	Ágazatok*	0,996	0,998
	Nemzetgazdaság**	0,994	0,997
Standard hiba	Ágazatok*	7,4	7,0
(százalék)	Nemzetgazdaság**	7,4	7,0

* Mezőgazdaság nélkül.

** Hasonló módon becsülve, mint a változatlan áras GDP volumen (lásd a *3. táblázatnál*). A g_N-nel analóg g_P paraméter értéke 0,95 (a *t*-hányados 13,62).

A *7. táblázat* adatait a *3. táblázat*éval összehasonlítva megállapítható, hogy a (2) összefüggés ágazatilag pontosabb, *nemzetgazdasági szinten hasonló pontosságú* becsléseket eredményez, mint a változatlan áras modell. Nemzetgazdasági megközelítésben a (2) összefüggés *alternatív* növekedési modellnek *tekinthető*.

Bér- és profitmechanizmus: inverz elosztás

A bérmodell specifikus paramétereire nyert becslési eredményeket a *8. táblázat* tartalmazza.

8. táblázat
A bérmodell specifikus paraméterei

Jelölés	Becslés	$w(i)/p(i)$	*t*-hányados	Valószínűségi szint (százalék)
w_K	0,74	0,67	20,88	100,0
w_H	0,56	0,53	13,27	100,0
w_R	0,80	0,49	7,62	100,0
w_{LM}	0,55	0,50	11,42	100,0
w_{KD}	1,05	0,42	7,64	100,0
w_{HD}	0,47	0,22	3,21	99,8
w_{RD}	1,30	0,61	9,76	100,0
w_{LMD}	0,64	0,26	4,00	100,0

A *8. táblázatban* közölt vizsgálati eredmények paradoxnak tűnnek. Miről van szó tulajdonképpen?

1. A fizikai tőke (*K*) árakban realizált határtermékét nagyobbrészt a humán tényező kapja. Ez a bruttó bér egyik alapvető forrása a modern gazdaságban.

2. A bruttó profit s benne természetesen a nettó profit forrása elsősorban a humán tényező határterméke.

3. Fentiek alapján úgy is fogalmazhatunk, hogy a modern gazdaságban inverz elosztás megy végbe.

A vázolt helyzet a technikai haladás és a piac kombinált hatását tükrözi. Arról tanúskodik, hogy a profit lényegében a kreatív tevékenység – specializált és nem specializált – eredménye a modern gazdaságban. Ilyen tevékenység hiányában az ár legfeljebb a költ-

ségeket fedezi, amelyek végső soron bérköltségek, s utóbbiak forrása a fizikai tőke határterméke lehet, mivel a szűkebb értelemben vett humán tényező határterméke viszonylag kicsi, sőt esetenként negatív.

Mindezt figyelembe véve állítható, hogy az inverz elosztási rendszer mögött az ármechanizmus kapcsán tárgyalt okok húzódnak meg, s e szisztéma konzisztens a fejlődésorientált ármechanizmussal.

Milyen mértékben szignifikánsak a bruttó bérekre vonatkozó vizsgálati eredmények? E kérdésre kapunk választ a *9. táblázat* adatai alapján.

9. táblázat
Determinációs együtthatók és standard hiba
Bruttó bérek

Mutató	Szféra	Éves	Kumulált
$\bar{R}^2$	Ágazatok*	0,994	0,996
	Nemzetgazdaság**	0,993	0,996
Standard hiba	Ágazatok*	9,4	9,3
(százalék)	Nemzetgazdaság**	8,0	8,4

* Mezőgazdaság nélkül.
** A g_P-vel analóg g_W paraméter 0,97 (t-hányados 13,62).

Látható, hogy a bruttó bérek becslésének pontossága nem sokkal marad el a termékárakra nyert eredményektől.

A bruttó profit

A bruttó profitot a (3) összefüggéssel becsülve az alábbi eredmények adódtak (*10. táblázat*).

10. táblázat
Determinációs együtthatók és standard hiba
Bruttó profit

Mutató	Szféra	Éves	Kumulált
$\bar{R}^2$	Ágazatok*	0,950	0,973
	Nemzetgazdaság**	0,958	0,986
Standard hiba	Ágazatok*	24,3	22,1
(százalék)	Nemzetgazdaság**	20,4	15,4

* Mezőgazdaság nélkül. A g_B paraméter 1,01 (t-hányados 24,12).
** A nemzetgazdasági g_B paraméter 0,92 (t-hányados 13,19).

Kockázatos olyan modellt alkalmazni, ahol becslések különbsége kerül felhasználásra, tekintettel a hibák összeadódására. Ráadásul adott esetben a becsült érték jóval kisebb azoknál a mutatóknál, amelyek különbségeként meghatározásra kerül. Ezért nem meglepő, hogy az indirekt megoldás az illeszkedés mértékét illetően valamivel gyengébb eredményeket ad, mint a direkt módszer (*Simon* [1996]). Végezetül megjegyezzük, hogy valamennyi becslési eredmény finomítható, hasonló módon, mint a direkt vizsgálat esetén (lásd ugyanott).

Függelék

A kibocsátás (Y) tényezők szerinti parciális deriváltjai:[25]

$$Y'_K = E_K Y/K^*;$$
$$Y'_H = E_H Y/H^*;$$
$$Y'_R = E_R Y/R^*;$$
$$Y'_M = E_M Y/M^*;$$
$$Y'_L = E_L Y/L.$$

Rugalmassági függvények:

$$E_K = (G_x + E_{KK} + E_{HK} + E_{RK}K^*)/(K^* + L);$$
$$E_H = (E_{HH} + E_{KH})H^*/(H^* + L);$$
$$E_R = (E_{RR})R^*/(R^* + L);$$
$$E_M = (1 + E_{HM}M^*)/(M^* + L);$$
$$E_L = -[(E_K + E_H + E_R + E_{HM}M)^*/(M^* + L)];$$
$$E_X = E_K + E_H + E_R;$$
$$E_{LM} = 1 - E_X.$$

Rugalmassági alapfüggvények:

$$E_{KK} = -g_1 G_{01} G_{KH} F_K;$$
$$E_{H0} = 1 + 2g_{H1} F_H + 3g_{H2} (F_H)^2;$$
$$E_{KH} = -E_{H0} \exp(-G_{H0}) G_{01} G_{KK} F_K;$$
$$E_{HH} = g_H E_{H0} \exp(-G_{H0}) G_{HK} G_{HM} F_K;$$
$$E_{HK} = (3/F_K - 3/4) G_{HK} G_{HH} G_{HM} F_K;$$
$$E_{HM} = (-2/3 F_M) G_{HM} G_{HH} G_{HK} F_K;$$
$$E_{RR} = 2g_R F_R G_{RK} F_K;$$
$$E_{RK} = (3/F_K - 1/2) G_{RK} G_{RR} F_K;$$
$$G_{01} = -\exp(-G_{KK} G_{KH}).$$

Alapfüggvények:

$$G_{KK} = g_1 F_K;$$
$$G_{KH} = 1 - \exp(-G_{H0}),$$
ahol $$G_{H0} = F_H + g_{H1}(F_H)^2 + g_{H2}(F_H)^3;$$
$$G_{HH} = g_H \cdot G_{KH};$$
$$G_{HK} = \exp(3 \ln F_K - 3/4 F_K);$$
$$G_{HM} = \exp\{-[(F_M)^2]/3\};$$
$$G_{RR} = g_R (F_R)^2;$$
$$G_{RK} = \exp(3 \ln F_K - F_K/2).$$

A kibocsátás (Y) *valamennyi* parciális deriváltban az (1) összefüggéssel becsült hozzáadott érték, illetve GDP.

Hivatkozások

Barro, R. J.–Lee, J. W. [1993]: International Comparisons of Educational Attaintment. Journal of Monetary Economics, 32. 363–394. o.

Becker, G. S.–Murphy, K. M.–Tamura, R. [1990]: Human Capital, Fertility and Economic Growth. Journal of Political Economy, 98. 12–37. o.

Douglas, P. H.[1957]: The Theory of Wages. Kelley & Millman, INC. New York.

Grossman, G. M. –Helpman, E. [1994]: Endogenous Innovation in the Theory of Growth, Journal of Economic Perspectives, 8. 23–44. o.

Islam, N. [1995]: Growth Empirics: A Panel Data Approach. Quarterly Journal of Economics, 110. 1127–1170. o.

Jones, L. E. –Manuelli, R. [1990]: A Convex Model of Equilibrium Growth: Theory and Policy Implications. Journal of Political Economy, 98. 1008–1038. o.

Kalecki, M. [1980]: A tőkés gazdaság működéséről. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

Kőrösi Gábor–Mátyás László–Székely István 1990]: Gyakorlati ökonometria. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

Leontief, W. W. [1953]: Studies in the Structure of American Economy. Oxford University Press, New York.

[25] Meghatározásuk módszerét lásd például *Szép* [1972]-ben. A parciális deriváltak jelölésére a *Piszkunov* [1978] (1. kötet 252. o.) által ajánlott egyik szimbólumrendszert használtuk fel.

LIESNER, T. [1985]: Economic Statistics 1900–1983. The Economist.
LUCAS, R. E. [1988]: On the Mechanics of Economic Development. Journal of Monetary Economics, 22. 3–42. o.
LUCAS, R. E.. [1993]: Making a Miracle. Econometrica, 61. 251–272. o.
MANKIW, N. G. –ROMER, D. –WEIL, D. N. [1992]: A Contribution to the Empirics of Economic Growth. Quarterly Journal of Economics, 107. 407–437. o.
MITCHELL, B. R.–JONES, H. G. [1971]:Second Abstract of British Historical Statistics, Cambridge University Press, Cambridge.
MEYER DIETMAR [1995]: Az új növekedéselmélet. Közgazdasági Szemle, 4. 387–398. o.
NONNEMAN, W. – VANHOUDT, P. [1996]: A Further Augmentation of the Solow Model and the Empirics of Economic Growth for OECD Countries. Quarterly Journal of Economics, 111. 943–953. o.
PISZKUNOV, N. C. [1978]: Differencialnoe i integralnoe iszcsiszlenyija. Nauka, Moszkva.
REBELO, S. [1991]: Long Run Policy Analysis and Long Run Growth. Journal of Political Economy, 99. 500–521. o.
ROMER, P. M. [1986]: Increasing Returns and Long-run Growth. Journal of Political Economy, 94. 1002–1037. o.
ROMER, P. M.[1990]: Endogenous Technological Change. Journal of Political Economy, 98. 71–102. o.
ROMER, P. M.[1994]: The Origins of Endogenous Growth. Journal of Economic Perspectives, 8. 3–22. o.
SAMUELSON, P. A.–NORDHAUS, W. D. [1987]: Közgazdaságtan. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
SIMON GYÖRGY–SZAMOVOL, V. [1982]: On the Economic Growth Functional. Matekon Spring, 18. 65–84, New York.
SIMON GYÖRGY–KŐRÖSI GÁBOR [1983]: Bányászati növekedési funkcionál. Szigma, 16. évf. 295–312. o.
SIMON GYÖRGY [1992]: Az infláció mechanizmusa a fejlett nyugati országokban. Közgazdasági Szemle, 11. sz.
SIMON GYÖRGY [1993]: A világinfláció néhány kérdése. Külgazdaság, 1. sz.
SIMON GYÖRGY [1995*a*]: Profitmechanizmus–profitfüggvény. Közgazdasági Szemle, 2.
SIMON GYÖRGY [1995*b*]: Gazdaságdinamika. Külgazdaság, 11. sz.
SIMON GYÖRGY [1996]: A bruttó profit tényezői a fejlett piacgazdaságban. Külgazdaság, 11. sz.
SOLOW, R. M. [1956]: A Contribution to the Theory of Economic Growth. Quarterly Journal of Economics, 70. 65–94. o.
SOLOW, R. M.[1957]: Technical Change and Aggregate Production Function. Review of Economics and Statistics, 39. 312–320. o.
SOLOW, R. M.[1994]: Perspectives on Growth Theory. Journal of Economic Perspectives, 8. 45–54. o.
SZÉP JENŐ [1972]: Analízis. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
UN [1985]: Statistical Yearbook UN 1983-1984, UN, New York.
UN [1993]: Handbook of the International Trade and Development Statistics 1992. UN, New York.
VALENTINYI ÁKOS [1995]: Endogén növekedéselmélet (Áttekintés). Közgazdasági Szemle, 6. sz.

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. február (193–197. o.)

Világjelentés a beruházásokról – transznacionális társaságok, piaci szerkezet és versenypolitika

(World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy)
United Nations Conference on Trade and Development, New York, 1997. 381 o.

Az ENSZ Kereskedelmi és Fejlesztési Szervezete, az UNCTAD immár az ötödik beruházási jelentést készítette el (*UNCTAD* [1993]; [1994]; [1995]; [1996]; [1997]), az eddigiekhez hasonlóan alapos globális áttekintéssel és ismét egy, a transznacionális vállalatok globalizációjához kapcsolódó elméleti kérdés részletes elemzésével. Az ismertetésnek nem feladata teljes körű áttekintést nyújtani a jelentés minden részletéről, inkább a két fő rész – Általános irányzatok; Külföldi beruházások, piaci szerkezet és versenypolitika – legérdekesebb megállapításait összegezzük.

Általános irányzatok

A globális és regionális külföldi beruházásokat elemezve, a jelentés hangsúlyozza a nemzetközi termelés növekvő méreteit és fontosságát. A külföldi míködőtőke-befektetések volumene 1996-ban – a jelentés adatai erre az évre vonatkoznak – elérte a 350 milliárd dollárt, 10 százalékos évi növekedést mutatva fel 1995-höz képest. Igaz, hogy a fejlődő országok tőkefelvevő képessége némileg javult, a tőkeáramlás e növekménye alapvetően mégis két országhoz, az Egyesült Államokhoz és az Egyesült Királysághoz kapcsolódik. A fejlett ipari országok aránya a globális befektetésben 59,5 százalék (208 milliárd dollár befektetés), 1989 óta folyamatosan csökkenő. Egyes fejlődő országokban és Közép-Kelet-Európában e csökkenés a gyorsan fejlődő piacok vonzásának köszönhető. A fejlődő világban 129 milliárd, míg régiónkban 12 milliárd dollár befektetés történt 1996-ban.

A beruházásokat egyre fokozódó mértékben a határokat átszelő fúziók, felvásárlások és vállalatközi egyezmények motiválják, ezek is döntően a fejlett ipari országokban.[1] A fejlődő országok aránya ezekben az egyezményekben emelkedett ugyan – 27-ről 35 százalékra 1990 és 1995 között –, de továbbra sem meghatározó tényezők e vállalati tevékenységekben. Nem meglepő megállapítás az sem, hogy mind a külföldi működőtőke-befektetések, mind a vállalatközi együttműködési megállapodások terjedése mögött a globális méretekben terjedő beruházásliberalizációt jelöli meg az UNCTAD.

A jelentés általában is optimista hangulatára jellemző, hogy a délkelet-ázsiai térség növekvő tőkefelvételét hosszú távon is adottnak véli, éppen a beruházók bizalma alapján. A jelentést bírálók nem hagyhatják azonban figyelmen kívül az 1997 októberében Szingapúrban, Malajziában, Hongkongban, Indonéziában, Dél-Koreában lezajlott tőzsdekrachokat, amelyek egyértelműen mutatják, hogy a térség dinamizmusának „kivetítése" korábban is eltúlzott volt, egyes országokban a kifulladás bizonyos jegyei már korábban is megfigyelhetők voltak – nyilvánvaló negatív hatással a külföldi tőke vonzására. Ez pedig a thaiföldi valutaválság láttán már legalábbis sejthető lett volna. A jelentés azonban nem gondolta végig az ebből fakadó tanulságokat... A külföldi tőkeberuházások fizetésimérleg-hatásait elemző rész (85–94. o.) is ezzel a túlzottan optimista – s nem kellően bizo-

[1] Míg 1990-ben 1760 ilyen egyezményt regisztrált az UNCTAD kutatógárdája, 1995-ben már 4600-at.

nyított – felhanggal zár. A jelentés csak nagy általánosságban ismeri el, hogy a külföldi tőkeberuházás fizetésimérleg-hatásai ország- és iparág-specifikusak. Igaz, hogy ismerteti Frey tanulmányát (*Frey* [1996]), amely egy dinamikus szimulációs makroökonómiai modell segítségével úgy találta, hogy a külföldi beruházás kezdetben növelte a hazai (belső) beruházásokat, rontotta viszont a folyó fizetési mérleget, de a közvetett és közvetlen hatások összegezésénél csak odáig jut el, hogy „..részleges következtetések vonhatók le". (93. o.).

Közép- Kelet-Európa elemzése

Ennél sokkal nagyobb a recenzensek hiányérzete a külföldi tőkebefektetéseket a középkelet-európai térségben elemző résszel kapcsolatban. A jelentés éppen annyi oldalt – ötöt – szentel régiónknak a teljes terjedelemből, mint amekkora a régió aránya az 1996. évi közvetlen külföldi befektetésekben (3 százalék). Nem is lenne ez nagy baj akkor, ha ezen az öt oldalon legalább a fő tendenciákat ismertetnék. Erről azonban szó sincs. A jelentésre amúgy is jellemző mennyiségi szemléletnek megfelelően regisztrálja az 1996. évi befektetések nagyságát (12 milliárd dollár) s összehasonlítja a korábbi évek megfelelő adataival. Drámaian hangoztatja a korábbi évekhez viszonyított csökkenést, okokkal azonban nem szolgál. A felhalmozott külföldi tőke nagyságát a térségben Indonéziáéval – miért pont ezzel az országgal, rejtély – azonosítja, amely 46 milliárd dollár. A következtetést az olvasóra bízza: nem igazán jelentős tőkefelvevő e térség. S éppen ezzel van szerintünk a baj. Az elemzés alig megy túl az általánosságokon: csökkent, nőtt egyes országok aránya – sorolja a jelentés, de az elmúlt 7-8 év dinamizmusának elemzése teljesen hiányzik. Pedig a térség közgazdasági irodalma jócskán „szállított" statisztikai és elméleti muníciót a tartalmasabb elemzés számára. Talán nem hívság a magyar közgazdasági irodalomra, éppen e szakfolyóirat által publikált nagyszámú tanulmányra utalni – s ezek nagy része angol nyelven is elérhető lett volna. Ezek a külföldi tőkebefektetések gazdasági átalakulásra gyakorolt hatásával, elemzésével foglalkoznak [befektetési motívumokkal (*Kaderják Péter* e folyóirat hasábjain), ágazati hatásokkal (*Árva László, Kiss Judit, Hamar Judit*), vállalati hatásmechanizmusokkal (*Hamar Judit, Szanyi Miklós*), a nyugat-európai felzárkózás indokolta versenyhatásokkal (*Vissi Ferenc*) és sorolhatnánk még tovább]. A jelentés mindezeket figyelmen kívül hagyta, s nemcsak Magyarország esetében. Sovány vigasz, hogy a kifelé – elsősorban a korábbi KGST-tagországokba – irányuló magyar tőkebefektetésekre külön alfejezet készült, részletes statisztikai adatokra (Magyar Nemzeti Bank) és irodalmi hivatkozásokra építve.

Ennél talán még elszomorítóbb, hogy a beáramló külföldi tőke volumenét a jelentés szinte teljes mértékben a privatizáció folyamatával kapcsolja össze. Tény, hogy egyes országokban, bizonyos időszakokban a két folyamat kölcsönösen erősítette egymást. A privatizáció „elültével" azonban kár lenne megkongatni a vészharangot a külföldi tőke elmaradását illetően, mint azt a jelentés teszi (97. o.). Éppen a bekövetkezett szerkezeti változások, a makroökonómiai alkalmazkodást követő vállalati, mikroökonómiai megújulás indokolt volna egy árnyaltabb, részletesebb képet. A jelentés csak érintőlegesen említi a külföldi beruházások révén módosuló exportszerkezetet, holott ennek statisztikai és elméleti elemzése már korábbi művekben, akár angol nyelven is megtalálható, s ráadásul részletes, országonkénti elemzéssel (*Landesmann–Székely* [1995]). Vagyis a már bekövetkezett szerkezeti módosulás is indokol egy – igaz, országonként eltérő nagyságú – külföldi tőkebefektetési volument, ami aztán „teljesült" is mind Csehországban, Lengyelországban és Magyarországon. Elmaradt az árnyaltabb elemzés a „zöldmezős" beruházások motívumait, indítékait illetően az összehasonlítás a térségben is jelentős szerepet

játszó portfólióberuházásokkal. Csak sajnálni lehet, hogy az oroszországi és a többi FÁK-országbeli külföldi beruházásokkal a jelentés még érintőlegesen sem foglalkozik, adathiányra hivatkozva. Ennél azonban lényegesen több adat és elemzés érhető el ezekre az országokra vonatkozóan, s éppen a közép-európai folyamatok révén levonható – de a jelentésben sajnálatosan elmaradt – következtetések adtak volna jó alapot az összehasonlítható elemzésre: mennyiben és miként indukál a külföldi tőke növekvő regionális együttműködést, miként nő a külföldi vállalatok versenyképessége a *helyi* versenyképességmeghatározó források alapján (*Dunning* [1996]). A korábban és jelenleg alkalmazott vállalatvezetési módszerek, a vállalati vezetők megoszlása külföldi és hazai származásúak között is fontos szempont lehetett volna. Csak remélni lehet, hogy az 1998-as jelentés néhány itt felvetett szempontot elemzési fókuszába vesz.

Piaci szerkezet és versenypolitika

Az általános bevezető részben a jelentés szerzői két lehetséges kapcsolatot jelölnek meg a külföldi tőkebefektetések és a versenypolitika között. Ezek a következők: *1.* vagy egyértelmű versenyhelyzet alakul ki e beruházások hatására; vagy *2.* a külföldi beruházások éppen versenyt akadályozó, oligopóliumos helyzeteket növelő szerepe hódít tért. A fejlődő országok esetére utal itt elsősorban, de – bár igencsak ildomos lenne – Közép-Kelet-Európára már itt sem jut a figyelemből.

A *transznacionális vállalatok* piaci hatásait a következő változókkal vizsgálják: versenyképesség; verseny; piaci koncentráció foka; a transznacionális vállalatok terjeszkedési stratégiái, vállalati magatartása; végül a befogadó ország gazdaságpolitikája/reakciója. Nem meglepő, hogy a legnagyobb figyelmet a transznacionális vállalatok piaci koncentrációra gyakorolt hatása kapta. A jelentés megállapítja, hogy „..a vállalatok azon hajlama, hogy termelésüket minél jobban szétszórják országhatárokon túlra, annál nagyobb, minél koncentráltabb az adott iparág." (137. o.)[2] A jelentés elismeri ugyan, hogy a létező transznacionális vállalatok többsége kis-, illetve közepes nagyságú cég (192. o.), de e többség növekedési stratégiáival nem, vagy csak érintőlegesen foglalkozik, noha feltételezhető – s a szakirodalomban bizonyított –, hogy e vállalatok piacra törési stratégiája nagymértékben eltér az óriáscégek gyakorlatától.

Figyelemre méltó az a tény, hogy a jelentés elismeri: a külföldi tőkeberuházások hatását a befogadó piacra csakis konkrét esetek alapján lehet vizsgálni. Ez dicséretes, ugyanis a bemutatott empirikus bizonyítóanyag nem teszi lehetővé, hogy egyértelmű következtetésekre jussunk. A jelentés is elismeri, hogy „.. nem létezik rendszerezett bizonyíték arra, hogy a transznacionális cégek versenyindukáló viselkedése a vásárló számára is alacsonyabb árakat eredményez..." (152. o.)

A jelentés szerzői külön fejezetben elemzik a befektetések hatását a piaci koncentrációra. Két időcsoportra osztják ezt a hatást: elő- és utóbetörésre. Mindkét csoportban különböző befolyásoló tényezőket említenek.[3] E résznek is hiányossága, hogy – bár nagyon is idetartozna – nem tesz említést a közép-kelet-európai privatizációs folyamatokról és a befektetéseknek ezekre gyakorolt hatásáról. Holott, mint a bevezető részben láttuk, a befektetéseket döntően a privatizáció függvényeként értelmezi. A privatizációs folyamat révén megváltozó tulajdonosi szerkezetnek, valamint vállalati magatartásnak – mind a

[2] Ez a tézis – nem teljesen véletlenül, hisz a szerző a jelentés fő közgazdasági tanácsadója – megegyezik John H. Dunning korábbi következtetésével. (Lásd *Dunning* [1996].)

[3] Az előbetörés csoportban a zöldmezős és az összeolvadásos befektetéseket hasonlítják össze, míg a másik csoportban a transznacionális vállalatok számát, a befogadó ország reakcióját, a cégek hosszú távú versenyképességét, valamint a vállalati magatartást. (142–147. o.)

belföldi, mind a külföldi tulajdonú cégek esetében - tőkevonzó hatása lényegesen több és más, mint az ezt megelőző időszakban. Talán ott veszít e jelentés leginkább e kérdés megválaszolásának elmulasztásával, hogy a Független Államok Közösségében várható tőkeberuházási folyamatokhoz nem keres s így nem is talál „fogódzókat". Nem állítjuk, hogy a FÁK egyes országaiban lezajló külföldi tőkebefektetés-behozatal a közép-kelet-európai régióéval teljesen azonos módon megy majd végbe. Azt azonban igen, hogy a jelentésben szereplő következtetéseknél lényegesen több hasznosítható tapasztalat rejlik térségünk tőkebehozatali, befektetési gyakorlatában. Ezek bemutatása a jelentés gyakorlati, gazdaságpolitikai értékét is jelentősen emelte volna.

Érdekes, de ismét nem kellő alapossággal elemzett és bizonyított e rész azon következtetése, hogy a transznacionális vállalatok hosszú távú versenyképessége a fogadó ország gazdasági szerkezetében is hasonló változást indukál, úgynevezett „átfolyást" (*spillover*) okozhat, ezáltal növelve a fogadó ország cégeinek versenyképességét. Ennek empirikus bizonyítása azonban elmarad. Talán éppen a magyarországi befektetésekkel foglalkozó statisztikai irodalom felhasználásával lett volna érdekes és érdemes a jelentésnek foglalkoznia, s e tételt bizonyítania, illetve cáfolnia.

A jelentés külön fejezetet szentel a versenyellenes üzletpolitikának. Az ilyen politika taxonómiáját részletesen közli anélkül, hogy az egyes régiókban tapasztalt és elemzett versenyellenességet kimutatná. Nem fordít figyelmet - kivéve egy negyedoldalt a 381 oldalas jelentésből - az ún. *kizárólagos vertikális gyakorlatra* sem, ami különösen az Európai Unióban elterjedt. E két régió „elhanyagolása" több, mint meglepő, a recenzensek szerint ez már elemzési hiba. A jelentés végkövetkeztetése is veszélybe kerül, amikor a külföldi befektetések hatását a befogadó piacra szinte teljes mértékben a befogadó ország reakciójával igyekeznek a szerzők bizonyítani. Úgy véljük, hogy ez az ok-okozat eléggé kényszeredett értelmezése, világosabban illett volna ezt a reakciót vagy az előbetörési, vagy az utóbetörési folyamathoz kapcsolni.

A jelentés nem mulasztja el, hogy a piac nemzeti, korlátozott értelmezését kiterjessze egy tágabb, regionális/globális értelmezésre. A piacok nemzetiből regionálisba történő átmenete természetesen a transznacionális vállalatok hatásmechanizmusára sem marad(t) hatástalan. A versenyt és a befektető cégeket azonban „kordában" lehet tartani még egy ilyen, akár szupranacionális versenypolitikával is - állítja a jelentés. S itt már nem kerülhette el az Európai Unió versenypolitikájának tárgyalását, amelynek a végkicsengése az, hogy az Unió kerül(t) ki győztesen ebből a versenyharcból. Az üzenet is világos: a transznacionális vállalatok korlátozása nemcsak szükséges, de lehetséges is. Ismét figyelmeztetnünk kell viszont a jelentés aránytévesztésére. Gyakran emlegeti a dokumentum, hogy az Európai Unió világgazdasági jelentősége milyen nagy, s hogy „...mint régió az Európai Unió továbbra is az elsők között említhető a közvetlen külföldi tőkebefektetésekért folytatott versenyben." (46. o.) A transznacionális vállalatok nyugat-európai integrációban érvényesülő versenyhatásának szentelt néhány oldal viszont nincs összhangban a térség világgazdasági pozíciójával, fontosságával, illetve gazdasági erejével.

Nem kerülte el a jelentés a transznacionális vállalatok versenyének egy igencsak fontos vonatkozását, a társadalmi, szociális hatásokat sem: éppen e hatások révén próbálja igazolni a kormányok transznacionális vállalatokat regulázó gyakorlatát, ezt azonban eléggé félénken és felszínesen teszi. Az e hatásoknak szentelt öt oldal (229-233. o.) nem tűnik elegendőnek a kapcsolat és hatásmechanizmus sokoldalú elemzéséhez. Emiatt a külföldi beruházások hatásmechanizmusának elemzése a befogadó piacra sem lehet teljes, mivel a befogadó piac egy igencsak lényeges komponensét, a szociális és munkaerőviszonyokat nélkülözi, illetve jelentőségüknél kisebb hatást tulajdonít nekik.

S végül még egy kritikai megjegyzés. A jelentés közöl bizonyos adatokat az Európai Unió és néhány átalakuló ország közötti szerződéses kapcsolatról, de nem elemzi azt,

hogy milyen hatásuk lehet e kapcsolatoknak a külföldi tőkebevonásra a csatlakozás előtt és után. A téma pedig igencsak lényeges, s a szakirodalomban is kellően tárgyalt. Meggyőződésünk, hogy elemzésének a szervezet következő jelentésében már szerepelnie kell, különös tekintettel a várható csatlakozási tárgyalások megkezdésére.

A jelentést a megszokotthoz hasonló, kellő elméleti áttekintést adó bibliográfia és táblázati anyag zárja. Ez utóbbi idősoros rendben közli a tőkeexportőr és -importőr országok fontosabb adatait, a transznacionális vállalatok tevékenységére leginkább jellemző adatokat. A jelentés maga jól szerkesztett, áttekinthető, a gondolati váz feszes. Hatalmas információmennyiséget tartalmaz mind az irodalom, mind a nemzetközi statisztikákat illetően. Jól hasznosítható az oktatásban és kutatásban s talán néhány nagyvállalat vezetésében is.

Blahó András–Dóra Szilvia

Hivatkozások

FREY, M. [1996]: How foreign direct investment in Pacific Asia improves the current account. Asaian Economics, Vol. 7. No. 3. 459–486. o.

LANDESMANN, M. A–SZÉKELY, I. P. (szerk.) [1995]: Industrial restructuring and trade reorientation in Eastern Europe. Cambridge University Press, Cambridge, New York.

DUNNING, J. H. [1996]: The geographical sources of the competitiveness of firms: some results of a new survey. Transnational corporations, Vol. 5. No. 3. December. 1–29. o.

UNCTAD [1993]; [1994]; [1995]; [1996]; [1997]: United Nations Conference on Trade and Development, New York.

Blahó András egyetemi tanár, Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem, Világgazdasági tanszék.
Dóra Szilvia Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem, Ph. D. hallgató.

SUMMARY OF THE ARTICLES

The adjustment – as I see it

László Antal

The purpose of the study is to factually evaluate the stabilization programme started in March and not yet completed in our days. It also intends to survey, systemize, and grasp the substance of the still frequent critiques which challange the bases of the stabilization programme entailing a radical tightening of aggregated demand and grave societal sacrificces. It also dwells on the similarly frequently raised arguments which debate the justification of rapid liberalization and of the reform of public finance, or deem to unequivocally verify their negative societal and economic impacts. An analysis of the macroeconomic processes having taken place from the turn of the decade to our very days confirm the standpoint of those who believed that the stabilization programme was unavoidable and its radical measures necessary. The paper argues that the imminent crisis was foreseeable much earlier, already in 1992, and balanced development could have been attained with preventive economic policy interferences entailing much smaller societal sacrifices. Finally, the author refutes the opinion that the stabilization can achieve exclusively transitory results which can only be maintained in the future with the aid of further restrictions.

Changing notions in the changing world of labour

Teréz Laky

The decision to create a joint European employment policy was reached, after a lengthy period of gestation, at the Amsterdam summit of the European Union in mid-1997. But the employment summit held in Luxemburg a few months later produced very modest results, in spite of the fact that all participants agreed that it is one of the most time-critical tasks of the EU to increase employment and reduce the unemployment rate, persistently above 10 % in Europe.

In this paper the authoress discusses two main problems that hinder progression from words to deeds. First, the notion of employment has lost its conceptual clarity: in different countries, different and often inconsistent definitions apply to the registered and unregistered employed, non-employed and unemployed. Second, it is not necessarily in the interest of representative government to decrease employment taxes. The emphasis of the paper is on the special conditions and regulatory structures characterizing the Hungarian labor market.

Outsourcing wave
Expansion of the market at the expense of enterprise hierarchies

Katalin Szabó

The article discusses the outsourcing wave that started in the developed economies, and in whose current firms entrust tasks and functions earlier solved within the enterprise to outside entrepreneurs, frequently ceding their resources, equipment and sometimes even employees. Phenomena similar to outsourcing could be experienced even earlier, but the novelty is the intensity of the outsourcing process and that not merely peripheral functions are contracted out but also such departments, constituting the core of enterprise management, as the information system, bookkeeping, or human management. It is particularly the outsourcing of the information system that aroused attention and this is why outsourcing is identified by many with the outsourcing of information technologies. But, in the opinion of the authoress, much more than that is involved. Outsourcing is spreaading also in many other fields, including the state and the non-profit sector. The big firms – becoming freed from ever more functions – turn into particular intellectual holdings which, retaining the management, regulation and marketing tasks, outsource almost their entire production process. As a consequence, the big firms get ordered into network-like formations, and their earlier employees become "nomads galloping with hired guns". Beside the advantages, characteristics and driving forces of the process, the authoress also points out its constraints. Yet her final conclusion is that, because behind outsourcing epochal economic and technological powers are moving, a further strengthening of the trend of outsourcing may be expected.

A model of responsible economic decision making

László Zsolnai

In complex decision making situations the decision alternatives have to be evaluated in several dimensions. The decision maker determines the value of individual alternatives from the viewpoint of the targets set but, besides, he also has to take into account correspondance with the ethical norms and the impacts of his decision on those affected. In the multidimensional space of values thus conceived the choice of the "least wrong" possibility may mean the responsible decision.

Comments on the evaluation of economic systems

Edmund Malinvaud

Throughout his life, János Kornai has been engaged in studying the operation of various economic systems. On this festive occasion the author wishes to contribute a few personal ideas , on the one hand concerning the fields mentioned and, on the other hand concerning the challenges facing the economic systems of the West-European democratic systems.

Factors of growth, price, wage and profit mechanism in the modern economy

György Simon

Setting out from the neoclassical theory of growth and prices the author investigates the combined effect of physical and human capital, the central, determining role of the human fafctor, the evolutionary nature of the growth mechanism, as well as the influence of technical progress on price formation and on the wage and profit mechanism.

The growth model reviewed is a generalized Cobb-Douglas function and on this a system of models considering the particular features of the modern theory of price, wages and the profit mechanism is built. The principial conclusions are drawn from an economic analysis of the development of countries playing dominant roles in the world economy (the USA, Japan, the Federal Republic of Germany, Britain, France). The most important findings are: 1) technical progress depends on the combined multiplied impacts of physical and human capital and, in this sense, it is of endogeneous nature, 2) in a modern economy a development-oriented price mechanism influenced by technical progress and monopoly situations is working, 3) the price of the factors of production, gross profit and gross wages do not adjust to the own marginal product of the factors, but an inverse distribution system has developed: the marginal product of physical capital mostly goes to the human factor, while the marginal product of the human factor is, to about 50%, the source of gross and – within this – of net profit.

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

Közgazdasági Szemle, Vol. XLV, February 1998

CONTENTS

László Antal: Adjustment – as I see it 97
Teréz Laky: Changing notions in the changing world of labour 123
Katalin Szabó: Outsourcing wave (The spreading of the market at the expense of enterprise hierarchies) 137
László Zsolnai: A model of responsible decision making 154

KORNAI IS SEVENTY YEARS OF AGE

Edmund Malinvaud: Comments on the evaluation of economic systems 163
Kornai as seen by contemporaries *(Attila Chikán)* 173

WORKSHOP

György Simon: Factors of growth, price, wage and profit mechanism in a modern economy 174

BOOK REVIEW

World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy *(András Blaho and Szilvia Dóra)* 193

English abstracts of the articles 198

Kiadja a Közgazdasági Szemle Alapítvány, 1112 Budapest, Budaörsi út 43–45.
Telefon: 319-3165, 319-3166, *319-3126
A kiadásért felel: Szabó Katalin, a kuratórium elnöke
Ügyvezető igazgató: Sok Ödön
Szerkesztőség: 1112 Budapest, Budaörsi út 43–45.
A nyomtatást és a kötészeti munkálatokat az ETO-Print Nyomda végezte
Felelős vezető: Balogh Mihály
Felelős szerkesztő: Szabó Katalin
HU ISSN 0023-4346
Indexszám: 25 452

Terjeszti a Magyar Posta Rt., a Hírker Rt., az NH Rt. és alternatív terjesztők. Előfizethető a hírlapkézbesítőknél és a Hírlap-előfizetési Irodában (1089 Budapest VIII., Orczy tér 1., postacím: HELIR, 1900 Budapest, Orczy tér 1.) közvetlenül vagy postautalványon, valamint átutalással a Postabank és Takarékpénztár Rt. 11991102-02102799 pénzforgalmi jelzőszámára, ezenkívül Budapesten a Magyar Posta Rt. Hírlap-Előfizetési és Elektronikus Posta Igazgatóság (HELP) kerületi ügyfélszolgálati irodáiban, vidéken a postahivatalokban. Példányonként megvásárolható az Akadémiai Kiadó MAGISZTER (1052 Bp., Városház u. 1. Tel.: 138-2440), továbbá a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Rt. könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 5760 Ft. Külföldön terjeszti a Hungaropress Distribution / Sajtóterjesztő Kft. (1117 Bp., Budafoki út 70. Tel.: (36-1) 206-1918, fax: (36-1) 206-1921), valamint a Batthyány Kultur-Press Kft. (1011 Budapest, Szilágyi Dezső tér 6. Tel./fax: (36-1) 201-8891, E-mail: batthyany@kultur-press.hu)

Ára: 480 Ft

9 770023 434014 02

Scitovsky Tibor

Egy „büszke magyar” emlékiratai



Közgazdasági Szemle Alapítvány

Megjelent a Közgazdasági Szemle Alapítvány első kötete.
A kötet ára 1200 forint. 20 százalék kedvezménnyel, 960 forintért megvásárolható
a Közgazdasági Szemle Szerkesztőségében (Tel./Fax: 319 3165; 319 3166).

Közgazdasági Szemle

XLV. ÉVFOLYAM 1998. MÁRCIUS

Egy rendkívüli ember
Kovács János (1926–1997)

CSÁKI CSABA
Közép-Kelet-Európa és a volt Szovjetunió agrárgazdasága
a kilencvenes évek második felében

FERTŐ IMRE
Az agrárpolitika politikai gazdaságtana I.
A kormányzati politikák modellezése a mezőgazdaságban

CSEPELI GYÖRGY–ÖRKÉNY ANTAL–KIM LANE SCHEPPELE
A kelet-európai társadalomtudomány
szerzett immunhiányos betegségének tünetei

KŐHEGYI KÁLMÁN
A kisvállalkozói szektor tagolódása

GARAI LÁSZLÓ
Az exkluzivitás ára

KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY

A MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADÉMIA
KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI BIZOTTSÁGÁNAK FOLYÓIRATA

Szerkeszti a Magyar Tudományos Akadémia Közgazdaságtudományi Bizottsága:

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

Közgazdasági Szemle, XLV. évfolyam, 1998. március

TARTALOM

Egy rendkívüli ember. Kovács János (1926–1997) *(Falusné Szikra Katalin)* 201

Csáki Csaba: Közép-Kelet-Európa és a volt Szovjetunió agrárgazdasága a kilencvenes évek második felében 203
Fertő Imre: Az agrárpolitika politikai gazdaságtana I. A kormányzati politikák modellezése a mezőgazdaságban 223

KELET ÉS NYUGAT KÖZÖTT

Csepeli György–Örkény Antal–Kim Lane Scheppele: A kelet-európai társadalomtudomány szerzett immunhiányos betegségének tünetei 247

MŰHELY

Kőhegyi Kálmán: A kisvállalkozói szektor tagolódása 261
Garai László: Az exkluzivitás ára 277

A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata 295

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, XLV. évf., 1998. március (201–203. o.)

Egy rendkívüli ember

KOVÁCS JÁNOS
(1926–1997)

Nomen est non omen. A nagyon mindennapi név egy nagyon nem mindennapi embert takar. Eredetileg gépészmérnöknek készült, nagyon szép szakmai jövő reményével. Azután húszéves korában súlyos baleset érte. Egy évig feküdt kórházban. Az életét meg tudták menteni, de a két lábát nem. Egy alkalommal, még diákkorunkban, otromba módon, szerencsétlenségnek neveztem azt, ami vele történt. Helyreigazított: nem szerencsétlenség, csak baleset. Később jöttem rá, hogy ez a megkülönböztetés mennyire fontos a számára. Annak idején az orvosok közölték vele, hogy állapotában maximum ötvenéves kort lehet megérni. A két évtizedet meghaladó „élettöbblet" nemcsak fizikai, de erkölcsi erejének a diadala is volt.

Balesete után mérnöki tanulmányait nem tudta folytatni, váltania kellett, így lett közgazdász hallgató. Itt is hamarosan megmutatkoztak kiváló képességei. Egy, már szinte legendássá vált, nagyon jellemző történet ebből az időből: 1950-ben vagyunk, matematika írásbeli szigorlat. Egy társunk odahajított cédulán kér tőle segítséget. Kovács ráírja a választ és visszadobja. A cédula azonban már nem ér célba, a felügyelő oktató fogja el. Kovács nem hajlandó megmondani kinek küldte. Egyest kap. Néhány nap múlva szóbeli szigorlat a nagy tekintélyű gazdaságmatematika professzornál, Huszár Gézánál. Kovács kitűnően felel. Huszár Géza: szóbeli felelete 5-ös, írásbelije 1-es, megajánlom a 3-ast. Kovács: nem fogadom el, úgy érzem ennél többet tudok. Huszár Géza most már sokkal keményebben vizsgáztatja, Kovács megint kiválóan felel. Huszár Géza megajánlja a 4-est. Kovács: nem fogadom el, úgy érzem ennél többet tudok. Huszár Géza most már nagyon nekigyűrkőzik, háromnegyed órát faggatja a tananyagot messze meghaladóan. Kovács végig ragyógóan bírja, Huszár Géza kevésbé. Végül így szól: megadom az ötöst és ha kedve van hozzá jöhet tanársegédnek a tanszékemre. Kovács az ötöst megköszönte, de a matematika tanársegédi állást nem fogadta el. Igazi kedvence az elméleti közgazdaságtan és ehhez kapcsolódóan a közgazdasági elméletek története volt. Ezt akkor Erdős Péter tanította. A közismerten nagyon igényes, nagyon kritikus Erdős Péternek viszont ő volt a kedvence. Barátságuk egy életen át tartott.

Csak az egyetem elvégzése után 13 évvel, 1964-ben kezdődött közgazdászkutatói pályája, az MTA Közgazdaságtudományi Intézetében. Újabb igen nagy erőfeszítést igénylő, de sikeres nekirugaszkodással.

Tudományos tevékenysége középpontjában a munkagazdaságtan művelése állt, azonban az emberi erőforrások újratermeléséhez kapcsolódó szinte minden területre – ezen belül elsősorban az oktatásra – kiterjedt a figyelme. Már 1968-ban megvédett kandidátusi disszertációja – mely *Szakképzés és népgazdaság* címmel könyv formájában is megjelent – felhívta magára a figyelmet, nemcsak itthon, de külföldön is. Ebben, a szocialista táborban elsőként integrálta és helyezte mondanivalója középpontjába a Human Capital elméletét. 1976-ban nyerte el a közgazdaságtudomány doktora fokozatot. Disszertációja *A munkaerő társadalmi újratermelése és tervezése* címmel jelent meg nyomtatásban.

Sohasem volt a gyakorlat problémáitól elzárkózó „szobatudós". A rá jellemző nagy lelkesedéssel vett részt a mindennapok által felvetett szakmai-tudományos problémák megoldásában. Különösen a hosszú távú tervezésben, ezen belül az életszínvonal terve-

zésében gyümölcsöztette tudását. Tímár Jánossal és Hoch Róberttel együtt olyan, ma is időszerű kérdésekkel foglalkozott, mint a nyugdíjreform, az oktatási reform, az egészségügyi bérezés korszerűsítése stb. Ő végezte Magyarországon az első tényleges adatokra épülő oktatástervezési modellszámításokat. Az 1960-as és az 1970-es években ENSZ- és UNESCO-szakértőként részt vett különböző fejlődő országok foglalkoztatási és oktatási stratégiájának kidolgozásában.

A későbbiekben sokat foglalkoztatta a tervezés helye és szerepe a kialakuló piacgazdaságban. Ennek kutatására ismert nyugat- és kelet-európai szakértők részvételével nemzetközi kutató kollektívát hozott létre. A munka eredményeit a Dartmouth Publishing Company által kiadott Economic Planning in Transition című kötet mutatta be. 1993-tól az Európai Közösség COST programjának egyik munkacsoportját irányította. Az utóbbi években közreműködője volt a Lengyelország 2010-ben elnevezésű programnak is.

A kutató legértékesebb, legfontosabb képességének Kovács János a tudományos fantáziát és a koncepciózusságot, a koncepcióalkotási képességet tartotta, Ő mindkettővel messzemenően rendelkezett. De voltak kiváló kutatásszervezői, kutatásirányítói tulajdonságai is. Így például igen jó „tudománydiplomatának", a magyar közgazdaságtudomány és az általa irányított kutatógárda kitűnő nemzetközi képviselőjének, reprezentánsának bizonyult. Nagyszerű kapcsolatteremtő képességgel rendelkezett. Némi túlzással percek alatt tudott barátokat, támogatókat szerezni. Ennek volt köszönhető, hogy az általa vezetett munkacsoport 1993-tól az Európai Közösség COST programjának anyagi támogatásával folytathatta munkáját.

Tudománydiplomáciai tevékenysége sok utazást igényelt. Bár – teljesen érthetően – nem szeretett utazni, rengeteget utazott. Ausztrálián kívül minden földrészen járt. A mexikói Közgazdász Világkongresszuson meghívott előadó volt, hosszabb ideig dolgozott Algériában és Kongóban, de volt Novoszibirszkben stb. is. Mindenütt voltak barátai. Kovács Jánost külföldön is gyászolják.

Kitűnő vezető volt, kiváló vezetői képesség birtokában. Közvetlen és távolabbi munkatársaiból igazi alkotóközösséget tudott formálni. Nagy volt a tekintélye, tisztelték és szerették. A munkagazdaságtan területén működők többsége a tanítványának tekinti magát. Az ilyen típusú vezetőre szokás azt mondani, hogy iskolateremtő egyéniség. Az ő esetében ez nem egészen találó kifejezés. Az igazi iskolában ugyanis általában felülről diktált fegyelem érvényesül és a tanulók leginkább a lyukas órát és a szünetet élvezik. Kovács János köreiben ez nem így volt.

1996-ban tudományos osztályvezetőként nyugdíjba vonult. Utána is – amennyire romló egészsége engedte – csinálta tovább, amit addig. A halál is szinte munka közben érte Londonban. Előadását már nem tudta megtartani, de azt még megérte, hogy az általa irányított kutatócsoport munkáját a konferencia legnagyobb nyereségeként értékelték.

Rendkívüli együttérzéssel viseltetett a mások baja iránt. Közismert, hogy milyen sokan keresték fel problémáikkal. És ő mindenkinek, legjobb tudása szerint, igyekezett segíteni, ha másképp nem, legalább megnyugtatással.

Nagyon büszke volt, adni szeretett és nem kapni. Nagyvonalú viszonzás nélkül nem fogadott el senkitől semmit, még az államtól sem. Nem tudta volna elviselni, hogy a valóban rászorultak helyett neki, az önmagán segíteni képesnek jusson a társadalmi támogatás. Elégedett emberként élt. Kevesen tudják úgy élvezni az életet, ahogy ő tudta. Harsány jókedve, humora gyakran vidította föl a környezetét. Ez csak a legutóbbi időkben, szinte elviselhetetlen fájdalmai hatására változott meg valamennyire.

Mindenki, aki a közelében élt vagy dolgozott, valamivel elviselhetőbbnek érezte a saját baját, gondját. Mindenki, aki a közelében élt vagy dolgozott – egy kicsit szerencsésnek érezheti magát.

Falusné Szikra Katalin

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. március (203–222. o.)

CSÁKI CSABA

Közép-Kelet-Európa és a volt Szovjetunió agrárgazdasága a kilencvenes évek második felében

A régió agrárgazdasága a rendszerváltás, az átalakulás napjait éli. Visszatekintve az elmúlt évekre, megállapítható, hogy az átfogó célokat, a változás fő irányait helyesen jelölték meg az érintett országok. A térségben a mai gazdasági és politikai feltételek között a magántulajdonra épülő piacgazdaság kiépítésének nincs alternatívája. Az is kiderült azonban, hogy az átalakulás lényegesen bonyolultabb és összetettebb folyamat, mint ahogy azt bárki is 1990–1991-ben elképzelte (*Csáki–Lerman* [1997]). Öt évvel a reformfolyamatok beindulása után sem mondható, hogy az átalakulás befejeződött. A régió agrárgazdasága még nem jutott túl történelmének egyik legnehezebb szakaszán.*

Közép-Kelet-Európa agrárgazdasági átalakulási folyamatának a magyar agrárgazdaság integráns része. Fejlődése szempontjából nem lényegtelen mi történik a szomszédos országokban, hiszen ez a régió az élelmiszer-termelés egyik legfontosabb hagyományos piaca. E tanulmányban arra keresünk választ, hol és merre tart ma Kelet-Európa agrárgazdasága, milyen ütemben várható a termelés talpra állása, és hogyan befolyásolja ez a régió viselkedését a nemzetközi agrárpiacokon. Elemzésünk alapjául az egyes országok FAO által feldolgozott statisztikai adatai, valamint a Világbank támogatásával folyó elemző munka eredményei szolgáltak. A szöveges helyzetelemzés és az előrejelzések alapvetően a kelet-európai régió két fő komponensének: Közép-Kelet-Európa és a Független Államok Közössége adatainak elemzése alapján készült. A tanulmányban szereplő táblázatok jelentős része azonban bemutatja a két fő országcsoport alrégióira vonatkozó elemzés eredményeit is.[1]

Az agrárgazdaság jelentősége és természeti erőforrásai a kelet-európai régióban

Az agrárgazdaság Kelet-Európa országaiban tradicionálisan jelentős szerepet játszik. Ezt mutatja az *1.*, *2.* és *3. táblázat.*

* Készült az ACDI/VOCA által szervezett Nemzetközi Agrárpiaci Kilátások című konferenciára. Budapest, 1997. december 2,

[1] Az elemzésben alkalmazott országcsoportosítások: *Kelet-Európa*: valamennyi európai volt szocialista ország a volt Szovjetunióval együtt; *Közép-Kelet-Európa*: a közép- és kelet-európai volt szocialista országok beleértve a volt Jugoszlávia tagköztársaságait és Albániát; *FÁK*: valamennyi FÁK-ország; *CEFTA*: a CEFTA öt tagországa 1996-ban; EU-A5: a további öt EU-aspiráns ország; *egyéb Közép-Kelet-Európa*: Közép-Kelet-Európa maradék országai; *Oroszország; Európai FÁK*: Belarusz, Moldova, Ukrajna; *Kaukázus*: a három kaukázusi FÁK-ország; *Közép-Ázsia*: a FÁK közép-ázsiai országai.

Csáki Csaba akadémikus, a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem tanszékvezető egyetemi tanára és a Világbank vezető mezőgazdasági tanácsadója.

1. táblázat

A kelet-európai országok népessége, mezőgazdasági területe és termőterülete abszolút értékben és globális összehasonlításban

Országcsoport	Népesség (1996)		Mezőgazdasági terület (1994)		Termőterület (1994)	
	millió fő	a világ százalékában	millió hektár	a világ százalékában	millió hektár	a világ százalékában
Kelet-Európa (összes)	414	7,3	649	13,3	267	19,7
Közép-Kelet-Európa (összes)	129	2,3	74	1,5	50	3,7
FÁK	286	5,0	575	11,8	217	16,0
CEFTA	66	1,2	32	0,7	24	1,8
EU-A5	39	0,7	28	0,6	19	1,4
Maradék Közép-Kelet-Európa	24	0,4	13	0,3	7	0,5
Oroszország	148	2,6	220	4,5	130	9,6
Európai FÁK	66	1,2	54	1,1	41	3,0
Kaukázus	17	0,3	8	0,2	3	0,2
Közép-Ázsia	54	1,0	293	6,0	43	3,1

Forrás: FAOStat.

2. táblázat

A kelet-európai országok népessége, mezőgazdasági területe és termőterülete abszolút értékben és az összes kelet-európai ország százalékában

Országcsoport	Népesség (1996)		Mezőgazdasági terület (1994)		Termőterület (1994)	
	millió fő	az összes átmeneti ország százalékában	millió hektár	az összes átmeneti ország százalékában	millió hektár	az összes átmeneti ország százalékában
Kelet-Európa (összes)	414	100,0	649	100,0	267	100,0
Közép-Kelet-Európa (összes)	129	31,1	74	11,4	50	18,6
FÁK	284	68,9	575	88,6	217	81,4
CEFTA	66	16,0	32	4,9	24	9,0
EU-A5	39	9,4	28	4,3	19	7,2
Maradék Közép-Kelet-Európa	24	5,8	13	2,0	7	2,5
Oroszország	148	35,8	220	33,9	130	48,9
Európai FÁK	66	16,1	54	8,3	41	15,4
Kaukázus	17	4,0	8	1,2	3	1,1
Közép-Ázsia	54	13,0	293	45,1	43	16,0

Forrás: FAOStat.

3. táblázat
A mezőgazdaság szerepe

Országcsoport	Mezőgazdasági GDP a teljes GDP százalékában	Mezőgazdasági népesség	
		millió fő (1996)	a teljes népesség százalékában (1996)
Kelet-Európa (összes)	10,8	74,0	17,8
Közép-Kelet-Európa (összes)	9,2	23,1	17,9
FÁK	11,8	50,8	17,8
CEFTA	6,7	11,9	18,0
EU-A5	15,8	5,7	14,8
Maradék Közép-Kelet-Európa	17,4	5,5	22,8
Oroszország	9,2	18,0	12,1
Európai FÁK	13,3	12,4	18,7
Kaukázus	36,7	4,2	25,0
Közép-Ázsia	22,7	16,3	29,9

Forrás: WDR, WDI, FAOStat.

Az ábrákat elemezve, a következő megállapításokat tehetjük.

– A mezőgazdaság aránya a nemzeti jövedelem termelésben és a népesség foglalkoztatásában nagyobb, mint a fejlett országok átlagában. 1995-ben az agrárszektor 10,8 százalékkal járult a GDP-hez a régió szintjén, míg a mezőgazdasági népesség aránya 17,8 százalék volt (*1. ábra*).

– Az ágazatnak a fejlett országokban tapasztaltnál jelentősebb szerepe mögött azonban számottevő országonkénti eltérések húzódnak meg. A mezőgazdasági GDP aránya csupán 6,7 százalék a CEFTA-országokban, míg 36,7 százalék a Kaukázusban és 22,7 százalék Közép-Ázsiában.

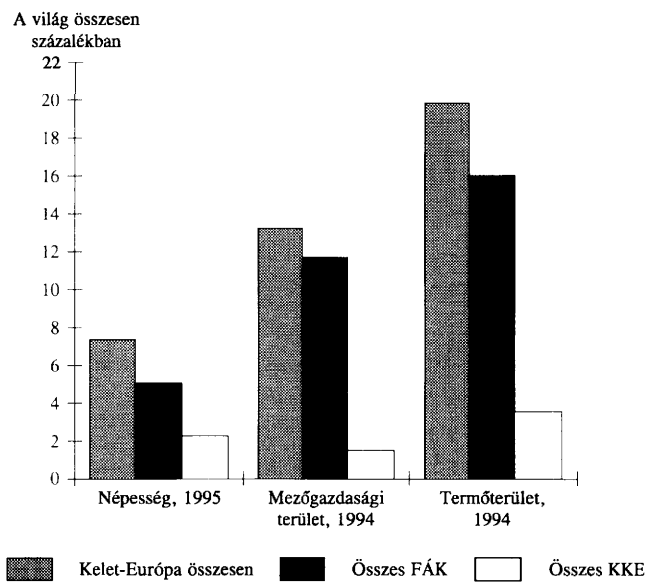
– A mezőgazdaság GDP-hez való hozzájárulása feltűnően kisebb, mint a foglalkoztatásban betöltött szerepe. Ez a gazdálkodás alacsony termelékenységére, illetve a nemzetközi átlagnál kisebb hatékonyságára utal.

1994-ben a kelet-európai régió országai a világ mezőgazdasági művelésre alkalmas területeinek 13 százalékával rendelkeztek, illetve a szántóföldi művelésre alkalmas területek 19,7 százalékával. Jelentős a régió hozzájárulása szinte valamennyi fontosabb termék világtermeléséhez (*2., 3., 4. ábra*). Ez a mérték a termékek többségénél 10-15 százalék körül alakul.

Összevetve a termőterületre és a világtermelésben való részesedésre vonatkozó adatokat azzal a ténnyel, hogy 1994-ben a világ népességének csupán 7,3 százaléka élt Kelet-Európában, megállapíthatjuk, hogy ez a régió rendelkezik a világ egyik legnagyobb, jelentős részben kihasználatlan élelmiszer-termelési erőforrásaival. Az tehát, hogy mi történik a régió agrárgazdaságában, nemcsak az adott ország belső ellátása szempontjából fontos, hanem rendkívül nagy hatással lehet a globális élelmiszerigények kielégítésére, illetve az élelmiszer-világpiac alakulására.

A kelet-európai régió természeti erőforrásaihoz képest kisebb, de ugyancsak jelentős szerepet játszik a világ élelmiszer-kereskedelmében (*5., 6., 7. ábra*). Globálisan vizsgálva az élelmiszer-termelés növelésének lehetőségét, a kelet-európai régióban található a potenciális erőforrások mintegy 20 százaléka, az a terület, ahonnan a jövő évezred első felére prognosztizált számottevő új élelmiszerigények részben kielégíthetők lesznek a természeti környezet jelentősebb károsodásának veszélye nélkül.

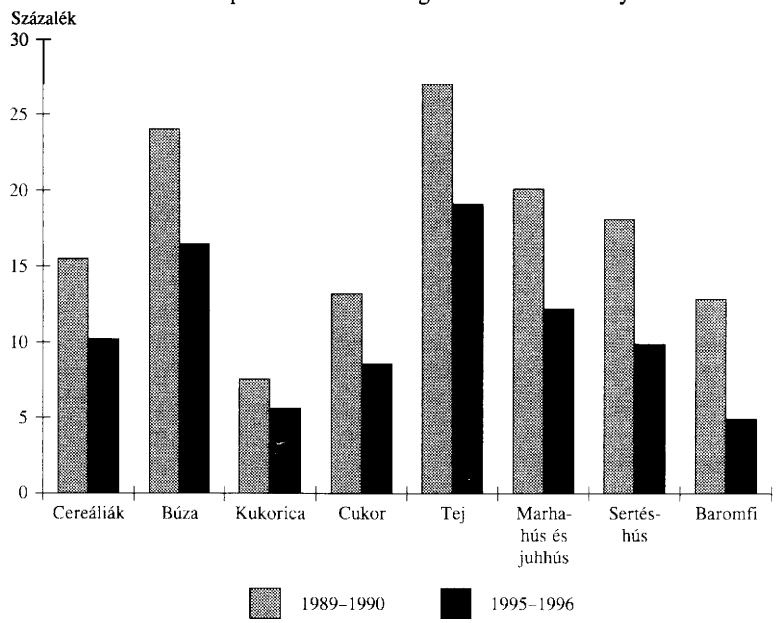
1. ábra
A kelet-európai országok globális összehasonlításban



Forrás: WDR, WDI, FAOStat.

2. ábra

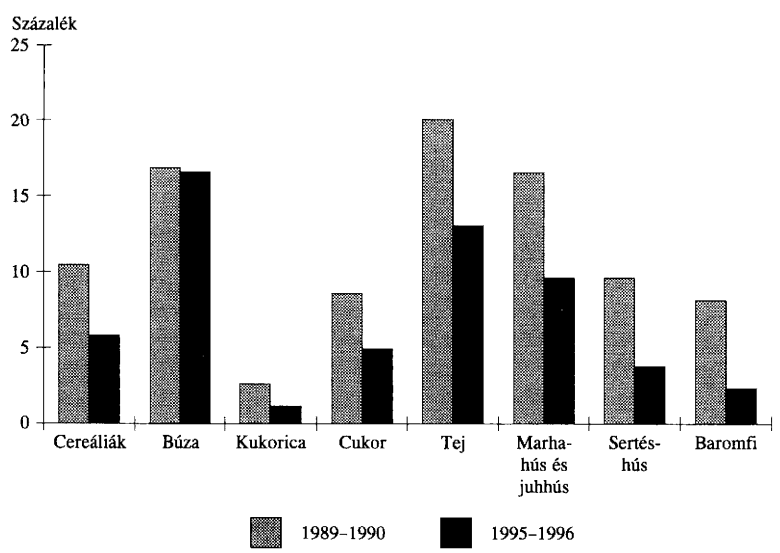
Kelet-Európa termelése a világtermeléshez viszonyítva



Forrás: WDR, WDI, FAOStat.

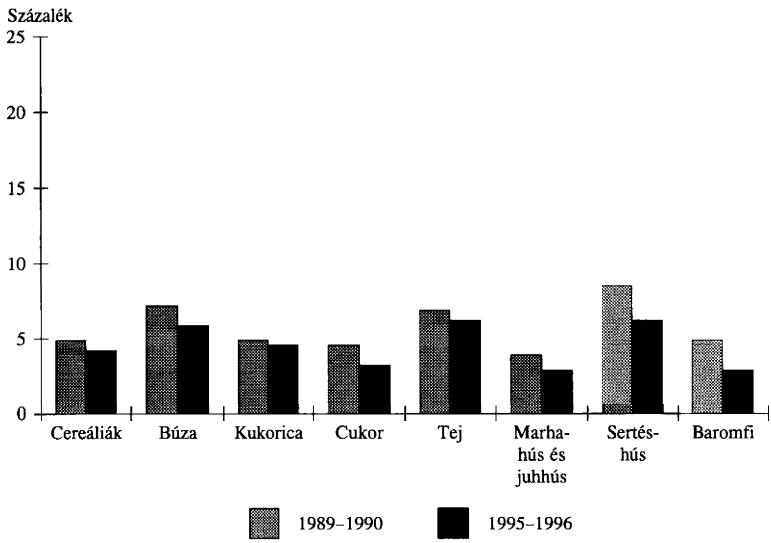
3. ábra

A FÁK-országok termelése a világtermeléshez viszonyítva



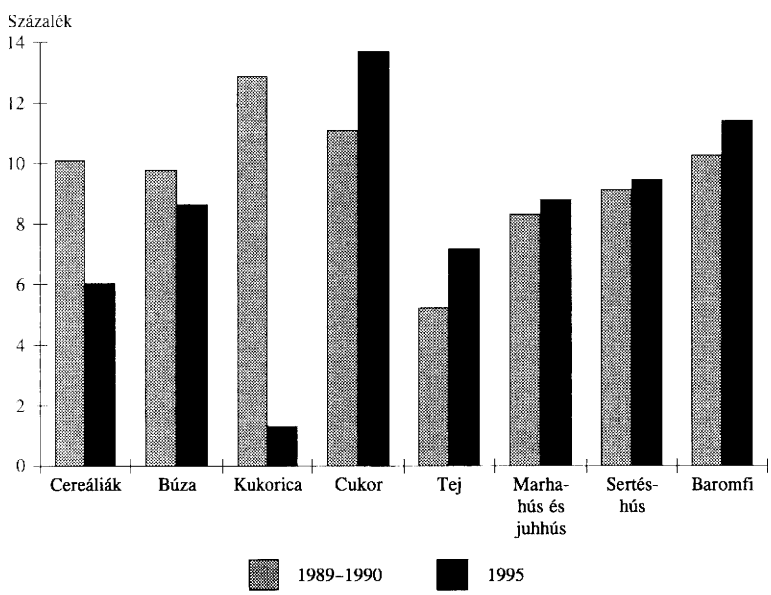
Forrás: WDR, WDI, FAOStat.

4. ábra
Közép-Kelet-Európa termelése a világtermeléshez viszonyítva



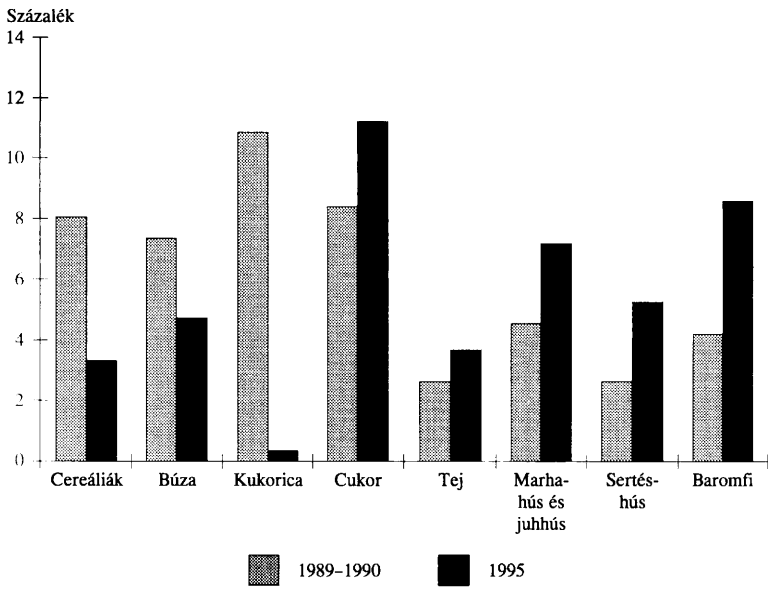
Forrás: WDR, WDI, FAOStat.

5. ábra
Kelet-Európa részvétele a világkereskedelemben



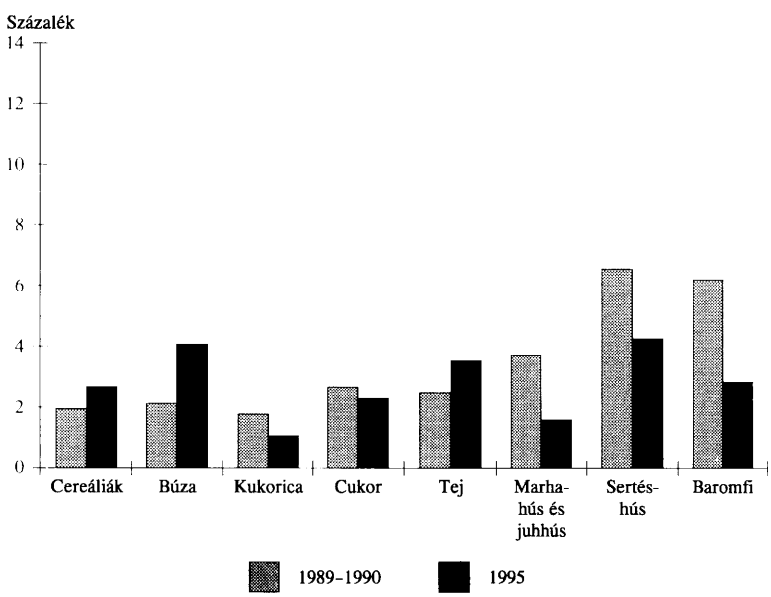
Forrás: WDR, WDI, FAOStat.

6. ábra
A FÁK-országok részesedése a világkereskedelemben



Forrás: WDR, WDI, FAOStat.

7. ábra
Közép-Kelet-Európa részesedése a világkereskedelemben



Forrás: WDR, WDI, FAOStat .

Az élelmiszer-termelés helyzete Kelet-Európában

A régió agrárgazdaságát a kilencvenes években a termelés általános és számottevő visszaesése jellemezte.

- 1990 és 1995 között a mezőgazdaságban előállított GDP a régió szintjén évi átlagban 5,9 százalékkal csökkent, és egészében véve az 1989–1990-es évek szintjének mintegy 60 százalékára esett vissza (*4. táblázat*).
- A termelés visszaesése lényegében valamennyi országra, illetve a térség valamennyi alrégiójára jellemző. Legkisebb volt az évi átlagos csökkenés Közép-Kelet-Európában (évi 1,9 százalék), míg a legnagyobb visszaesés az európai FÁK-országokban, illetőleg a kaukázusi régióban következett be (évi 10 százalék, illetve 17,3 százalék) (*8., 9. ábrák*).
- Egészében véve az agrártermelés visszaesése szinte valamennyi országban kisebb mértékű volt, mint a gazdaság egészének hanyatlása, ezért az élelmiszer-termelés hozzájárulása a GDP-hez régiószerte növekedett.

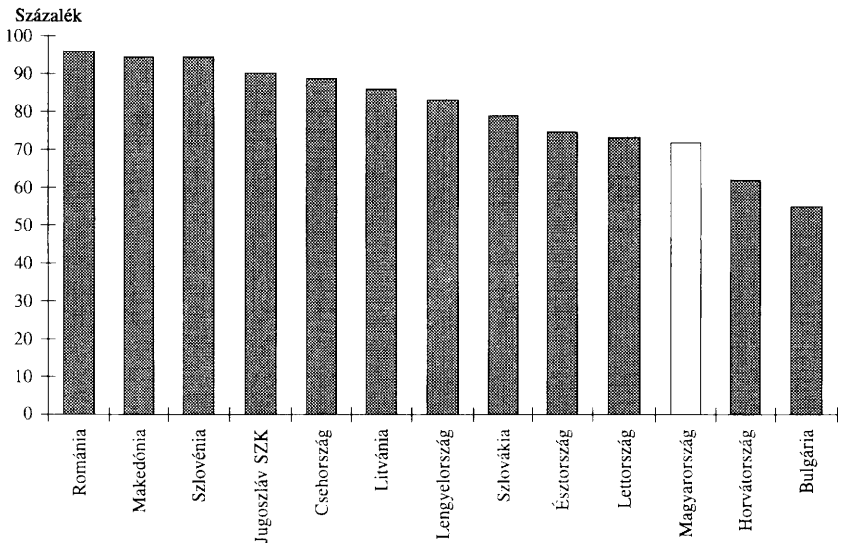
4. táblázat
A GDP alakulása

Országcsoport	A GDP átlagos éves növekedési üteme			Átlagos éves változás a mezőgazdasági GDP-ben
	1995*	1990–1995*	1997 EBRD-előrejelzés**	
Kelet-Európa (összes)	-1,5	-7,0	2,0	-5,9
Közép-Kelet-Európa (összes)	5,2	-0,7	3,5	-1,9
FÁK	-5,8	-10,6	1,0	-7,5
CEFTA	5,6	0,3	4,5	-3,0
EU-A5	5,1	-4,5	-1,1	-1,7
Maradék Közép-Kelet-Európa	1,9	n.a.	5,5	7,6
Oroszország	-4,0	-9,8	1,5	-6,3
Európai FÁK	-12,0	-13,3	-1,5	-10,0
Kaukázus	-7,2	-22,4	7,0	-17,3
Közép-Ázsia	-5,7	-9,1	2,3	-6,2

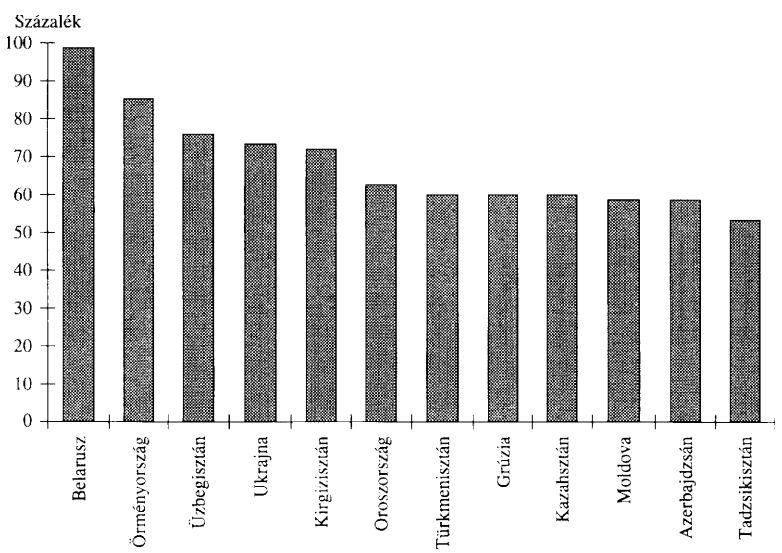
* az 1995-ös GDP-vel súlyozott.
** az 1995-ös GDP-vel súlyozott, Albánia 1997-es növekedési üteme a feltételezés szerint megegyezik az 1995-össel
Forrás: WDR, EBRD.

- A termelés visszaesése nemcsak országonként, hanem termékenként is jelentős mértékben eltérő. A FÁK-országokban 1995–1996-ban valamennyi fontosabb mezőgazdasági termék termelése elmaradt az 1989–1990-es évek szintjétől. A legnagyobb arányú visszaesés az állati termékek termelésében figyelhető meg (30-60 százalék). Közép-Kelet-Európában a fontosabb termékek termelése kisebb mértékben esett vissza, beleértve az állati termékeket is. Az olajos növények és a zöldségek termelése 1995–1996-ban pedig már meghaladta az 1989–1990-es évek szintjét (*10., 11. ábra*).
- A termelés visszaesése értelemszerűen kifejezésre jut abban is, hogy a régió, illetve valamennyi alrégiójának hozzájárulása a fontosabb termékek világtermeléséhez érzékelhetően csökken. Ez az arány 1995–1996-ban a régió szintjén mintegy 30 százalékkal, de

8. ábra
A mezőgazdasági termelési index Közép- és Kelet-Európában
(1996 az 1989–1991-es évekhez viszonyítva)



9. ábra
A mezőgazdasági termelés változása a FÁK országaiban
(1996 az 1989–1991-es évekhez viszonyítva)



esetenként 50 százalékkal volt alacsonyabb 1995–1996-ban az 1989–1990-es évek szintjénél (*2., 3., 4. ábra*).

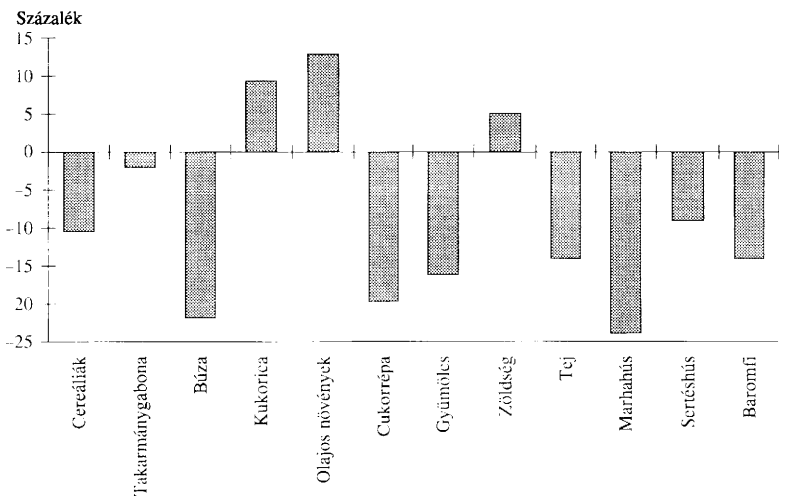
Az általánosan jellemző visszaesés után azonban már mutatkoznak a fellendülés első jelei is. Közép-Kelet-Európa lényegében valamennyi országában a termelés gyors csökkenése már 1993–1994-ben megállt, és az ágazat termelése 1995-től szinte minden or-

ságban, ha mérsékelten is, de ismét növekszik. Ennek tudható be a FÁK-országokénál kedvezőbb ötéves átlagos teljesítmény (évi csupán -1,9 százalék). A mezőgazdasági termelés fellendülése figyelhető meg azokban a FÁK-országokban is (a kaukázusi régió), ahol radikális földreformot hajtottak végre. Említést érdemel még, hogy a kilencvenes években lényegében változatlan maradt a mezőgazdasági termelés szintje abban a néhány országban, ahol a tervgazdálkodás alapelemei továbbra is érvényben vannak (Belarusz, Üzbegisztán). A FÁK meghatározó országaiban, Oroszországban és Ukrajnában nem valószínű a termelés további visszaesése; rövidebb távon azonban lényeges fellendülés sem várható.

A mezőgazdasági termelés visszaesése következtében értelemszerűen csökkent a régió hozzájárulása valamennyi fontosabb termék világtermeléséhez és átalakult a régió agrárkereskedelme is.

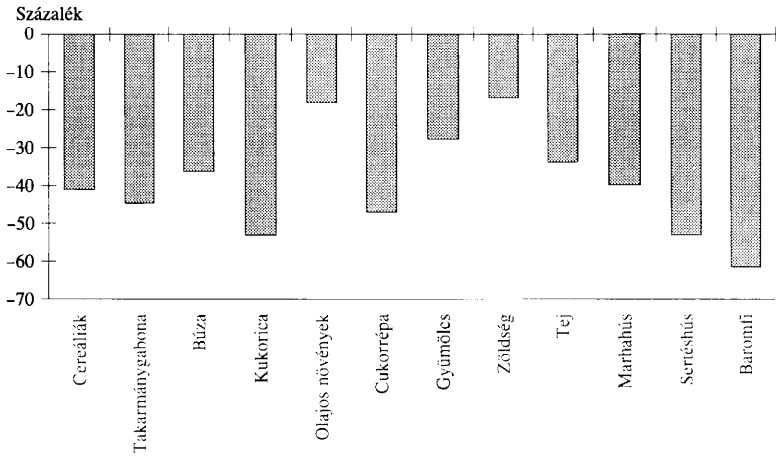
- A termelés visszaesése ellenére a régió részesedése a világkereskedelemből számottevően nem csökkent, sőt egyes termékek esetében egyértelműen növekedett. Ez a belső fogyasztás csökkenésének, illetve a Szovjetunió felbomlása által kialakult új viszonyok következménye.
- Jelentős mértékben módosult az agrárkereskedelmi partnerek összetétele. A régiónak korábban a KGST által meghatározott és alapvetően a belső kapcsolatokra épülő agrárkereskedelme nagymértékben kinyílt a világ többi része felé.

10. ábra
A termelés változása Közép- és Kelet-Európában
(1995–1996-ban az 1989–1990-es évhez képest)



- A régióban jelentős mértékben átalakult a mezőgazdaság export- és importstruktúrája, de a csökkenő fogyasztás következtében a régió egészének agrár-külkereskedelmi egyenlege nem romlott. A régió egésze továbbra is nettó mezőgazdaságitermék-importáló. A FÁK-országok negatív egyenlege valamelyest csökkent, míg Közép-Kelet-Európa negatív egyenlege nőtt.
- Átalakult az import és az export szerkezete és eredete is. Talán a legnagyobb jelentőségű strukturális változás az, hogy a FÁK-országok – mindenekelőtt Oroszország – a világ egyik legnagyobb húsimportáló térségévé vált. A szovjet időszakra jellemző nagymértékű gabonaimport helyett tehát ma Oroszország elsősorban húst vásárol. Ez gazdaságilag egyértelműen

11. ábra
A termelés változása a FÁK országaiban
(1995–1996 az 1989–1990-es évhez képest)



kedvezőbb megoldás, hiszen a korábbi évtizedekben vásárolt nagy mennyiségű gabonát a Szovjetunió állattenyésztésében igen alacsony hatékonysággal használták fel. Ezzel egy időben a FÁK-országok egyre inkább gabonaexportálóként jelennek meg a világpiacokon.

– Közép-Kelet-Európa szerepe csökkent a húsfélék világkereskedelmében, míg ezzel párhuzamosan a régió jelentősége növekedett a gabonafélék piacain.

– További fontos változás a minőségi, feldolgozott termékek arányának növekedése a régió agrárkereskedelmében és ezzel együtt a fejlett országok, mindenekelőtt az Egyesült Államok és az Európai Unió térnyerése a térség élelmiszer-behozatalában.

– A térségen belüli értékesítés továbbra is nagy jelentőségű szinte valamennyi ország számára. A külső konkurencia azonban egyre jobban megnehezíti a KGST színvonalú termékek régión belüli értékesítését is. A közép-kelet-európai országok egy része növekvő sikerrel szerepel a fejlett országok piacain, a többség agrárexportja továbbra is csak régión belül lehetséges, gyakran speciális barterügyletek formájában.

Egészében véve a régió agrárkereskedelme fokozatosan integrálódik a világ- és az európai agrárkereskedelembe. Ez különösen így van a közép-kelet-európai országok esetében, itt a CEFTA további lehetőségeket kínál regionális együttműködésre. Az agrár-világkereskedelembe integrálódást az érintett országok túlnyomó többségének viszonylag liberális agrárkereskedelem-politikája is segíti. A közép-kelet-európai régió országainak többsége tagja a WTO-nak, illetve felvételük a közeljövőben várható; és kereskedelempolitikájukra egyre nagyobb hatást gyakorolnak az EU-tagsággal járó majdani kötelezettségek is.

A FÁK-országok agrárkereskedelem-politikája átalakulóban van – ez középtávon meglehetősen nagy bizonytalanság forrása. Ráadásul különösen Oroszországban egyre erőteljesebb a belső agrárpiacok fokozottabb védelmét követelők hangja.

A FÁK-országokra készült egy – az Európai Unióhoz hasonló, meglehetősen protekcionista – közös agrárkereskedelem és -támogatáspolitika bevezetésére vonatkozó javaslat is. Ukrajnában az állati termékek behozatalát a hazai termelés 10 százalékának szintjén kívánják korlátozni. Ma még pontosan nem lehet előrelátni e folyamatok végkimenetelét, az azonban valószínű, hogy a FÁK-országok agrárkereskedelem-politikája a növekvő protekcionizmus irányában változik, hacsak ennek a kedvezőtlen változásnak nem szab korlátokat az érintett országok (mindenekelőtt Oroszország és Ukrajna) elhúzódó WTO-belépése.

Hol tart a reformfolyamat a mezőgazdaságban?

1990–1991-ben megkezdődött a kelet-európai régióban a magántulajdonra épülő piacgazdaság kialakulása.

A reformfolyamat legfontosabb alapelemei valamennyi országban a következők:

- az árak és a piacok liberalizációja, az agrárgazdaság piackonform makro-feltételrendszerének kiépítése,
- a földek privatizációja és az örökölt gazdaságstruktúra átalakítása,
- az élelmiszer-feldolgozás és a mezőgazdasági termék- és termelőeszköz- kereskedelem demonopolizációja és privatizációja,
- működő vidéki bankrendszer kiépítése és a piaci viszonyok által igényelt intézményi struktúra és államigazgatási rendszer kiépítése.

A teendőket illetően alig különböztek a vélemények az egyes országokban. A megvalósítás üteme, a végrehajtás módja tekintetében azonban már lényegesen nagyobbak az eltérések. A régió egészét átfogó elemzésünk (*5., 6. táblázat*) alapján a következő megállapításokat tehetjük.[2]

5. táblázat

A mezőgazdasági reformok állása 1997 első felében*

Ország/ Az átalakítás területe	Piac-liberalizáció	Föld-reform	A feldolgozó és inputellátó ágazatok privatizációja	Vidék-finanszírozás	Intézmény-rendszer keretei	Átlag pontszám
Magyarország	5	4	5	4	4	4,4
Csehország	5	4	4	4	4	4,2
Észtország	5	3	4	4	4	4,0
Szlovénia	3	4	4	4	5	4,0
Lengyelország	5	4	3	3	4	3,8
Szlovákia	4	4	4	4	3	3,8
Lettország	3	4	4	4	3	3,6
Litvánia	4	4	4	3	3	3,6
Albánia	4	4	4	2	3	3,4
Örményország	3	4	3	3	4	3,4
Grúzia	4	4	4	3	2	3,4
Oroszország	4	3	4	3	3	3,4
Horvátország	3	4	3	3	3	3,2
Kazahsztán	4	3	4	3	2	3,2
Moldova	4	4	3	3	2	3,2
Románia	3	4	4	3	2	3,2
Kirgizisztán	3	3	3	3	3	3,0
Makedónia	4	3	3	3	2	3,0
Ukrajna	4	3	3	3	2	3,0
Azerbajdzsán	3	3	3	3	2	2,8
Bulgária	2	3	3	2	2	2,4
Belarusz	2	1	2	2	2	1,8
Türkmenisztán	1	2	1	1	2	1,4
Üzbegisztán	1	1	1	1	2	1,2
Átlagpontszám	3,5	3,3	3,4	2,9	2,8	3,2

* 1 = központi tervgazdaság; 5 = befejezett piaci reformok. A számszerű értékelés magyarázatát lásd a *6. táblázatban*.

[2] Az elemzési módszert a szerző fejlesztette ki a Világbank keretében folyó kutatásai során. Az elemzés egy korábbi változata megtalálható *Csáki* [1996] és *Csáki–Lerman* [1997] munkákban.

6. táblázat

Magyarázat az *5. táblázat* számszerű értékeléséhez

Ár- és piaci liberalizáció	Földreform	A feldolgozó és inputellátó ágazatok privatizációja	Vidéki pénzügyi rendszerek	Intézményrendszer keretei
1 = Közvetlen állami ellenőrzés az árak és piacok felett.	1 = A nagygazdaságok rendszere dominál.	1 = Monopoljellegű, állami tulajdonban levő ágazatok.	1 = Szovjet típusú rendszer, egy „Agrárbank" az egyedüli pénzügyi forrás.	1 = Tervgazdasági intézmények.
2 = Dereguláció jelzőárakkal és árszabályozókkal, az importot és exportot jelentős nem tarifa jellegű korlátok is gátolják.	2 = A földprivatizáció és farmszerkezet-átalakítás jogi keretei adottak, a megvalósítást csak a közelmúltban kezdték.	2 = Spontán privatizáció, valamint tömeges privatizáció a kezdeti megvalósítás szakaszában.	2 = Új bankelőírások bevezetése, a kereskedelmi banktevékenység csekély, vagy nem létezik.	2 = A kormányzati és közintézmények szerény méretű átalakítása.
3 = Főként liberalizált, de a verseny hiányával korlátozott piacok.	3 = A földprivatizáció előrehaladott állapotban, de a nagygazdaságok átalakítása nincs még egészen kész.	3 = A privatizációs programok megvalósítása folyamatban van.	3 = A jelenlegi bankrendszer átalakítása, a kereskedelmi bankok megjelenése.	3 = Részben átalakított kormányzati és helyi intézmények.
4 = Liberális piacok és liberális kereskedelempolitika a hazai piacok teljes körű kifejlődése nélkül.	4 = A legtöbb föld privatizált, a nevesítés azonban nincs befejezve, a földpiacok nem működnek teljesen.	4 = Az ágazatok többsége privatizált.	4 = A mezőgazdaságot szolgáló pénzintézetek megjelenése.	4 = A kormányzat szerkezete átrendezve, a kutatás, szaktanácsadás és oktatás átalakítás alatt.
5 = Versenyző piacok minimális kormányzati beavatkozással.	5 = Magántulajdonon és aktív földpiacokon alapuló farmszerkezet.	5 = Privatizált agrár- és inputellátó ágazatok.	5 = Hatékony pénzügyi rendszer a mezőgazdaság, a feldolgozó és szolgáltató ágazatok részére.	5 = A magánföldpiacon nyugvó mezőgazdaság igényeire összpontosító hatékony közintézmények.

– A reformfolyamat lényegesen bonyolultabb és összetettebb, mint azt bárki is eredetileg várta.

– A reformok eredményei nem mindenben egyeznek meg az eredeti várakozásokkal. Ahogyan erről már szóltunk, a termelés sokak által remélt, viszonylag gyors növekedése, hasonlóan a kínai reformok eredményeihez, nem következett be. Lényegesen összetettebb feladatnak bizonyult a gazdaság struktúraátalakítása. Az egyéni, családi gazdaságok gyors térhódítása még hátravan; az öröklött nagyüzemi struktúra pedig eddig jelentős részben túlélte a változásokat.

– Az agrárszektor és általában a vidéki gazdaság átalakulásának üteme elmarad a gazdaság egészében bekövetkezett változások mértékétől.

– Meglepő, hogy a leglényegesebb átalakulás az ár- és a piaci környezetben következett be, míg számottevő a lemaradás a mezőgazdaság finanszírozási problémáinak megoldásában és az intézményi reformok területén.

– Az egyes országok reformteljesítményei igen jelentős mértékben eltérnek egymástól, Közép- és Kelet-Európa jóval sikeresebb, mint a FÁK országai.

– A mezőgazdaság átalakítása Közép-Európában, ezen belül is az EU-jelölt országokban a legelőrehaladottabb. Az agrárszektor reformja még itt sem teljesen befejezett. Elemzésünk EU-értékeléssel egybecsengő eredményei szerint további reformokra van szükség elsősorban az intézményi rendszer, valamint a mezőgazdaság finanszírozása területén, de szinte valamennyi országban befejezetlen még a földreform és az örökölt gazdaságstruktúra átalakítása is.

– Meglehetősen korai szakaszban van még a mezőgazdaság átalakítása a FÁK-országokban. Itt még mindig az agrárreformok kezdeti feladatainak megoldása szerepel a napirenden. Befejezetlen a tervgazdaság intézmény- és eszközrendszerének leépítése, és működő agrárpiac sem jött létre.

Az átalakulásban élenjáró országok tapasztalatainak elemzése számos értékes tanulság levonását teszi lehetővé. Megállapíthatjuk a következőket:

– Az általános gazdasági fellendülés nagymértékben segítheti a mezőgazdasági reformokat. A szektor átalakításában azok az országok jutottak legtovább, ahol megkezdődött a gazdaság általános fellendülése is.

– A mezőgazdaság kilábalása szempontjából kulcsfontosságú a fejlődés a vidéki gazdaság nem mezőgazdasági szegmentjében. A reformok terén élenjáró országok túlnyomó többségében a mezőgazdaságot körülvevő vidéki gazdaság fellendülése magában a mezőgazdaságban lehetővé tette az agrárfoglalkoztatottak számának jelentős csökkenését és egyben a hatékonyság, a versenyképesség javulását.

– A reformokban elért sikerek fontos tényezője a konzisztencia, párhuzamos lépések együttes megtétele a reformok kapcsolódó területein.

– A reformokban azok az országok jutottak messzebb, ahol vállalták a nagyobb mértékű, rövid távon esetleg nehézségeket okozó lépések kockázatát is. Úgy tűnik, a fokozatosságra való hivatkozás a legtöbb esetben a tenni nem akarás jele, és elsősorban a FÁK-országokra jellemző.

– A mezőgazdasági reformok folyamatát valamennyi országban erőteljesen befolyásolta a mindennapi politika. Nagyon gyakran a gazdasági racionalitást megelőzve a politika volt a meghatározó, és ma is az. Általában hiányzik az átgondolt hosszú távú stratégia, a lehetséges megoldások gazdasági következményeinek objektív és reális értékelése, emiatt az átalakulás negatív gazdasági következményei még az élenjáró országokban is nagyobbak az elkerülhetetlen mértéknél.

Az agrárátalakulás elemzésünkben átfogott fő területeit illetően a következő helyzetkép rajzolható.

a) Ár- és piacliberalizálás. Szinte valamennyi ország komoly lépéseket tett ezen a téren.

– Közép-Kelet-Európában lényegében kialakult a mezőgazdaság piaci gazdaságokra jellemző makrokörnyezete. Az árak és a szabályozórendszer többé-kevésbé közvetíti a

világpiaci hatásokat. A mezőgazdaság támogatása és a belső piac védelme a kilencvenes évek első feléhez képest erőteljesebbé vált. A mezőgazdaságnak nyújtott közvetett és közvetlen támogatások szintje azonban elmarad az Európai Unió átlagától. Problémát jelent a szabályozórendszerek gyakori változása. Kérdéses, hogy az EU-tagságra készülő országok a közös piaci agrárpolitika bevezetésének melyik stratégiája mellett döntenek. Pozitív tendencia, hogy a mezőgazdasági támogatási rendszerben egyre inkább a hatékonyságot, versenyképességet közvetlenül szolgáló módszerek kerülnek előtérbe.

– A FÁK-országokban az állami beavatkozás továbbra is erős mind az áralakítás, mind pedig a kereskedelempolitika területén. Ezekben az országokban a mezőgazdaság gyakran hangoztatott közvetlen támogatása ellenére is komoly veszteségek érik az agrárszektort a világpiactól elválasztó árpolitika és kereskedelmi korlátozások miatt. Számítások szerint a különböző beavatkozások egyenlege negatív a mezőgazdaság szempontjából. Úgy tűnik, a kormányok a városi lakosság olcsó élelmiszerekkel való ellátásának terhét továbbra is a mezőgazdaságra igyekeznek hárítani. Viszonylag új jelenség a regionális hatóságok erősödő beavatkozása az agrárszektor működésébe. Ez különösen Oroszországban és Ukrajnában figyelhető meg.

b) Földprivatizáció, a nagyüzemi gazdaságok átszervezése. A földreform, a földtulajdon továbbra is élénk viták középpontjában áll a régió szinte valamennyi országában.

– Közép-Kelet-Európa országaiban a földek privatizációja a kompenzáció valamilyen megoldása alapján lényegében befejezéshez közeledik. Az új gazdaságstruktúrát a kis- és nagyüzemek változatos keveréke jellemzi. A szocialista korszak nagyüzemeinek maradványai is egyre inkább átalakulnak és igazodnak a piacgazdaság körülményeihez. Befejezetlen még a földek tulajdonviszonyainak jogi rendezése, hiányos a földnyilvántartás, és a földpiac kialakulása kezdeti stádiumban van. Néhány országban éles vita folyik a társasági és a külföldi földtulajdonról.

– A FÁK-országok meghatározó részében (Oroszország, Ukrajna, Belarusz) ugyan formálisan magántulajdonba kerültek a földek, a nagyüzemi szektor azonban gyakorlatilag érintetlen. A szövetkezetek, állami gazdaságok részvénytársaságokká alakultak át. Változás a valódi tartalmi kérdésekben azonban gyakorlatilag nem következett be (*Brooks–Lerman* [1994], *Csáki–Lerman* [1997]). Ezek a nagyüzemek továbbra is alacsony hatékonyságúak, egyre növekvő pénzügyi gondokkal küszködnek. Az önálló magángazdálkodás szerepe marginális, nem utolsósorban a fejletlen piaci viszonyok visszatartó hatása miatt. A volt Szovjetunió néhány országában ugyanakkor radikális földreformokra került sor, főként a különleges politikai és gazdasági helyzet következményeként. Példa erre Örményország és Grúzia, ahol ma már az önálló magángazdálkodás a meghatározó. Itt a család nagysága alapján végrehajtott földosztás a gazdálkodás nagymértékű elaprózódását jelentette, párosulva az árutermelő mezőgazdálkodás nagymértékű visszaesésével.

c) Az élelmiszeripar, valamint a mezőgazdasági termékek és mezőgazdasági termelőeszközök kereskedelmének privatizációja. Formálisan igen számottevő az előrehaladás. A technológiailag elmaradott, minőségi termelésre képtelen élelmiszeripar azonban ma a mezőgazdaság fejlődésének egyik legfontosabb akadályozója.

– Közép-Kelet-Európában – a balti államokat kivéve – a mezőgazdaság környezetének privatizációja az általános privatizáció elvei szerint történt és általában a befejezéshez közeledik. Lemaradás Romániában, Bulgáriában és a volt Jugoszlávia országaiban figyelhető meg. Különleges eset Magyarország, ahol a liberális privatizációs folyamatot követően a régió talán legfejlettebb élelmiszeripara alakult ki, nem utolsósorban jelentős külföldi beruházások eredményeként.

– A FÁK-országokban az élelmiszeripar és a mezőgazdasági termelőeszköz, valamint felvásárlás privatizációjának egy egészében véve kevésbé célravezető megoldása mellett döntöttek. A privatizáció során a gazdaság más részeitől eltérően előnyben részesítették a mezőgazdasági termelőket, kedvezményesen vagy teljesen ingyen ezen ágazatok több-

ségi tulajdonához juttatva őket. Ez a megoldás a várakozásokkal ellentétben nem hozott új, tőkeerős tulajdonosokat, kedvezőbb feltételeket a mezőgazdasági termelők számára. Ellenkezőleg, az élelmiszeripar technológiai leromlása felgyorsult, és a bonyolult tulajdonosi struktúra miatt a külföldi tőkebevonás rendkívüli módon megnehezült. Az élelmiszeripar talpra állása további lépéseket, a tulajdon újrarendezését igényli. Ennek eszköze lehet a felszámolási eljárás, illetve az új befektetések támogatása. Sajnos, a FÁK-országokban az általános bürokrácia és korrupció rendkívüli módon megnehezíti nemcsak a további átalakulást, hanem új üzemek, kisvállalkozások létrejöttét is.

d) Agrárfinanszírozás. Az agrárszektor talán legkritikusabb területe a régióban.

– Közép-Kelet-Európában viszonylag hosszú előkészületek és átmeneti periódus után a mezőgazdaság finanszírozása az elmúlt egy-két évben sokat javult, bár a tennivalók jó része még hátravan. Ez részben a bankrendszerben végrehajtott reformok eredménye, részben a lassan talpra álló élelmiszeripar és agrárkereskedelem, termelőeszköz-ellátás által nyújtott növekvő hitelek következménye. Végül elmozdult a holtpontról a mezőgazdaság-centrikus vidéki bankrendszer kialakítása is, mezőgazdasági hitelszövetkezetek, a vidékre specializálódott pénzügyi intézetek létrehozását és mind aktívabb működését eredményezve.

– A FÁK-országok túlnyomó többségében gyakorlatilag nem működik a fejlett országokéhoz hasonló vidéki pénzügyi rendszer. Az örökölt bankrendszer továbbra is ellátja a nagyüzemek finanszírozását a korábbi periódusban megszokott módszerek szerint (állami hitel, az állami készletek részére történő termékszállítás finanszírozására), a magánszektor finanszírozása azonban szinte teljesen megoldatlan. A mezőgazdaság átalakításában élenjáró országokban, így Örményországban, Grúziában és az utóbbi időben Moldovában is megjelentek a mezőgazdasági hitelszövetkezetek csírái, és növekszik a feldolgozóipar által nyújtott hitelek mértéke is.

e) Intézményi reformok. Az intézményi struktúra átalakulása a reformok szinte valamennyi más területénél lassabban halad – még Közép-Kelet-Európában is.

– A közép-kelet-európai intézményi reformok az elmúlt egy-két évben gyorsultak fel, elsősorban az EU-csatlakozásra való felkészülés keretében. Az érzékelhető fejlődés ellenére a mezőgazdaság intézményrendszere még további jelentős átalakítást igényel a Közép-Kelet-Európai országokban. Az államigazgatás korszerűsítése és reformja mellett további minőségi fejlődésre van szükség a piaci mezőgazdaság intézményrendszerének szinte valamennyi területén, így a szaktanácsadásban, az oktatásban és a kutatásban is. (Lásd *EU* [1997].)

– A FÁK-országokban a központi tervgazdaság intézményrendszere, kisebb mértékű változtatásoktól eltekintve, továbbra is működik. Ez a rendszer több országban súlyosan fékezi az ágazat átalakulását. Az általános gazdasági visszaesés által előidézett költségvetési gondok miatt az intézményrendszer működését zavarok jellemzik, az alulfizetett, motiválatlan állami hivatalnokok a korrupció révén igyekeznek jövedelmeiket kiegészíteni. Az oktatás-kutatás alapvető pénzügyi gondokkal küszködik, és egyes országokban csupán a folyamatos működéshez szükséges minimális feltételeket kapja meg.

A fejlődés perspektívái a régióban

A mezőgazdasági termelés alakulását közvetlenül három tényező fogja meghatározni e régióban is, mégpedig: *a*) a rendelkezésre álló beruházások és forgóeszközök, *b*) a technológiai megújulás üteme, a biológia új eredményeinek, a termékenyebb fajták bevezetésének ütemével együtt, *c*) a szervezettség, a termelés emberi környezetében bekövetkező változások. Az viszont, hogy e három tényező miképpen alakul majd, mindenekelőtt a reformok további sorsától, a mezőgazdaság átalakításában elért eredményektől, illetve a kérdéses országok gazdaságának általános fejlődésétől és ezzel összefüggésben a mezőgazdasági termékek iránt jelentkező belső kereslet alakulásától függ.

A közép-kelet-európai országokban az ágazat átalakulási folyamata az elkövetkező négy-öt ében várhatóan befejeződik. Ez önmagában javítja a mezőgazdasági termelést közvetlenül meghatározó feltételeket, és ez a várhatóan gyorsuló általános gazdasági fejlődéssel együtt az élelmiszer-termelés stabilizálódásához, hatékonyabb termeléshez és a potenciális komparatív előnyökre épülő markánsabb fellendüléshez vezethet. Az EU-hoz való csatlakozás, bár hatása nem egyértelműen számszerűsíthető, valószínűleg tovább ösztönzi majd a termelés növekedését az érintett országokban.

A FÁK-országokban jóval nehezebb a várható változások előrejelzése. Ebben a régióban a szektorra a konzervatív és a progresszív erők harcával tarkított további nehéz évek várnak. A reformok ügye továbbra is lassan halad előre. Nem valószínű azonban, hogy a termelés csökkenése folytatódik. Az 1995–1996-os évek eredményei, valamint az 1997-es év előrejelzései arra utalnak, hogy a régióban a mezőgazdasági termelés visszaesése elérte a mélypontot. Rövid távon mérsékelt növekedéssel tarkított stagnálás a legvalószínűbb. Komolyabb termelésnövekedésre csak akkor számíthatunk, ha a termelés tényezőit közvetlenül meghatározó reformokban érdemi lesz az előrehaladás. Erre valószínűleg csak középtávon kerül sor.

A régió várható fejlődésének előrejelzése számos tanulmány tárgya.[3] Ezek kiegészítéseként az előzőkben vázolt okfejtés alapján további számításokat végeztünk a régió mezőgazdasági termelésének várható alakulásáról a 2010-ig terjedő periódusra vonatkozóan. A kereslet tekintetében a jelenleg érvényes tendenciák továbbélésével számoltunk, vagyis mérsékelt növekedést tételeztünk fel, míg a termelés alakulására vonatkozóan három lehetséges fejlődési alternatívát feltételezve végeztünk számításokat, mégpedig:

1. változat: a termelés a világátlagnál gyorsabban, (1,5) növekszik,

2. változat: a termelés a világátlag szerint változik (1),

3. változat: a termelés a világátlagnál mérsékeltebben növekszik (0,5).

A számításokat nyolc termékre, illetve termékcsoportra végeztük el, ezek: *gabonafélék összesen, búza, kukorica, cukor, tej, marha-birkahús, sertéshús, baromfi hús.* A számítások eredményeinek egy részét a *12–15. ábra* foglalja össze.

A fejlődés jövőbeli tendenciáit mérlegelve megítélésünk szerint:

– a közép-kelet-európai országokban a várható fejlődés az 1-es és 2-es változat eredményeihez közelálló pályán alakul, valószínűleg valahol a két változat között, inkább az 1-es változathoz közel állóan, vagy esetleg néhány terméknél még ennél kedvezőbben is;

– a FÁK-országokban a várható fejlődési pálya valahol a 2-es és 3-as változat között, de inkább a 3-as változat tendenciáihoz közel alakul majd. Ebben az országcsoportban természetesen rendkívül nagyok lesznek a különbségek. A régiószintű tendenciákat nyilvánvalóan Oroszország és Ukrajna eredményei határozzák meg, ahol megítélésünk szerint a nagyobb mértékű fellendülés feltételei legfeljebb az előre jelzett periódus utolsó szakaszában alakulhatnak ki.

– Általában várható, hogy a növénytermesztés növekedése hamarabb megindul, mint az állattenyésztés felzárkózása. Az állattenyésztésben még Közép-Kelet-Európában is valószínűleg folytatódik a stagnálás, a FÁK-országokban pedig további visszaesésnek is megvan a veszélye.

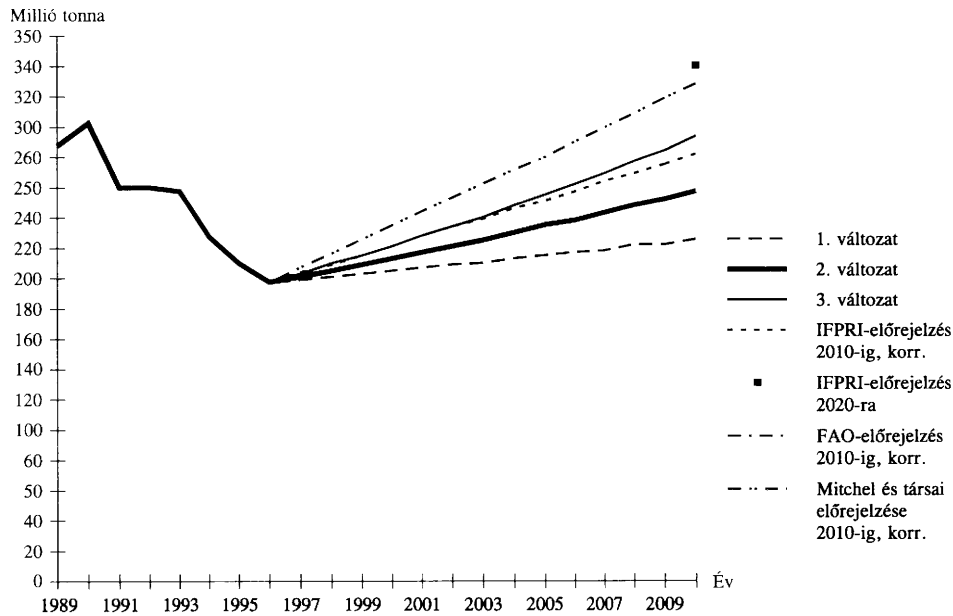
– A minőségi igények várhatóan gyorsabban növekszenek, mint ahogyan az élelmiszeripar rekonstrukciója végbemegy. Általában elmondható, hogy a fejletlen élelmiszeripar az alapanyag-termelés fellendülését még viszonylag hosszú ideig korlátozhatja.

– Az átalakulás nehézségei, az élelmiszeripar problémái valószínűleg erősítik a protekcionista tendenciákat a FÁK-országokban. Remélhető azonban, hogy a fogyasztói érdekek megakadályozzák az import számottevő korlátozását.

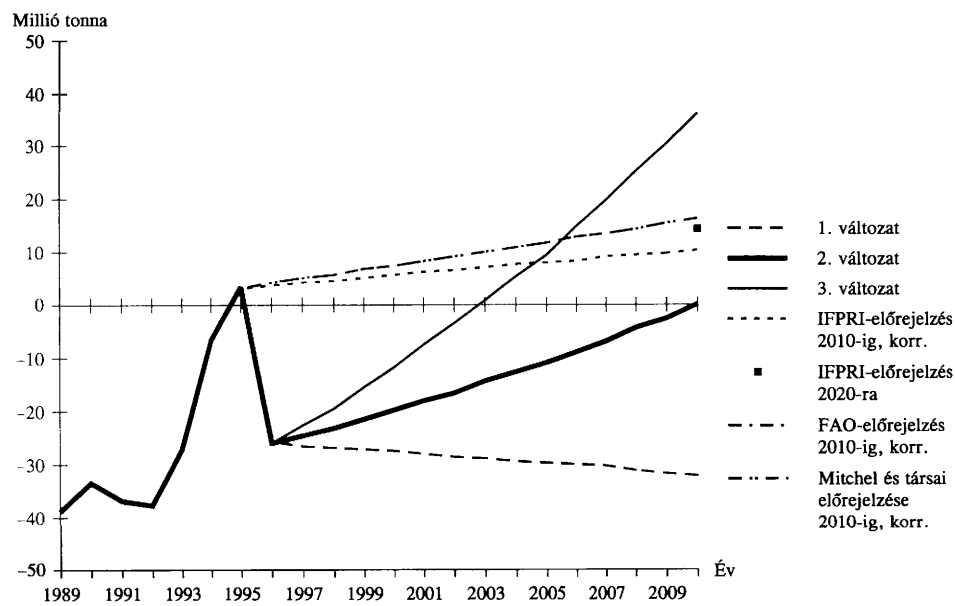
A fontosabb termékeket tekintve, a régió egészének perspektívái alapján várható, hogy

[3] *Agriculture Canada* [1996], *EU* [1997], *FAO* [1997], *FAPRI* [1997], *IFPRI* [1996], *OECD* [1997], *USDA* [1994].

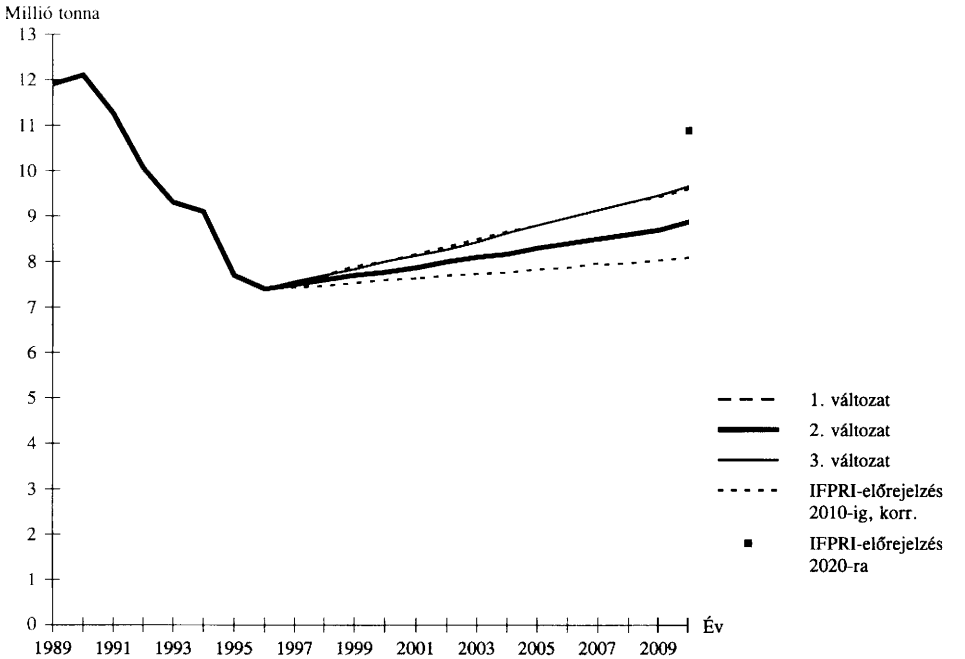
12. ábra
A gabonafélék termelése Kelet-Európában
(1989–1996 tény, 1997–2010 előrejelzések)



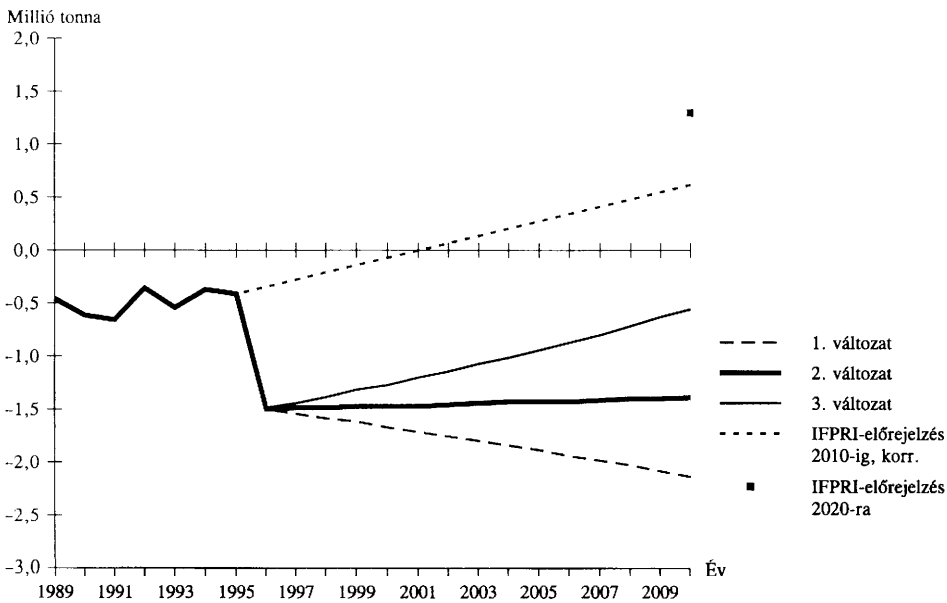
13. ábra
A gabonafélék nettó exportja Kelet-Európában
(1989–1996 tény, 1997–2010 előrejelzések)



14. ábra
A marha- és juhhústermelés Kelet-Európában
(1989–1996 tény, 1997–2010 előrejelzések)



15. ábra
A marha- és juhhús nettó exportja Kelet-Európában
(1989–1996 tény, 1997–2010 előrejelzések)



a nettó import a prognosztizált mérsékelt általános mezőgazdasági növekedés esetén is szinte valamennyi termékből mérséklődik. A régió egésze azonban várhatóan továbbra is nettó élelmiszer-importáló marad. Úgy tűnik, a jelentős természeti erőforrások kihasználása még várat magára, és a régió 2010-ig nem válik a növekvő globális élelmiszerkereslet kielégítésének említést érdemlő forrásává.

Természetesen az egyes országok termelési szintjében és a reformok ütemében meglévő különbségek miatt a régión belüli különbségek növekedni fognak.

A *gabonafélékből* a teljes önellátás szintje körüli teljesítmény várható, jobb években kisebb exporttal, kedvezőtlen időjárás esetén pedig kisebb nettó import valószínűsíthető. *Búzából* inkább kisebb hiányok, *kukoricából* pedig néhány millió tonnás többlet valószínűsíthető, elsősorban a közép-európai országok termelése alapján. *Cukorból* – a becslések szerint – a régió mérsékelten importáló pozícióban marad, Közép-Kelet-Európában várhatóan kisebb többlet állandósul, míg a FÁK-országok hiánya évi 2-3 millió tonna lesz. A Közép-Európai országok *tej*piacain állandósul a többlet, míg a FÁK-országok részéről számottevő nettó import várható. A *marha-* és *juhhús* tekintetében mind a Közép-Kelet-Európa, mind a FÁK várhatóan nettó importáló marad, és a nettó import évi 1,5 millió tonna körül stabilizálódik. A közép-kelet-európai országok *sertéshús*többlete előreláthatóan növekszik, a FÁK-országok viszont valószínűleg még 2010-ben is mérsékelt importpozícióban lesznek. A *baromfihús* területén a sertéshúshoz hasonló tendenciák érvényesülnek, növekszik a fölösleg a közép-kelet-európai országokban, míg tartósan, ha csökkenő mértékben is, megmarad az igény a FÁK-országok piacain.

Hivatkozások

Agriculture Canada [1996] Medium Term Baseline Projections 1996. December. Ottawa.

Brooks, K.- Lerman, Z. [1994]: Land Reform and Farm Restructuring in Russia. World Bank Discussion Paper No. 327. Washington, DC.

Csáki Csaba [1995]: Where is Agriculture Heading in Central and Eastern Europe? Agricultural Competitiveness. Dartmouth, NH. 22–41. o.

Csáki Csaba [1996]: Agriculture Related Issues of EU Enlargement to Central and Eastern Europe-Society and Economy in Central and Eastern Europe. Vol. XVIII. No. 1. 35–46. o.

Csáki Csaba–Lerman, Z. [1997]: Land Reform in Ukraine: The First Five Years. World Bank Discussion Paper No. 371. Washington, DC.

Csáki Csaba–Lerman, Z. [1997]: Land Reform and Farm Restructuring in East Central Europe and CIS in the 1990s: Expectations and Achievements after the First Five Years. European Review of Agricultural Economics, Berlin, 431–455. o.

Csáki Csaba–Lerman, Z. [1996]: Agricultural Transition Revisited: Issues of Land Reform and Farm Restructuring in East Central Europe and the Former USSR. Quarterly Journal of International Agriculture, 35(3): 211–240. o.

EU [1996]: Agricultural Situation and Prospects in the Central and Eastern European Countries. European Commission, Brüsszel.

EU [1997]: Agenda 2000. European Commission, Brüsszel.

FAPRI [1997]: International Agricultural Outlook. Iowa State University/University of Missouri. Columbia, MO, 180. o.

FAO [1997]: The State of Food and Agriculture, 1996. Róma, 301. o.

International Policy Council on Agriculture, Food, and Trade [1997]: Agriculture and EU Enlargement to the East. Position Paper No.4. Washington, DC. március, 49. o.

Nurul, I. (szerk.)[1995]: Population and Food in the Early Twenty-First Century. International Food Policy Research Institute. Washington, DC, 219. o.

OECD [1997]: The Agricultural Outlook. Párizs, 124. o.

USDA [1994]: The Former USSR: Situation and Outlook Series. International Agriculture and Trade Reports, Washington, DC, 97. o.

World Bank [1997]: World Development Report. Washington, DC.

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. március (223–246. o.)

FERTŐ IMRE

Az agrárpolitika politikai gazdaságtana I.

A kormányzati politikák modellezése a mezőgazdaságban

Az állami beavatkozás a mezőgazdaságban általános jelenségnek tekinthető. A tradicionális agrárpolitikai modellek a jóléti közgazdaságtan eszközeivel arra a kérdésre keresik a választ, hogy a különféle bel- és külpiaci intervenciók alkalmazása mekkora holtteher-veszteségekkel jár a társadalom szempontjából. Az agrárpolitika politikai gazdaságtana viszont az új intézményi közgazdaságtan eredményeit felhasználva, a ténylegesen működő agrárpolitikai gyakorlatot, valamint annak döntéshozatali folyamatait igyekszik megérteni. A tanulmány első részében bemutatjuk, hogy az érdekcsoportok tevékenységének bekapcsolása a hagyományos agrárpolitikai modellekbe miképpen változtatja meg annak korábbi pozitív és normatív eredményeit. Megvizsgáljuk továbbá, hogy a kormányzati politikák modellezésére alkalmazott új elemzési eszközök – a többlettranszformációs görbe, a politikaipreferencia-függvény – miként járulnak hozzá a valóságban működő agrárpolitika jobb megértéséhez, illetve a normatív ajánlások megalapozásához.*

A kormányzati beavatkozások a mezőgazdasági termékek és tényezők piacain univerzális jelenségnek tekinthetők. Az agrárpolitikában használt alapvető eszközök mindenhol azonosak, függetlenül az adott ország kulturális, történelmi vagy társadalmi hagyományaitól, illetve földrajzi elhelyezkedésétől. Létezik ugyanakkor egy olyan általánosnak tűnő jelenség, amely szerint a fejlődő országokban többnyire diszkriminálják a mezőgazdaságot, míg a fejlett országokban erősen támogatják a farmerokat (*Schultz* [1978]). Jelentős kivétel ez alól azonban néhány élelmiszereket exportáló fejlett ország (például Ausztrália, Új-Zéland) és számos élelmiszer-importőr fejlődő, illetve újonnan iparosodó ország (például Dél-Korea, Nigéria, Mexikó). A mezőgazdasági protekcionizmus különféle formái, azok eloszlása az egyes régiók és ország csoportok között, valamint a különböző mezőgazdasági termékek között, régóta elméleti kutatások tárgyai.

Az agrárközgazdászok döntő többsége között általános az egyetértés, hogy a mezőgazdaságban alkalmazott kormányzati beavatkozások többnyire nem hatékonyak, sőt gyakran nem érik el kitűzött céljaikat, ugyanakkor jelentős társadalmi veszteséggel járnak (*Johnson* [1991]). A különféle (egyszerűbb és bonyolultabb) agrárpolitikai modellek közös tanulsága tehát, hogy egy zárt kompetitív gazdaságban, ahol nincsenek externáliák, továbbá kockázat és bizonytalanság, a mezőgazdasági termelők javára történő jövedelemújraelosztásra használt kormányzati eszközök az adott nemzet jólétének a csökkenéséhez vezetnek. Ha az elemzést kiterjesztjük nagy, nyitott országok esetére, akkor arra az előbbinél megengedőbb következtetésre juthatunk, hogy meghatározott feltételek mellett

* A tanulmány az OTKA F 018314 számú, Az agrárpolitika politikai gazdaságtana című kutatás keretében készült.

Fertő Imre az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének tudományos főmunkatársa.

létezhetnek optimálisnak tekinthető kereskedelmi korlátozások. Továbbá, ha az externáliák létét is bekapcsoljuk a vizsgálatokba, akkor szintén találhatunk elméleti szempontból optimálisnak számító kormányzati beavatkozásokat, amelyek például a környezetvédelmi szabályozást szolgálják, vagy a tudományos kutatásokat támogatják (*Bullock* [1996]). Azonban az agrárpolitikai intervenciók elméletileg igazolható esetei ritkán tárgyai a ténylegesen megvalósult állami programoknak. Ha pedig mégis találnánk ilyen beavatkozásokat, akkor majdnem bizonyosak lehetünk benne, hogy a végrehajtás során a különféle intervenciókat az eredeti célkitűzésektől eltérően jelentős hatékonysági veszteségek fogják kísérni. Felmerül a kérdés, hogyan létezhet egyáltalán mezőgazdasági protekcionizmus (legyen negatív vagy pozitív) olyan makacs kitartással szinte mindenhol, ha a jól ismert közgazdaságtani megfontolások szerint a különféle agrárpolitikai programok alkalmazása rendszerint több veszteséggel jár a fogyasztók és az adófizetők számára, mint amennyi hasznot húznak belőle a termelők, sőt az elmélet predikcióit ebben az esetben még a gyakorlat is tökéletesen igazolja.

Az új politikai gazdaságtan döntően a következő művek eredményein alapul: *Downs* [1957] munkája a szavazók és a politikusok viselkedéséről, *Buchanan–Tullock* [1962] elmélete a kormányzati politikák iránti kereslet és kínálatról, *Olson* [1965] érdekcsoportok elmélete, a járadékvadászat elmélete (*Tullock* [1967], *Krueger* [1974]), a közvetlen improduktív profitszerzési tevékenységek (*Bhagwati* [1982]) és *Stigler* [1971] és *Peltzman* [1976] elmélete az állami szabályozásról. Az új politikai gazdaságtan ezeket az elméleteket formalizálja, illetve kombinálja egymással és, ha lehet, igyekszik empirikusan tesztelni. Mivel a fenti elméletek már kanonizálódtak a különböző közösségi választás tankönyvekben (például Mueller [1989]), valamint számos áttekintő cikk jelent meg az újabb fejleményekről (például *Orchard–Stretton* [1997]) ezért itt csak a mezőgazdasági alkalmazásokat mutatjuk be. Más szóval: azt vizsgáljuk, hogy az új politikai gazdaságtan eredményeit milyen sikerrel alkalmazták a fejlett és a fejlődő országok agrárpolitikájának megértésében.

A különféle mezőgazdasági programok jóléti közgazdasági elemzése során hagyományosan abból a feltételezésből szoktak kiindulni, hogy a kormányzati intervenciók célja, hogy maximalizálják az adott ország jólétét. Ezzel szemben általában a kormányok a ténylegesen létező politikai realitásokat figyelembe véve, a különböző érdekcsoportok nyomásának hatására támogatják valamilyen okból az arra „rászorulókat". Ugyanakkor azt is tudjuk, hogy az ilyen állami beavatkozások gyakran komoly holtteher-veszteségekkel járnak, következésképpen a társadalmi jólét maximalizálására vonatkozó kiinduló feltevés nem tartható fenn. Továbbá okkal feltételezhetjük, hogy a politikai nyomást gyakorló csoportok célja a legritkább esetben az adott nemzet jólétének a maximalizálása, hanem sokkal inkább saját jövedelmi, illetve vagyoni helyzetük javítása. Ebből következik, hogy a valóságban az olyan politika megvalósulásának az esélye minimális, amelynek célja bármely nemzet jólétének maximalizálása.

A kormányzati magatartás elemzésére két különböző módszertani megközelítés alakult ki. Az egyik álláspont szerint, ha az (agrár)politikai döntéshozók előtt álló tényleges helyzetet realisztikusabban akarjuk elemezni, akkor abból a feltevésből kell kiindulni, hogy a kormány nem a társadalmi jólétet, hanem elsősorban saját politikai támogatottságát akarja maximalizálni (*Peltzman* [1976], *Becker* [1983]). Az ilyen módon jellemzett kormányzatot, klíringház kormánynak *(clearinghouse government)* is szokták nevezni (*Bhagwati* [1989]). Egy kormány ezek szerint úgy maximalizálhatja politikai támogatottságát, hogy jövedelem-újraelosztást hajt végre a különböző politikai nyomást gyakorló csoportok között annak érdekében, hogy növelje a számára meghatározó érdekcsoportok jólétét. Ha viszont egy kormány maximalizálja a politikai támogatottságát, akkor nem létezik olyan politika, amely úgy képes növelni az egyik érdekcsoport jólétét, hogy egy

másik csoport jóléte ne csökkenjen. Ez a megközelítés implicit módon azt is feltételezi, hogy összefüggés van egy kormány támogatottsága és a különböző politikai nyomást gyakorló csoportok jóléte között. A döntési problémát ebben az esetben úgy lehet átfogalmazni, hogy a kormány a rendelkezésére álló erőforráskorlátok figyelembevételével miképpen tudja leghatékonyabban maximalizálni annak az érdekcsoportnak a jólétét, amelyik hozzásegíti az újraválasztáshoz.

A másik megközelítés abból a feltevésből indul ki, hogy a kormány saját politikaipreferencia-függvényét akarja maximalizálni. A kormányzati magatartásnak ezt a fajtáját az úgynevezett önfejű kormány *(self-willed government)* modellje írja le. Az önfejű kormány modellje két összetevőből áll: egyrészt a kormányzat politikaipreferencia-függvényéből, másrészt a többlettranszformációs görbéből (*MacLaren* [1990]). A tanulmány első részében az önfejű kormány modelljének segítségével megvizsgáljuk, hogy milyen eredményekkel jár a valóságban működő agrárpolitika jobb megértése szempontjából az érdekcsoportok tevékenységének a bekapcsolása az agrárpolitikai eszközök hatásainak hagyományos jóléti közgazdaságtani elemzésébe.

A többlettranszformációs görbe

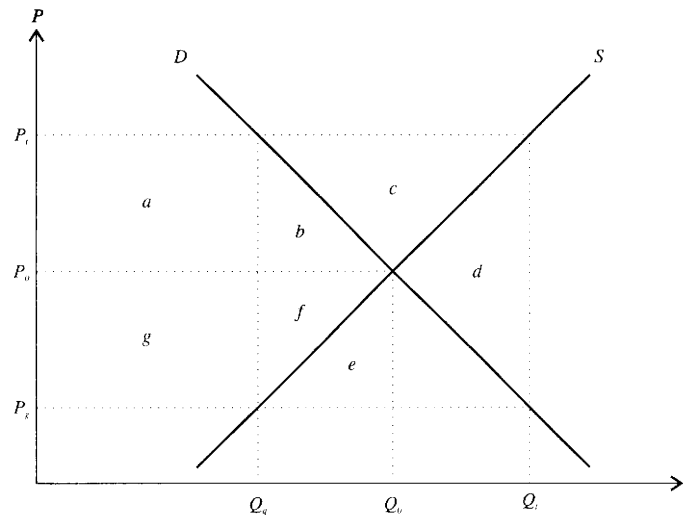
A különféle mezőgazdasági programok jóléti közgazdaságtani vizsgálata során gyakran olyan normatív típusú kérdésre keresünk választ, hogy társadalmi szempontból melyik agrárpolitikai eszköz hatékonyabb a mezőgazdasági jövedelmek támogatására. Ennek a problémának az eldöntésére általában a következő eljárást lehet alkalmazni. Először megvizsgáljuk az alternatív támogatási módszerek jövedelemelosztási hatásait, majd összehasonlítjuk azok holtteher-veszteségeit. Az agrárpolitikai döntéshozók egy ilyen elemzés alapján kiválaszthatják azt az eszközt, amelynek nettó társadalmi költsége alacsonyabb. Sok esetben azonban a holtteher-veszteségek nagysága önmagában nem ad elegendő támpontot ahhoz, hogy eldönthessük, melyik agrárpolitikai eszköz tekinthető optimálisabbnak.

A fenti problémát a következő egyszerű példával illusztrálhatjuk. Tegyük fel, hogy a kormány a mezőgazdasági termelők jövedelmét közvetlen támogatás (irányárveszteségtérítés), vagy a termelés korlátozásának (kvóta) a segítségével akarja emelni. Az összehasonlíthatóság kedvéért azonos meredekségű, lineáris keresleti és kínálati görbéket feltételezünk.

A kormány P_t támogatott árszintet akar elérni mindkét eszközzel. A közvetlen támogatás azt jelenti, hogy az állam a tényleges piaci ár és a támogatott árszint közötti különbséget megtéríti a termelőknek. Ez a program értelemszerűen csak akkor működik, ha a piaci ár alatta van a támogatott árnak. A közvetlen támogatás nettó jóléti hatásai a következőképpen alakulnak. A termelők a támogatott árak hatására kiterjesztik a termelésüket Q_t szintig, nyereségüket az $a+b+c$ terület mutatja. A pótlólagos termelés lenyomja az árakat a fogyasztói piacon, ezért P_g alacsonyabb ár hatására a fogyasztók növelik vásárlásaikat, nyereségüket az $e+f+g$ terület jelzi. Az adófizetők terhét az $-a-b-c-d-e-f-g$ téglalap mutatja. A program holtteher-vesztesége tehát a d terület.

A mezőgazdasági árakat, ezen keresztül a jövedelmeket termelési kvótával is lehet emelni. Ahhoz, hogy a kormány P_t szintre emelje az árakat, Q_q mennyiségre kell a termelést csökkentenie. Ebben az esetben a termelők $a-f$ területet nyernek, míg a fogyasztók $-a-b$ területet veszítenek. A termelési korlátozás holtteher-vesztesége $-b-f$ terület lesz. Amíg a kiinduló feltételek következtében $d=b+f$, azaz a két program holtteher-vesztesége megegyezik, addig nem tudunk hatékonysági alapon választani közülük (*Wallace* [1962]). Ha azonban azt a kérdést tesszük fel, hogy mekkora az egy pénzegységre jutó holtteher-veszteség, azaz milyen hatékony az adott támogatási fajta a redisztribúció szem-

1. ábra
A közvetlen támogatás és a termelési kvóta összehasonlítása

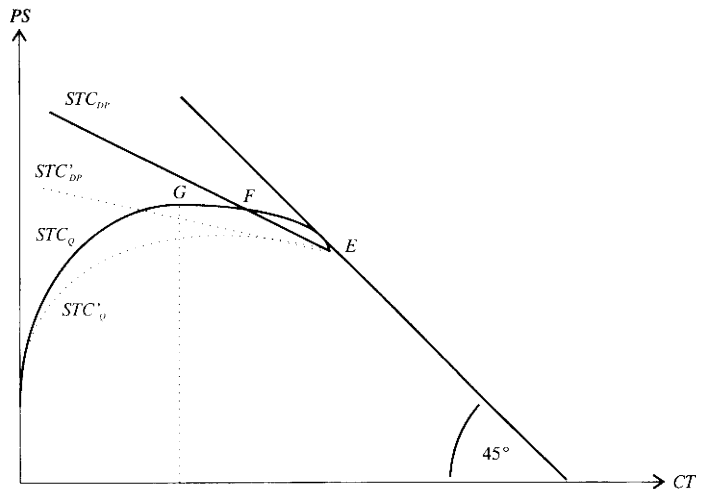


pontjából, akkor egyértelműbben fogalmazhatunk. Példánknál maradva, a közvetlen támogatás esetében a termelőknek juttatott transzfer nagysága a holtteher-veszteséghez viszonyítva $d/(a+b+c)$, míg a termelési kvóta esetében ez az arány $d/(a-f)$. Másképpen fogalmazva, mivel a közvetlen támogatáskor a holtteher-veszteség aránya a támogatás nagyságához viszonyítva kisebb, a közvetlen támogatás hatékonyabb eszköz a mezőgazdasági termelők jövedelmének az emelésére, mint a termelési kvóta.

A redisztribúció hatékonyságát a hagyományos jóléti közgazdasági elmélet keretein belül grafikusan a termelői és a fogyasztó többlet közötti átváltás ábrázolásával lehet illusztrálni (*Josling* [1974]). *Gardner* [1983] ezt az ötletet továbbfejlesztve, vezetett be a többlettranszformációs görbét (*surplus transformation curve, STC*) mint elemzési eszközt, amely segítségével be lehet mutatni a kormány előtt álló korlátokat, amikor egy meghatározott eszköz (példánkban közvetlen támogatás vagy termelési kvóta) alkalmazásával jövedelem újraelosztást hajt végre az egyes érdekcsoportok között. Az *STC* tehát azt mutatja meg, miként változik a termelői és a fogyasztói többlet nagysága egyidejűleg, amikor az állam egy meghatározott eszközt alkalmaz az egyes érdekcsoportok közötti jövedelem újraelosztására.

Visszatérve kiinduló példánkra és annak alapfeltevéseire, a kormány tehát emelni akarja mezőgazdasági termelők jövedelmét, és ezért termelési kvótát vezet be. A kérdés ebben az esetben tehát az, hogy mekkora a termelés korlátozásának optimális szintje, amely mellett a mezőgazdasági termelők jövedelme maximális lesz. A *2. ábrán* a függőleges tengelyen a termelői többlet (*PS*), a vízszintes tengelyen pedig a fogyasztói többlet és az adófizetők terhe közötti különbség alakulását mérjük ($CT=CS-T$). A termelési kvóta többlettranszformációs görbéjét az STC_Q függvény mutatja. Az *E* pont a termelői és a fogyasztói többlet eloszlásának azt az állapotát reprezentálja, amikor nincs semmilyen állami beavatkozás, azaz tökéletes verseny van. Láthatjuk, hogy a termelési kvóta segítségével csak *G* pontig lehet növelni a termelői többletet (itt van ugyanis a termelői többlet maximuma). Ha a kvótát ugyanis a *G* pont után tovább szűkítjük, akkor mind a termelői, mind a fogyasztói többlet csökkenni fog. Ez azért van így, mert a kvóta bevezetése

2. ábra
A termelési kvóta és a közvetlen támogatás többlettranszformációs görbéi



nyomán megemelkedett árak csak egy határig képesek ellensúlyozni a termelés csökkenéséből fakadó veszteségeket. Összegezve: a termelési kvóta optimális szintjét az az érték adja meg, amely mellett a termelői többlet nagysága *G* lesz.

A közvetlen támogatás esetében a szubvenciók nagyságának növekedésével a termelői és a fogyasztói többlet egyaránt emelkedik. A vízszintes tengelyen azonban, mint az előbb már említettük, nemcsak a fogyasztói többletet, hanem az adófizetők költségeit is mérjük, azaz összevontuk a fogyasztókat és az adófizetőket egy érdekcsoportba. Ebben az esetben az *STC* egy egyenes lesz (STC_{DP}), mivel a támogatások nagyságának növekedésével egyidejűleg a fogyasztók és az adófizetők nettó veszteségei folyamatosan emelkednek. Most már összehasonlíthatjuk a két agrárpolitikai eszközt. Az ábrából leolvashatjuk, hogy az *E* és *F* pont között a termelési korlátozás hatékonyabb, mivel azonos fogyasztói nagyságú többlethez a termelői többlet magasabb értéke tartozik. Az *F* ponttól balra már azonban már a közvetlen támogatás hatékonyabb. Ha a kormány célja, hogy a mezőgazdasági termelők jövedelmét legkisebb holtteher-veszteség mellett maximalizálja, akkor a közvetlen támogatás hatékonyabb eszköz, mert az STC_Q maximum pontja (*G*) az *F* ponttól balra fekszik.

A fenti gondolatmenet azonban eltekint a különböző agrárpolitikai programok megvalósítása során felmerült néhány más fontos költségelemtől, amelyek befolyásolhatják az egyes eszközök normatív hatékonysági sorrendjét. Tegyük fel például, hogy a közvetlen támogatási programot az állam pótlólagos adók kivetésével finanszírozza, amely további torzulásokat okoz a munkaerőpiacon, azaz a program tényleges holtteher-vesztesége nagyobb lesz. Ha ezeket a pótlólagos költségeket is figyelembe vesszük, akkor a közvetlen támogatás *STC*-jét az eredeti görbe alatt fekvő STC'_{DP} mutathatja. Ebben az esetben előfordulhat, hogy a termelési kvóta lesz a hatékonyabb, ha az STC'_{DP} az STC_Q-t annak maximum pontjától balra metszi. Az egyszerűbb parciális egyensúlyi modellekben többek között azt szokták feltételezni, hogy a termelési kvóta alkalmazása nem jár költségekkel az adófizetők számára. A mindennapi gyakorlatból azonban jól tudjuk, hogy a kvóta használata jelentős adminisztrációs terhekkel, valamint az ebből fakadó pótlólagos

költségekkel jár. Amennyiben a fenti pluszköltségeket is számba vesszük, az ennek megfelelő új többlettranszformációs görbét az STC'_Q jelezheti. Ha mindkét eszköz vizsgálatánál figyelembe vesszük a pótlólagos költségeket, amelyek használatukkal együtt járnak, akkor akár az is előfordulhat, hogy a kiinduló állapothoz hasonló eredményre juthatunk. Magyarán: a közvetlen támogatás hatékonyabb lehet, mint a termelési kvóta. Ennek a kérdésnek az eldöntése, azaz melyik eszköz alkalmazása jár nagyobb pótlólagos költségekkel a holtteher-veszteségek mellett, azonban döntően empirikus feladat.

Az STC alapmodell

A fenti, meglehetősen intuitív eredményeket formalizálva, az előbbieknél pontosabb következtetésekre juthatunk. *Gardner* [1983], [1987*b*] a többlettranszformációs görbe (*STC*) modellezésekor a következő feltevésekből indult ki. Legyen P_d és P_s inverz keresleti és kínálati függvény!

$$P_d = D(Q), \text{ ahol } D'(Q) < 0 \tag{1}$$
$$P_s = S(Q), \text{ ahol } S'(Q) > 0. \tag{2}$$

Tegyük fel, hogy a kormány termelési kvótát alkalmaz, azaz az egyensúlyi szintnél kisebb mennyiségre akarja csökkenteni a termelést, vagyis $Q' < Q_e$. Q' mennyiségnél a fogyasztói (*CS*) és a termelői többletek (*PS*) a következőképpen alakulnak.

$$PS = D(Q')Q' - \int_0^{Q'} S(Q)dQ. \tag{3}$$

$$CS = \int_0^{Q'} D(Q)dQ - D(Q')Q'. \tag{4}$$

Az *STC* tehát azt mutatja, miként változik egyidejűleg a termelői és fogyasztói többlet, amikor az állam Q' mennyiségét szabályozza.

$$STC = STC(PS, CS). \tag{5}$$

A (3) egyenlet differenciálásával meg tudjuk mondani, hogy miként változik a termelői többlet, amikor az állam Q' mennyiségét szabályozza.

$$\frac{dPS}{dQ'} = D'(Q')Q' + D(Q') - S(Q'). \tag{6}$$

Azért, hogy a termelői többletben bekövetkező változásokat a mértékegységtől függetlenül tudjuk vizsgálni, *PS*-t elosztjuk $P'Q'$-val, ahol P' egyenlő $D(Q')$-vel. A Q' százalékos változását, azaz dQ'/Q'-t megkaphatjuk, ha az (6) egyenlet jobb oldalát $D(Q')$-vel osztjuk.

$$\frac{dPS / P'Q'}{dQ'/Q'} = \frac{D'(Q')Q'}{D(Q')} + 1 - \frac{S(Q')}{D(Q')}. \tag{7}$$

Tudjuk, hogy az (1) és (2) egyenleteknek megfelelően a $D(Q)$ és $S(Q)$ egyenlő a keresleti, illetve a kínálati árral, felhasználva a kereslet rugalmasságának definícióját, a következő kifejezéshez juthatunk.

$$\frac{dPS / P'Q'}{dQ'/Q'} = \frac{1}{\eta} + \frac{P_d - P_s}{P_d}, \tag{8}$$

ahol η a kereslet rugalmassága.

A (8) egyenlet közgazdasági jelentése, hogy Q' csökkentésének (azaz a kvóta szigorításának) két egymással ellentétes irányú hatása van. A kifejezés első tagja azt a nyereséget mutatja, amely az ár emelkedéséből származik, míg a második azt a veszteséget fejezi ki, amely a termelés korlátozásából fakad. A (4) egyenlet differenciálásával megkapjuk, hogy miként változik a fogyasztói többlet Q' változásával.

$$\frac{dCS}{dQ} = D(Q) - D'(Q)Q - D(Q) = -D'(Q)Q. \tag{9}$$

A (9) egyenletet szintén átírhatjuk relatív formába.

$$\frac{dCS / PQ}{dQ / Q} = -\frac{1}{\eta}. \tag{10}$$

A termelési kvóta hatékonyságát a határon az *STC* meredekségével mérhetjük. Ha az *STC* meredeksége -1, akkor ez azt jelenti, hogy a fogyasztók egy egységnyi pénzt veszítenek, amikor valamilyen állami program révén a termelők egy egységnyi pénzt nyernek. Ez elméletileg akkor fordulhatna elő, amikor a termelők egy átalánytranszfer-típusú támogatást kapnának, valamint ha nem lenne semmilyen piaci intervenció. Az ábrán 45 fokos egyenes mutatja azon pontok helyét, ahol a különböző nagyságú átalánytranszferek realizálódnak. Ha az *STC* meredeksége nagyobb mint -1, akkor az adott támogatás redisztribúciós hatékonysága csökken. Az *STC* meredekségét megkaphatjuk, ha elosztjuk a (6) egyenletet a (9) egyenlettel, illetve ha a meredekséget relatív értékben akarjuk kifejezni, akkor a (8) egyenletet kell elosztani a (10) egyenlettel. Ez utóbbi esetben a következő kifejezést kapjuk.

$$\frac{dPS}{dCS} = -\eta\tau - 1, \tag{11}$$

ahol $\tau=(P_d-P_s)P_d$, azaz a keresleti és a kínálati ár közötti rés a keresleti ár arányában, amelyet felfoghatunk egy implicit adókulcsnak, illetve haszonkulcsnak, amelyet a termelés korlátozása okoz.

A közvetlen támogatás esetében is elvégezhetjük a fenti levezetéseket. Ebben az esetben a termelői és a fogyasztói többletet, valamint az adófizetők költségeit az alábbi egyenletekkel lehet leírni.

$$PS = P_sQ' - \int_0^{Q'} S(Q)dQ \tag{12}$$

$$CS = \int_0^{Q'} D(Q)dQ - P_dQ \tag{13}$$

$$T=(P_T-P_d)Q'. \tag{14}$$

A termelési kvótához hasonlóan, hogy meg tudjuk határozni a közvetlen támogatás redisztribúciós hatékonyságát, ebben az esetben is az *STC* meredekségére vagyunk kíváncsiak. Az előbbiekben már ismertetett eljárás után az alábbi kifejezéshez juthatunk.

$$\frac{dPS}{dCT} = \frac{1}{-1-\tau\varepsilon}, \tag{15}$$

ahol *CT* egyenlő a fogyasztó többlet (*CS*) mínusz az adófizetők terhe (*T*), és ε a kínálat rugalmassága. Tovább feltételeztük, hogy P_T támogatott árszint egyenlő P_s kínálati árral, így $\tau=(P_T-P_d)P_T$, ahol $P_T=P_s$.

Most már egzaktabbul össze tudjuk hasonlítani a két program redisztribúciós haté-

konyságát. A (11) és a (15) egyenletek összevetéséből rögtön adódik az első következtetés. A kereslet és a kínálat egymáshoz viszonyított relatív rugalmasságának a nagysága határozza meg, hogy a termelési kvóta vagy a közvetlen támogatás a hatékonyabb forma a mezőgazdasági termelők jövedelmének szubvencionálására. Ha a kereslet és a kínálat rugalmassága azonos, a közvetlen támogatás hatékonyabb, mint a termelési kvóta, azaz *Wallace* [1962] korábban említett azonosságra vonatkozó konklúziója nem tartható tovább fenn. Ha a kereslet rugalmassága alacsony, vagy a kínálat rugalmassága magas, akkor a termelési kvóta a hatékony alternatíva. Ellenkező esetben, ha a kínálat rugalmassága kicsi, vagy a kereslet rugalmassága nagy, akkor a közvetlen támogatás a hatékonyabb. Ezek a hatások azonban nem szimmetrikusak. A hatékonyság szempontjából a termelési kvóta esetében a kereslet rugalmassága a meghatározó tényező, a közvetlen támogatásnál viszont a kínálat rugalmassága a döntő. Összegezve, az állami beavatkozás hatékony formáját a (11) és a (15) egyenletek, illetve a ε, η, τ értékei határozzák meg.

Az *STC* elméleti keretként való használata két előnnyel is jár (*Bullock* [1992]). Először, egy egyszerű differenciálással a különböző többlettranszformációs görbék meredeksége összevethető, így könnyen el lehet végezni a különböző programok relatív marginális hatékonyságának elméleti összehasonlítását. Másodszor, az STC ugyanakkor nyilvánvalóvá teszi a transzferek nagyságának a fontosságát az alternatív jövedelemtámogatási programok hatékonyságának összehasonlításánál.

Az STC mint elemzési eszköz fejlődése

Gardner [1983] úttörő tanulmánya elméleti és empirikus vizsgálatok sorát indította el, amelyek részben az eredeti modell továbbfejlesztését célozták meg, részben pedig egy-egy konkrét szituációban igyekeztek megvizsgálni, hogy melyik agrárpolitikai eszköz lehet a leghatékonyabb a redisztribúció szempontjából.

Gardner modelljének leglényegesebb fogyatékossága, hogy egy időben csak különkülön képes megvizsgálni az egyes agrárpolitikai eszközök redisztribúciós hatékonyságát. Ez azonban elég erős korlátozó feltevés, mivel a kormányzatok általában nemcsak egy, hanem legalább kettő (például termelési kvóta és ártámogatás együttes használata), vagy akár ennél is több eszközt kombinálnak céljaik elérése érdekében. Már *Lichtenberg és Zilberman* [1986] is rámutattak arra, hogy egy új szabályozási módszer bevezetésének jóléti közgazdaságtani elemzésénél figyelembe kell venni a korábban alkalmazott eszközök hatásait. Az első fontos elméleti továbblépést a fenti szigorú feltevés feloldásának az irányában *Alston és Hurd* [1990] tanulmánya jelentette, akik kiterjesztették az eredeti modellt több eszköz együttes használatának elemzésére. Az így kibővített elméleti keretben alapvetően megváltozott a különféle agrárpolitikai eszközök redisztribúciós hatékonysági sorrendje a kiinduló feltevések melletti állapothoz viszonyítva. Az egyik legfontosabb (bár az állami pénzügyek irodalmának fényében közhelyesnek tűnő) tanulság, hogy egy második legjobb szituációban két eszköz együttes használata hatékonyabb lehet, mintha kizárólagosan csak egy eszközt alkalmaznak. Például egy ilyen esetben a veszteségtérítés termelési kvótával kombinálva hatékonyabb, mintha a kormány csak az egyik eszközt használja kizárólagosan. A másik lényeges eredmény, amely egybecseng más tanulmányok következtetéseivel is (például *Alston és szerzőtársai* [1993], *Chambers* [1995], *Munk* [1989], *Salhofer* [1996]), hogy az egyes mezőgazdasági programok hatékonyságának elemzésekor mindenképpen figyelembe kell venni a finanszírozásuk érdekében kivetett pótlólagos adók torzító hatásait, mivel azok alapvetően megváltoztathatják a különféle eszközök hatékonysági sorrendjét. Az állami bevételeknek az adók begyűjtéséből származó határköltsége ugyanis különböző becslések szerint 1,17–1,55 között mozog

(például *Hagemann és szerzőtársai* [1988]), azaz minden egyes kiadott dollár 17–55 centig terjedő pótlólagos költséggel jár. Az adózás torzító hatásainak bekapcsolása az agrárpolitikai eszközöket elemző jóléti közgazdaságtani modellekbe ugyanis azzal az első hallásra meglepőnek tűnő eredménnyel jár, hogy – a pótlólagos költségek nagyságrendjétől függően – az agrárközgazdászok többsége által favorizált átalánytranszfer-típusú támogatások kevésbé hatékonyak lehetnek, mint például a veszteségtérítés termelési kvótával kombinálva. Hasonlóan érdekes eredményre juthatunk, ha az ártámogatást az exporttámogatásokkal hasonlítjuk össze, ugyanis megmutatható, hogy egy egymást kizáró, illetve mindent vagy semmi típusú választás esetén az exporttámogatás még kis ország esetében is hatékonyabb lehet, mint az ártámogatás önmagában (*Alston és szerzőtársai* [1993], [1995]).

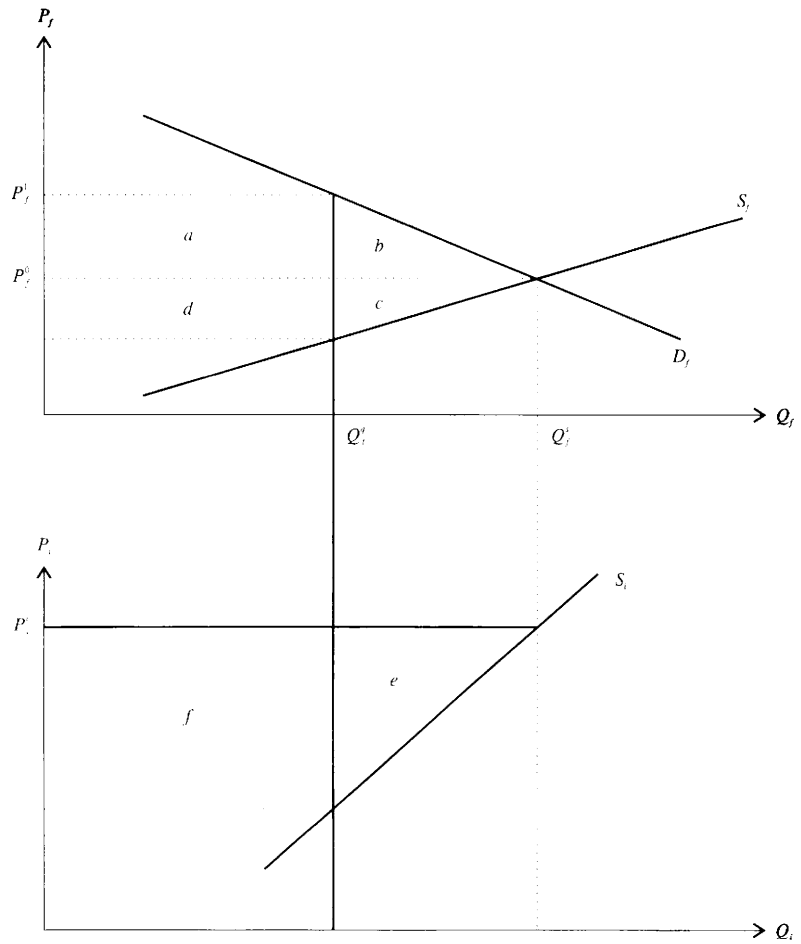
Bullock [1992] és *Salhofer* [1996] formálisan is kiterjesztették *Alston és Hurd* [1990] modelljét, amelynek nyomán most már egyszerre több eszköz egyidejű változásának elemzését egzaktabb módon is el lehet végezni. *Bullock* [1992] továbbá bemutatja, hogy az agrárpolitikai programok kielégítő jóléti közgazdaságtani elemzéséhez ismerni kell a javasolt transzfer nagyságát, a kapcsolódó piacokon előforduló torzulásokat, valamint a vizsgált piac struktúráját. Az első pont belátásához elég a 2. *ábrára* visszapillantani. Ha például a kormány F nagyságúnál kisebb transzfert szán a mezőgazdasági termelőknek, akkor a termelési kvóta hatékonyabb, mint a veszteségtérítés. Következésképpen a jövedelemtranszfer kívánatos nagysága határozza meg, hogy melyik program a leghatékonyabb a redisztribúció szempontjából.

Másodszor, a mezőgazdasági termékek esetében nagy szerepe van a helyettesítő, illetve a kiegészítő termékeknek. Nyitott országok esetében a jóléti hatásokat jelentősen befolyásolhatják a helyettesítő termékek piacán alkalmazott kereskedelempolitikai eszközökből származó torzítások. De zárt gazdaság esetében is komoly hatásokkal járhat a kapcsolódó piacok eltérő szabályozása. Gondoljunk csak például arra, hogy egy adott termék támogatása erőforrásokat vonhat el a nem támogatott helyettesítő jószág termelésétől.

Harmadszor, a mezőgazdasági piacok egyik legfontosabb jellemvonása, hogy a piacok vertikálisan kapcsolódnak egymáshoz az egyes termékpályák mentén. A vertikálisan integrált piacok problémáját a következő egyszerű példával illusztrálhatjuk. Tegyük fel, hogy egy vertikálisan integrált búzapiacon a kormány az árakat nem a termelői szinten, hanem a nagykereskedők szintjén támogatja (például az Európai Unióban). Továbbá tudjuk, hogy a termelői és a nagykereskedelmi szint közötti ártranszmisszió tökéletlen, azaz például a nagykereskedői szinten bekövetkező áremelkedés a termelői szinten csak kisebb árnövekedést idéz elő. A *3. ábrán* az intervenciós árat P^i, a termelői árat P_f, a búzatermelők kínálati görbéjét S_f mutatja. A búza kereslete termelői szinten két részből tevődik össze: a búza-nagykereskedők, valamint az állattenyésztők, akik termelői áron jutnak hozzá a búzához. A búza iránti kereslet termelői szinten egy származtatott kereslet, amely a termelői és az intervenciós ártól függ. S_i egy hipotetikus, integrált vállalat kínálati görbéje, amely az összes gabonát felvásárolja és eladja. Ha Q^q_f szinten termelési kvótát vetnek ki, miközben az intervenciós ár változatlan marad, akkor termelői szinten az ár P^1_f-re emelkedik. Következésképpen a termelők a–c területet nyernek, míg a búza-nagykereskedők és az állattenyésztők $-a$–b területet veszítenek. A fogyasztók/adófizetők azonban (tegyük fel, hogy most a nagykereskedők és az állattenyésztők is idetartoznak) nyernek, mivel a kisebb termeléshez kevesebb (export)támogatás szükséges a nagykereskedői szinten, nyereményüket az e terület jelzi. Adott esetben a fogyasztó/adófizetők nyeresége meghaladhatja a nagykereskedők és az állattenyésztők veszteségét. Ebből az egyszerű példából is láthatjuk tehát, hogy a vertikális kapcsolatok figyelembevételének elmaradása téves agrárpolitikai ajánlásokhoz vezethet, hiszen az egyes intervenciók hatása a piaci közvetítőkre (jelen példában a búza-nagykereskedőkre) döntő fontosságú lehet, mivel érdekeik nagyban befolyásolják az aktuális politika kialakítását.

3. ábra

A termelési kvóta hatása és az intervenciós ár egy vertikálisan integrált piacon



Empirikus STC-tanulmányok

Az empirikus STC-tanulmányok általában egy meghatározott helyzetben igyekszenek megtalálni az optimális megoldást az alternatív agrárpolitikai eszközök közül. De *Gorter és Meilke* [1989] a Közös Agrárpolitika (CAP) előtt álló különböző reform lehetőségeket vizsgálták meg a nyolcvanas évek végén. Négy agrárpolitikai eszköz hatékonyságát vették külön-külön szemügyre: az ártámogatások csökkentése, a társfelelősségi pótlék bevezetése, termeléskorlátozás és az úgynevezett kétár-terv.[1] Eredményeik szerint a kétárterv csak a termelői jövedelem alacsonyabb csökkentése mellett hatékonyabb, mint a termelési kvóta. Az ártámogatások csökkentése viszont mindig hatékonyabb, mint a társ-

[1] A társfelelősségi pótlék (*coresponsibility levy*) egy termelési adó, amelyet a termelés egy egységére vetnek ki. A kétár-terv *(two-price plan)* azt jelenti, hogy a termelői árakat csak a hazai fogyasztás szintjéig támogatják, azon felül pedig a világpiaci árak érvényesek.

felelősségi pótlék bevezetése, de mindkét eszköz kevésbé hatékony, mint a termelési kvóta vagy a kétár-terv. *Bullock* [1992] már idézett cikke, ugyancsak a Közös Agrárpolitika lehetséges reformopcióit elemezve, a fentiektől eltérő következtetésekre jutott. A kapcsolódó piacokon előforduló torzulások, a termelőknek juttatott transzfer nagyságának és a piaci struktúráknak a számbavétele mellett a társfelelősségi pótlék bevezetése hatékonyabb, mint az ártámogatások csökkentése, továbbá kérdésessé válik: 1. a termelési kvóta mindig jobb megoldás az ártámogatások csökkentésénél, valamint 2. az ártámogatás és a társfelelősségi pótlék hatékonytalansága is a többi reformprogramhoz viszonyítva. Amennyiben a különféle eszközök kombinálását is lehetővé tesszük, akkor a termelői transzfer viszonylag *alacsony* csökkentése mellett a termelési kvóta ártámogatással kombinálva, míg relatíve *nagyobb* transzfercsökkentésnél a társfelelősségi pótlék és az ártámogatás együttes alkalmazása a leghatékonyabb megoldás. *Gisser* [1993] öt fontosabb termékpiacon (kukorica, búza, takarmánygabona, rizs, gyapjú) vizsgálta meg az Egyesült Államokban alkalmazott két leggyakoribb agrárpolitikai eszköz, a veszteségtérítés és a termőföld-korlátozás redisztribúciós hatékonyságát. Vizsgálatai alátámasztották a korábban ismertetett elméleti eredményeket, azaz a veszteségtérítés a termőföld-korlátozással hatékonyabb, mint a veszteségtérítés egyedül. A 1984–1988 között bevezetett termőföld-korlátozási program mintegy kétharmaddal csökkentette a korábban a veszteségtérítésből származó jövedelem-újraelosztáshoz kapcsolódó holtteher-veszteségeket. *Kola* [1993] a finn tejpiacon felhalmozódó fölöslegek leépítésének három alternatíváját – a termelési kvóták szűkítését, az ártámogatások csökkentését, fogyasztói támogatások bevezetését – vette szemügyre. Amennyiben a termelőijövedelem-transzferek relatíve kis csökkentése az agrárpolitika célja, akkor a termelési kvóta hatékonyabb eszköz, mint az ártámogatások csökkentése. Ugyanakkor az ártámogatások csökkentésének és a fogyasztói támogatások bevezetésének a redisztribúciós hatásai nagyon érzékenyek a kereslet (ebben az esetben alacsony) árrugalmasságára, ezért az utóbbi eszköz alkalmazása egyáltalán nem célszerű. *Salhofer* [1996] vizsgálatai arra a kérdésre keresték a választ, hogy kis ország esetében melyik az optimálisnak tekinthető támogatási kombináció a négy leggyakrabban alkalmazott agrárpolitikai eszközt (küszöbár, termelési kvóta, társfelelősségi pótlék, veszteségtérítés) figyelembe véve. Az összehasonlítást az osztrák kenyérgabona-piacra elvégezve, arra a következtetésre jutott, hogy (az állami bevételek határköltségét figyelmen kívül hagyva) a veszteségtérítés kvótával kombinálva a leghatékonyabb megoldás, ezt követi a küszöbár kvótával, majd a küszöbár veszteségtérítéssel együtt alkalmazva. Amennyiben az állami bevételek határköltsége 1,17 alatt van, akkor az előbbi eredmény tartható, efölötti értékekre azonban már a küszöbár termelési kvótával kombinálva a leghatékonyabb eszköz.

Összegezve: az empirikus STC-tanulmányok alátámasztották az elméletből levezethető három fontosabb következtetést. Egyrészt, két agrárpolitikai eszköz együttes használata hatékonyabb eredményhez vezet a redisztribúció szempontjából, mintha bármelyik eszközt csak külön-külön alkalmaznak. Másrészt, az állami bevételek határköltségének redisztribúciós hatásokra gyakorolt hatásai alapvetően megváltoztathatják az egyes eszközök normatív hatékonysági sorrendjét. Harmadrészt, a termelők számára juttatni kívánt jövedelemtranszfer nagysága ugyancsak jelentősen befolyásolhatja a különböző agrárpolitikai programok hatékonyságát.

A STC alkalmazásával folytatott eddigi elméleti és empirikus vizsgálatoknak azonban jelentős korlátai vannak, amelyek jól ismertek a statikus és egypiacos parciális egyensúlyi modellek irodalmában. A jóléti hatások teljesebb számbavételéhez elengedhetetlen a kapcsolódó piacokon végbemenő helyettesítő hatások, valamint az inputok és a közbülső szektorok jövedelmei közötti kapcsolatok elemzése is (*Thurman–Wolhgenannt* [1989]). A statikus elméleti keret továbbá nem alkalmas a strukturális hatások figyelembevételére

sem. A termelési kvóta alkalmazása például különböző strukturális változásokhoz vezethet attól függően, hogy a kvóta átruházható-e, illetve milyen szabályok mellett lehet adni-venni. Ebből következően a kvóta használata további pótlólagos társadalmi költségekkel járhat (*OECD* [1990]). Az állami bevételek határköltségei mellett az egyes programok adminisztrációs és megvalósítási költségeit is figyelembe kell venni (*Munk* [1989]). Végezetül, az agrárpolitika és a környezetvédelem az elmúlt évtizedekben egyre szorosabb kapcsolatba került egymással, ezért az egyes programok elemzésekor azok környezeti hatásait is célszerű számba venni (*Gardner* [1991]).

A politikaipreferencia-függvény

Az önfejű kormányzat magatartását leíró modellek másik fontos eleme fajtája a politikaipreferencia-függvényre épül. Ez a megközelítés azt feltételezi, hogy az éppen aktuális politikák olyan tényleges politikai egyensúlyra reagálnak, amely magában foglalja az összes releváns erőcsoportot (*Johnson* [1995]). A politikai ágensek és érdekcsoportok befolyását a politikai döntéshozatali folyamatban úgy vezetik be az elemzésbe, hogy olyan absztrakt politikai döntéshozót képzelnek el, aki maximalizálja súlyozott célfüggvényét, tekintetbe véve az előtte álló gazdasági korlátokat. A súlyokat vagy a politikai preferenciákat úgy lehet tekinteni, mint a politikai döntéshozatali folyamat végtermékét, illetve eredményét (*Swinnen–van der Zee* [1993]).

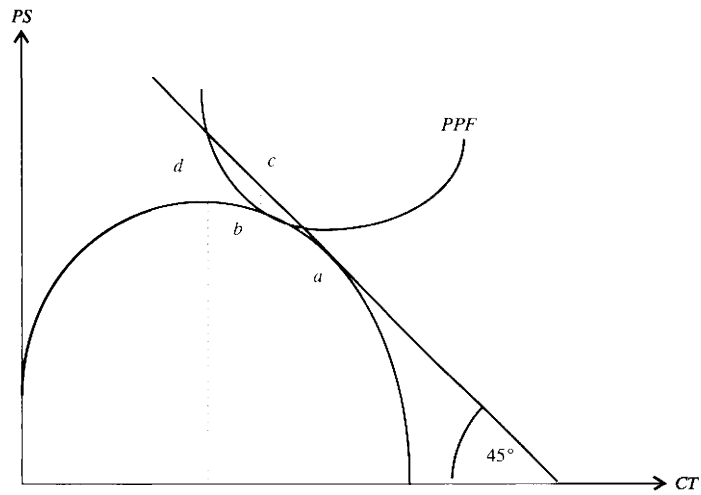
A politikai preferenciákat meg tudjuk mérni, mivel azok megfigyelhetők a ténylegesen megvalósult politikai cselekvéseken keresztül. A politikaipreferencia-függvény (*PPF*) változóit általában teljesítménymértékek reprezentálják (jóléti többletek, profit, nettó farmjövedelem, kormányzati kiadások stb.), és ezek egyben kifejezik az egyes érdekcsoportok jólétét is. A politikai preferenciákat három módon lehet mérni (*Rausser–Freebairn* [1974]). Közvetlenül a politikusokkal készített interjúk segítségével, közvetve a kinyilvánított preferencia elméletének alkalmazásával, valamint önkényesen, amikor a kutatók saját elképzeléseik szerint adnak súlyokat az egyes érdekcsoportoknak. A közvetett módszert használják a leggyakrabban, és a súlyokra a *PPF* elsőrendű feltételeiből következtetnek.

A *PPF* meghatározása tetszőleges függvényformák használatát teszi lehetővé, de a gyakorlatban szinte kizárólag lineáris–additív formájú függvényeket alkalmaznak, többnyire a matematikai egyszerűség kedvéért. Elméletben a *PPF*-nek konvexnek kell lennie, azonban a rögzített súllyal dolgozó *PPF*-ek lineáris közömbösségi görbéket implikálnak. Ez egyben jól mutatja a *PPF*-megközelítés alkalmazhatóságának a korlátatait, mivel a konstans súlyok használata a politikai alternatívák értékelését csak a rövid távon teszi lehetővé (*Gardner* [1989]). A *PPF*-változók száma, illetve jellege természetesen elméletileg korlátlan lehet. Általában azonban ugyanazokat a csoportokat különböztetik meg, amelyeket a hagyományos jóléti közgazdaságtanban is alkalmazni szoktak: termelőket, fogyasztókat, adófizetőket.

Technikai értelemben a *PPF*-t alkalmazó tanulmányok a többlettranszformációs görbével próbálják meg mérni az egyes érdekcsoportok sikerét a Pareto-határon. Ahol az *STC*-k érintik a konvex *PPF*-eket, ott lesz az adott politika Pareto-optimuma.

A *4. ábrán* kormányzati beavatkozás hiányában a piaci egyensúly az *a* pontban van, ahol a többlettranszformációs görbe meredeksége –1. Az ábrán az egyszerűség kedvéért egy érdekcsoportba vontuk össze az adófizetőket és a fogyasztókat. A *d* pont mutatja azt a megoldást, amikor az adófizetőktől és a fogyasztóktól a termelőkhöz irányuló transzfer a leghatékonyabb. A politikai egyensúly a *b* pontban található meg, ahol a termelőkhöz juttatott transzfer határköltsége *dPS/dCS* (vagy másképpen: a többlettranszformáció ha-

4. ábra
A többlettranszformációs görbe és a politikaipreferencia-függvény



tárrátája) egyenlő az izopreferencia görbe meredekségével (a kormányzat helyettesítési határrátájával, amely alapján az adófizetőktől és fogyasztóktól jövedelmet csoportosít át a termelőkhöz). A politikai egyensúlyban létrejött holtteher-veszteséget a *bc* távolság mutatja. Amennyiben az adott piac jellemzői vagy a politikai súlyok megváltoznak, úgy ez az egyensúly is megváltozik. Az ábra egyben azt is illusztrálja, miképpen változhatnak meg az agrárpolitikai eszközök hagyományos jóléti elemzésének eredményei a *PPF* bekapcsolásával. A politikai egyensúlyt a *b* pont mutatja, amely jobbra található az *STC* maximumpontjától, azaz kevésbé hatékony megoldást eredményez. Más szavakkal, ha a kormányzat az egyik érdekcsoportot nagyobb súllyal veszi figyelembe döntései meghozatalában, úgy a többlettranszfer újraelosztása nem lehet hatékony.

A politikaipreferencia-függvénnyel foglalkozó tanulmányok két nagy csoportba sorolhatók, illetve számos dolgozat a kettő kombinációjaként írható le (*von Cramon–Taubadel* [1992]). Az egyik típusba az úgynevezett pozitív *PPF*-tanulmányok tartoznak, amelyek *ex post* próbálják egy érdekcsoport politikai súlyát, azaz a *PPF* jellemzőit megbecsülni, s ezáltal egy konkrét megfigyelt politika létére magyarázatot találni. Ennek a megközelítésnek a kinyilvánított preferencia elmélete szolgál módszertani háttérként. Az alapfeltételezés szerint a kormányzat úgy választja meg a politikai eszközök vektorának szintjét, hogy ezáltal maximalizálja saját *PPF*-jét. Formálisan kifejezve, a *PPF* első deriváltja *n* politikai eszközre vonatkozóan egyenlő nullával az eszközök megfigyelt szintjén.

A másik fajta *PPF*-vizsgálatokat normatív típusúnak nevezhetjük. Ebben az esetben a különböző politikák adott *PPF* melletti standard összehasonlító jóléti elemzéséről van szó. *Gardner* [1987*a*] a termelési kvóta és az ártámogatás elosztási hatékonyságát vizsgálta meg olyan *PPF* mellett, amelyben a termelőknek nagyobb súlya van, mint a fogyasztóknak és az adófizetőknek. *Becker és Labson* [1991] a veszteségtérítés és az exporttámogatás hatékonyságát hasonlította össze különböző feltevések mellett, figyelembe véve a fogyasztók és az adófizetők relatív *PPF*-súlyait.

Swinnen és van der Zee [1993] azonban joggal jegyzik meg, hogy a *PPF*-elemzések nem sokkal különböznek azoktól a nézetektől, amelyek a kormányzatot hagyományosan mindentudónak és jótékonynak feltételezik. A különbség annak a felismerésében van,

hogy egy társadalomban különböző érdekek működnek, és ezek képviselői eltérő nyereményekhez vagy „súlyokhoz" juthatnak a politikai és gazdasági döntéshozatal folyamatában. Az absztrakt politikai döntéshozó tehát olyan elméleti koncepció, amely segítségével a politikai piacot elemezni lehet. A következőkben a pozitív *PPF*-modellek alapstruktúráját mutatjuk be.

A PPF-alapmodell[2]

Tegyük fel, hogy egy agrárpolitikai döntéshozó jóléti függvénye három érdekcsoport társadalmi súlyát tartalmazza. Ebben az esetben a kormányzat jóléti függvényét a következőképpen írhatjuk le:

$$W=w_pG_p+w_cG_c+w_tL_t, \tag{16}$$

ahol w_p, w_c, w_t a termelők, a fogyasztók és az adófizetők súlyait jelölik, míg G_p, G_c, L_t a megfelelő program jóléti hatásait mutatják termelői többletben, fogyasztói többletben és az adófizetők veszteségében mérve. Közvetlen támogatás esetében például a kormányzat döntése magában foglalja a termelői és fogyasztói nyereségek, valamint az adófizetők veszteségének implicit súlyozását. Ha visszatekintünk az *1. ábrára,* láthatjuk, hogy az adófizetők vesztesége egyenlő a termelői és fogyasztói többlet (G_p+G_c) összegével, plusz a holtteher-veszteséggel (DL_t). A jóléti függvényt most már a következőképpen fejezhetjük ki:

$$W=(w_p-w_t)G_p+(w_c-w_t)G_c+w_tDL_t, \tag{17}$$

ahol az egyes érdekcsoportok arányát az *1. ábrán* $G_p=a+b+c$, $G_c=e+f+g$ és $DL_t=d$ jelöli.

A jóléti súlyokat *W*-nek a megfelelő politikai eszközre való maximalizálásával kaphatjuk meg. A fenti egyszerű esetben két súlynak önkényesen adhatunk értéket, míg a harmadik súly relatív értékét ezekből becsülhetjük meg. Ennek érdekében tegyük fel továbbá, hogy a kormány egyforma jelentőséget tulajdonít a fogyasztóknak és az adófizetőknek, akkor a jóléti függvény a következők szerint egyszerűsödik:

$$W=(w_p-1)G_p-DL_t. \tag{18}$$

Lineáris kínálati és keresleti függvényeket ($S=a+bP_s$, $D=c+dP_d$) feltételezve, a függvényt átírhatjuk a következő formába:

$$W=(w_p-1)(P_s-P_0)(Q_s-Q_0)1/2-(P_s-P_d)(Q_s-Q_0)1/2. \tag{19}$$

A fenti egyenletbe behelyettesítve a lineáris keresleti és kínálati függvényeket, valamint további átalakítások után megmutatható, hogy

$$W_p = 1+\frac{b(P_s-P_d)}{Q_s}, \tag{20}$$

ahol, mint láttuk, *b* a kínálati függvény meredeksége, valamint az *1. ábrának* megfelelő jelölések pedig $P_s=P_t$, $P_d=P_g$ és $Q_s=Q_t$. A fenti kifejezést még kifejezhetjük az alábbi módon is:

$$W_p = 1+\frac{\varepsilon(P_s-P_d)}{P_s}, \tag{21}$$

[2] Az alapmodellt *Johnson* [1995] munkája alapján ismertetjük, hasonló, kicsit bővebb leírást ad *Lianos-Rizopoulos* [1988], illetve általánosabb kifejtést tartalmaz *von Cramon-Taubadel* [1992], *Bullock-Jeong* [1994], illetve *Bullock* [1994].

ahol ε a kínálat rugalmassága.[3] A termelői árak és a fogyasztói árak megfigyelhetők, a kínálat rugalmasságát pedig meg lehet becsülni. Következésképpen szintén meg lehet becsülni a politikai döntéshozók által használt, a termelőknek az adófizetőkhöz viszonyított implicit súlyát. Amennyiben azt feltételezzük, hogy a termelőknek és a fogyasztóknak ugyanakkora jelentőségük van a politikai döntéshozatali folyamatban, akkor a kereslet és a kínálat metszéspontjában a w_p-t kifejezhetjük a termelői árban és az egyensúlyi piaci árban mérve:

$$W_p = 1 + \frac{\varepsilon(P_s - P_0)}{P_s}. \tag{22}$$

Mindkét esetben, amikor a termelői és a fogyasztói ár megegyezik a keresleti és kínálati görbék metszéspontjában, w_p egységnyi nagyságú lesz. Kormányzati beavatkozás hiányában ezt úgy interpretálhatjuk, hogy a kormány egyenlő fontosságot tulajdonít mindhárom csoportnak.

Empirikus PPF-tanulmányok

Az empirikus *PPF*-tanulmányok három csoportba oszthatók. Az egyik megközelítés megpróbálja a különböző érdekcsoportok politikai súlyát meghatározni. Ennek korai példája *Rausser és Freebairn* [1974] dolgozata, amelyben először becsültek politikai súlyokat empirikusan az agrárpolitikában. A szerzők az Egyesült Államok marhahússzektorát vizsgálták, ahol a politikai lehetőségek határának meredekségét a fogyasztók és a termelők között a fogyasztók esetében az aggregált marhahúskiadásokkal, a termelőknél pedig a marhahústermelők aggregált bruttó nyereségével mérték. Eredményeik szerint az 1959–1969 közötti periódusban a politikai döntéshozók úgy súlyoztak, hogy két dollár termelőijövedelem-növekedés megközelítőleg egyenlő volt egy dollár fogyasztóiköltségnövekedés társadalmi értékével. *Burton* [1985] az EK tejpiacán 1985-ben bevezetett kvótarendszer, illetve a korábbi helyzet hatásait vizsgálta. Eredményei szerint az EK döntéshozói számára a tejtermelők érdekei nagyobb súllyal estek latba, mint a fogyasztóké, a takarmányfelhasználóké, illetve az adófizetőké. Az adófizetők súlyát önkényesen egységnyire véve, a tejtermelők súlya 1,9, a fogyasztóké 1,5, a takarmányfelhasználóké pedig 1,05 volt. *Lianos és Rizopoulos* [1988] a görög gyapotpiacot vizsgálta meg 1954–1984 között a fent bemutatott modell keretében. Úgy találták, hogy 1954–1959 között, amikor nem volt piaci intervenció a gyapotpiacon, a termelők súlya egy körül mozgott. A második periódusban (1959–1980), amikor a görög agrárpolitika támogatta a termelőket, 10 százalékkal preferálták ôket az adófizetőkhöz képest. A harmadik időszakban (1981–1984), amikor már a Közös Agrárpolitika eszközei működtek, a termelők súlya 20 százalékra növekedett az adófizetőkhöz viszonyítva. A súlyok ebben a *PPF*-tanulmányban valójában a termelői többlet százalékos növekedését reprezentálták az egymást követő intervenciók során. Az Egyesült Államok búzaszektorát vizsgálta meg *Oehmke és Yao* [1990]. A *PPF*-et a kutatásokra fordított állami kiadások, a kormányzati intervenciók mint az irányárak és az állami készletekből történt eladások segítségével becsülték meg egy dinamikus környezetben. Eredményeik azt mutatták, hogy 1977-ben a fogyasztói többlet súlya 0,46, míg a termelői többlet súlya 1,43 volt a kormányzati kiadásokhoz képest. Azonban 1977-ről 1984-re jelentős csökkenést találtak a termelők súlyában a

[3] *Lianos és Rizopoulos* [1988] felhívják a figyelmet arra, hogy *Harberger* [1978] lényegében ugyanilyen formulát vezet le anélkül, hogy explicit módon társadalmi jóléti függvényt használna. Hasonló, de bonyolultabb levezetést tartalmaz *Sarris és Freebairn* [1983] elemzése is, amelyik más célra készült.

fogyasztókhoz képest. Ez konzisztens volt azokkal a megfigyelésekkel, amelyek szerint a termelői csoportok veszítettek politikai súlyukból a fogyasztói csoportokhoz viszonyítva a hetvenes évek végétől a nyolcvanas évek első felének időszakában. *Oskam és Witzke* [1990] szintén megvizsgálták az Egyesült Államok búzapiacát 1981–1990 között, illetve *Oskam* [1988] korábban az EK tejpiacát vette szemügyre az 1984–1988-as időszakra. Az EK tejpiacán Oskam úgy találta, hogy a termelői jövedelmek súlya valamivel 1 alatt, míg a fogyasztói jövedelmek súlya 0,5 alatt van az EK költségvetési kiadásaihoz viszonyítva. Az Egyesült Államok búzapiacának esetében Oskam és Witzke eredményei szerint a termelői jövedelmek súlya 1,02, a fogyasztói jövedelmek súlya pedig 0,7 a költségvetési kiadásokhoz képest. Von Cramon–Taubadel az EK búza- és árpapiacát vizsgálta 1973–1990 között. Eredményei szerint a megfigyelt időszakban a termelők kinyilvánított *PPF*-súlyai általában meghaladták a fogyasztókét, továbbá a két csoport egymáshoz viszonyított értéke 1,5–2 között mozgott. *Wahl–Hayes–Schmitz* [1992] a japán marhahúspiacot vizsgálva, úgy találták, hogy 1983-ban a fogyasztók súlya a *PPF*-ben 1, a termelőké 1,5, míg a kormányzaté 4,9 volt. Úgy vélték, hogy ez az eredmény összhangban van a hagyományos japán társadalmi értékekkel, amelyek a kormányt részesítik előnyben a termelőkkel szemben, illetve a termelőket a fogyasztókkal szemben. Amikor az importkvóta szintjét megemelték, a kormány *PPF*-je drámaian megváltozott. A kormányzat és a termelők súlya a duplájára emelkedett, míg a fogyasztóké nem változott. A fejlett ipari országokra vonatkozó *PPF*-tanulmányok többnyire azt mutatják, hogy a mezőgazdasági termelők súlya meghaladja az 1-et, míg az adófizetők súlya 0 alatt van (*Swinnen-van der Zee* [1993]). A termelői súlyok Nyugat-Európában és Japánban a legmagasabbak, bár a hagyományos exportőrországok is torzítják hazai piacaikat (*Tyers* [1990]). Érdekes, hogy a súlyok mintája hasonló a fejlett és a fejlődő országokban, noha a súlyok szórásnégyzete jelentősen különböző.

Az empirikus *PPF*-tanulmányok másik csoportja az agrárpolitikai elemzés során a politikai eszközök szintjének endogén meghatározására koncentrál. A politikai eszközök szintjét (mint például az irányár, a veszteségtérítés, az ártámogatás, az importkvóták stb.) általában egy lineáris–additív *PPF*-struktúra maximalizálásából származtatják, amelyben a termelői és fogyasztói többletek, valamint a kormányzati kiadások szolgálnak változóként. A tanulmányok aszerint különböznek, hogy hány országot, terméket, illetve változót tartalmaznak a kritériumfüggvények. Az egyik csoportba a több országra vonatkozó egytermékes vizsgálatokat sorolhatjuk. *Sarris és Freebairn* [1983], *Paarlberg és Abbott* [1986] a búza világpiacát vizsgálták meg.[4] Arra a kérdésre keresték a választ, hogy miképpen befolyásolják a búza világpiacának szereplői a világpiaci árakat. *Sarris és Freebairn* [1983] először az 1978–1980-as évek adataiból számították ki 21 országra a különböző érdekcsoportok súlyait, továbbá megbecsülték a kormányok preferenciáját a termelői és fogyasztói árak stabilizálása iránt. Az előbbire 1 körüli, míg az utóbbira 0 körüli értékeket kaptak. Ugyanakkor arra az eredményre jutottak, hogy az érdekcsoportok súlyaiban, illetve az árstabilizálás iránti preferenciákban beálló kicsiny változások jelentősen befolyásolják a belföldi piaci árakat. A kiinduló helyzetet a szabad kereskedelem mellett megvalósuló állapotokkal összevetve, úgy találták, hogy ha minden ország liberalizálná a kereskedelmét, akkor az átlagos világpiaci ár 11 százalékkal emelkedne, míg a világpiaci árak szórása 35,3 százalékkal csökkenne. *Paarlberg és Abbott* [1986] kibővítették a hagyományosan számításba vett érdekcsoportok körét: megkülönböztették a termelőket, a fogyasztókat, az állattenyésztőket, a magánkészletezőket és az adófizetőket. A különböző érdekcsoportok súlyaira eltérő értékeket kaptak, amely lényegesen különbözik *Sarris és Freebairn* [1983] eredményeitől, amelynek oka, hogy több érdek-

[4] Lásd még *Sarris–Freebairn* [1988] és *Vanzetti–Kennedy* [1988] vitáját.

csoporttal dolgoztak. A számítások azt mutatták, hogy a politikai döntéshozók különbséget tettek a fogyasztók és az állattenyésztők között, akiket *Sarris és Freebairn* [1983] összevont. A politikai befolyásra kapott értékeket beépítették a többletkeresleti és -kínálati függvényekbe. A modell predikciói az Egyesült Államok termeléscsökkenése hatásainak szimulálásában a tradicionális kereskedelmi modellektől eltérő eredményt hoztak.

Az empirikus *PPF*-tanulmányok harmadik csoportja egy ország piacainak vizsgálatára koncentrál. *Lopez* [1989] azt kutatta, hogy mi befolyásolja a kormányzati magatartást az ártámogatás és az importkvóta szintjének meghatározásában az Egyesült Államok cukorpiacán. Eredményei azt mutatták, hogy az ártámogatás esetében gyenge volt a kapcsolat a termelői többlet és az irányár között, míg az importkvóta esetében erős kapcsolatot talált az importkvóta szintje és költségvetési deficit között. *Riethmuller és Roe* [1986] a japán rizs- és búzapiacot vizsgálták meg 1960–1981 között. A kormányzat döntéseinek modellezését hét politikai eszköz alkalmazásának elemzésével származtatták. Az empirikus eredmények azt mutatták, hogy a japán rizs- és búzapolitika jól magyarázható *PPF*-megközelítéssel, amelynek változói a termelők és a fogyasztók jóléte, valamint a kormányzati beavatkozásból származó költségvetési nettó pozíció. A búza piacán viszont nem találtak összefüggést a kormány belföldi árakat megállapító döntései és a világpiaci árak változása között. Az empirikus *PPF*-tanulmányok alátámasztják azt a vélekedést, hogy a kormányzati magatartás bekapcsolása az elemzésbe lényegesen megváltoztatja a standard jóléti, illetve kereskedelemelméletből származtatható eredményeket.

A PPF-modellek korlátai és a lehetséges kiterjesztések

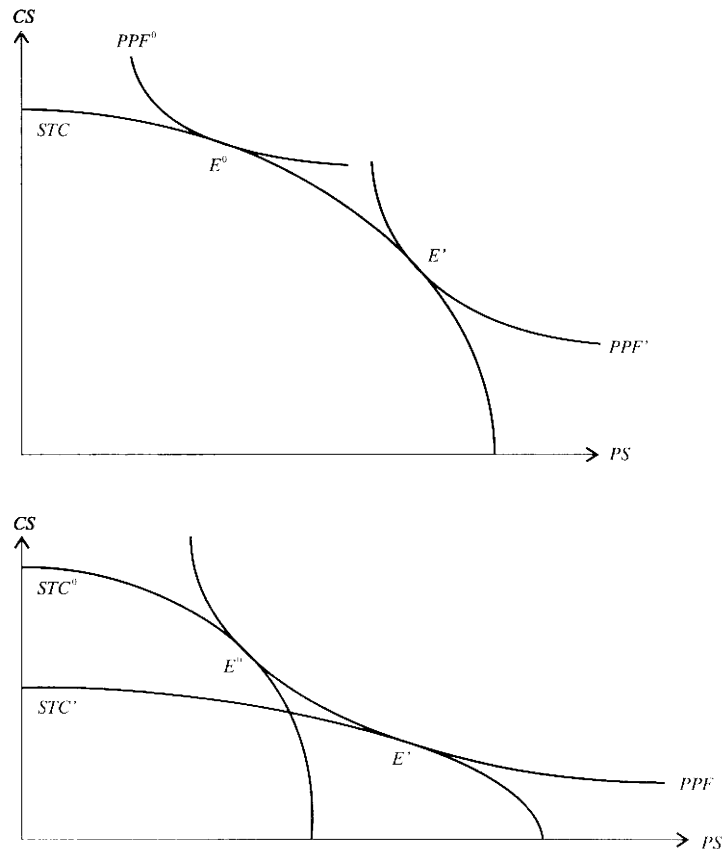
Az eddigieket összegezve megállapíthatjuk: a *PPF*-tanulmányok rámutattak arra, hogy a különböző agrárpolitikai eszközök szokásos költség–haszon elemzésénél mindenképpen figyelembe kell venni a kormányzati preferenciákat, mivel azok döntően befolyásolják egy-egy politika lehetséges végeredményét. Azonban ez a megközelítés is számos olyan korlátozást tartalmaz, amelyet szem előtt kell tartani a tanulmányok eredményeinek értékelésénél.

Az első fontos probléma, hogy miként értékeljük, illetve hogyan interpretáljuk a *PPF* súlyait. A különböző vizsgálatokból származó termelői és fogyasztói súlyok egymáshoz viszonyított abszolút értékei konzisztensek azokkal a megfigyelésekkel, miszerint a fejlett országokban a termelőket a fogyasztók költségére támogatják. A politikai súlyok egymáshoz viszonyított értékeinek változását úgy interpretálhatjuk tehát, hogy a politikai preferenciák megváltoztak. *Rausser és Foster* [1990] a képet árnyalva, arra is rámutatott, hogy a relatív *PPF*-súlyok a politikai aktivitás relatív költségeinek függvényei, amelyek különböző tényezőktől függnek, például a csoportnagyságtól vagy a homogenitástól. Ha ezek a tényezők változnak, akkor a politikai döntéshozók kinyilvánított preferenciái is változni fognak.

Ezek a megfontolások noha jól megalapozottak, de nem teljesek, ezért a *PPF*-súlyok félreinterpretálásához vezethetnek (*von Cramon–Taubadel* [1992]). Mivel a *PPF*-tanulmányok a kormányzati beavatkozások piacának koncepcióján alapulnak, ezért félrevezető, ha ennek a piacnak csak a keresleti oldalát vesszük figyelembe, amikor a *PPF*-súlyok megváltozását kizárólag a politikai preferenciák megváltozásával hozzuk összefüggésbe.

Az *5. ábrán* illusztráljuk a *PPF*-súlyok interpetálásának egyik problémáját. A kiinduló feltevések szerint a kormányzat maximalizálja a politikai hasznosságát olyan pontokban, amelyeket az *5. ábrán* az E^0 és *E'* pontok mutatnak, ahol a *PPF* érinti az *STC*-t. Tegyük fel, hogy ^{0} és ' felső indexek a kiinduló állapotot, illetve a rákövetkező periódust jelölik. Ha az *STC* stacionárius, mint az *5. ábra* felső felében, akkor az E^0-ból *E'*-be történő elmozdulást

5. ábra
A *PPF*-súlyok interpretálása



kizárólag a politikai preferenciákban bekövetkezett változások okozták. Azonban akkor is előfordulhat E^0-ból E'-be történő elmozdulás, ha a keresleti oldalon nem történik változás, ahogy azt az *5. ábra* alsó felében láthatjuk. Ebben az esetben az STC^0 mozdul el STC'-be például a világpiaci árak megváltozása miatt, ugyanakkor a *PPF* változatlan marad. A megfigyelt változások tehát általában mind a kínálati, mind a keresleti oldal változásaiból származhatnak. Amíg a piaci paraméterek és a politikai preferenciák szimultán változhatnak, addig a *PPF*-megközelítésnek komoly identifikációs problémákkal kell szembenéznie.

A másik nehézség abból fakad, hogy a *PPF*-t a tanulmányok többségében lineárisnak feltételezik. Ebben az esetben a lineáris *PPF* egy konstans helyettesítési határrátát eredményez, amely egy negatív értékű w_p/w_c rátával lesz egyenlő. A lineáris *PPF* közgazdasági jelentése, hogy a politikai döntéshozók úgy adnak jövedelemtranszfereket a társadalom egyik csoportjától a másiknak, hogy nem veszik figyelembe a kezdeti jövedelemelosztást. Ennek az a következménye, hogy a w_p/w_c arány minden változását a politikai preferenciákban bekövetkezett változások okozzák. Ebben az esetben az *STC*-ben történő változások nem hatnak sem a helyettesítési határrátára, sem a kinyilvánított *PPF*-súlyokra (*von Cramon–Taubadel* [1992]).

A *PPF*-megközelítés olyan kormányt feltételez, amelyik passzívan reagál a különböző érdekcsoportok kívánságaira. A közösségi választás irodalmából azonban jól tudjuk, hogy

a politikai döntéshozóknak, illetve a bürokratáknak is megvannak a saját maguk céljai, például költségvetésük maximalizálása (*Niskanen* [1971]). Elméletileg a *PPF*-t ki kell egészíteni tehát egy újabb változóval, amelyik tartalmazza a politikai döntéshozók saját céljait – például Niskanen nyomán a költségvetés nagyságával. Ez azonban már szerepel a *PPF*-változók között: negatív kapcsolatban áll az adófizetők jólétével. Továbbá nem minden haszon – amelyre a politikai döntéshozók vágynak – korrelál pozitívan a költségvetés nagyságával. Nehéz azonban az olyan célokat kvantifikálni, mint például a presztízs vagy a foglalkozási biztonság, amely befolyásolhatja a politikai döntéshozókat (*Mueller* [1989]). A politikai döntéshozók saját céljaihoz kapcsolódó nehézségeknek komoly implikációi vannak a *PPF*-súlyok interpretálásában. Tegyük fel, hogy az *5. ábra* alsó felében STC^0 a termelési kvóta, míg *STC'* a lefölözés többlettranszformációs görbéjét mutatja. Adott *PPF* mellett a különböző kinyilvánított politikai súlyok attól függnek, hogy melyik eszközt használja a kormány. A megfigyelt *PPF*-súlyok ezért nemcsak a politikai preferenciáktól, hanem a politikai döntéshozók saját céljaitól is függnek, amelyek abban nyilvánulhatnak meg, hogy melyik eszközt részesítik előnyben a másikkal szemben. Például a termelési kvótát preferálhatják a lefölözéssel szemben, mert annak alkalmazása nagyobb adminisztrációs terhekkel, következésképpen nagyobb bürokratikus költségvetéssel és hatalommal jár.

A következő problémát a fiskális illúzió jelensége okozza.[5] Az agrártámogatások rendszere fejlett országokban az elmúlt évtizedek „fejlődésének eredményeképpen" egyre kiterjedtebb és átláthatatlanabb lett. A mezőgazdasági érdekképviseletek általában ezeknek a komplex támogatási rendszereknek a fenntartását szorgalmazzák, és ellenállnak minden olyan változási törekvésnek, amely a fiskális illúziót csökkenteni akarja. Ezzel magyarázható többek között a farmerek ellenállása, hogy az ártámogatási programokról a közvetlen jövedelemtámogatásra térjenek át. Ebben az esetben ugyanis az egyik eszközről a másikra való áttérés megváltoztathatná a fogyasztók és az adófizetők informáltságát arról, hogy mennyibe kerülnek a különböző farmprogramok. Ennek következtében megváltoznának a *PPF*-súlyok, noha az egyes érdekcsoportok jólétének végső eloszlása változatlan maradhatna. Ennek a jelenségnek különösen a normatív *PPF*-vizsgálatok szempontjából van jelentősége. A fiskális illúzió következtében ugyanis a *PPF*-súlyok a politikai eszközök megválasztásának a függvényei lesznek. Ez pedig a rögzített súlyokkal dolgozó statikus összehasonlító elemzések esetében téves következtetésekhez vezethet.

A *PPF*-megközelítésben a politikai döntéshozók évenként határozzák meg egy adott eszköz optimális szintjét. Mint az előbb láttuk, a politikai eszköz megválasztásának nagyon fontos szerepe lehet a megfigyelt politikai súly meghatározásában. Ha egyszer egy politikai eszközt bevezetnek, akkor általában nagyon nehéz megváltoztatni azt, illetve erre csak nagyon korlátozott lehetőség van. *Petit és szerzőtársai* [1987] szemléletes példáját adják a fenti kijelentésnek. Az EK tejpiacán keresztül mutatják be azt a folyamatot, amelyben a problémák sűrűsödése, illetve egyre akutabbá válása hogyan vezetett 1984-ben a tejkvóta bevezetéséhez. Ez az eset rámutat arra, hogy az intézményi változások általában nem diszkrétek, hanem egy hosszan tartó folyamat eredményei. Ebből következően a *PPF*-súlyokban megfigyelhető változások félrevezetők lehetnek.

Az Új-Zélandon 1984-ben elkezdett radikális mezőgazdasági reform kapcsán azt mondhatnánk, hogy ebben az évben a termelők javára kinyilvánított politikai preferenciák jelentősen romlottak. A valóságban persze hosszú évek alatt annyi gond került a felszínre, hogy megérett a helyzet a változásokra. Egy feltételes optimalizálási problémaként is értelmezhetjük azonban a reformot, amelyben a politikusok 1983-ban jobban jártak volna, ha képesek az *STC*-n néhány elérhetetlen pontot választani (*von Cramon-Taubadel* [1992]). Ennek a problémáit a *6. ábrán* illusztráljuk.

[5] A fiskális illúzió jelenségéről magyarul lásd *Csontos* [1995], illetve az ott hivatkozott irodalmat.

Tegyük fel, hogy a *6. ábra E* pontjában az *STC* valamilyen korlátozó feltétel miatt megszakad. Képzeljük el például, hogy a Közös Agrárpolitika forrásai kiapadnak, és abban az évben nem fordítható több összeg a termelők támogatására. Következésképpen az árak támogatásának lehetősége korlátozott, ezért az *STC*-n nem érhetők el az *E*-től délkeletre fekvő pontok. A politikusoknak viszont olyan preferenciák vannak, amelyeket *PPF'* és *PPF"* fejez ki. Ha nem lenne korlátozó feltétel, akkor a kormány jövedelemtranszfert adhatna a termelőknek, az ennek megfelelő pontot *E'* mutatja, amely a következő évben realizálódik. A korlátozó feltételnek megfelelő megoldás azonban az *E* pont. Ha nem vesszük figyelembe a korlátozó feltételt, akkor azt gondolhatjuk, hogy a politikusok preferenciáit a PPF^0 mutatja, következésképpen tévesen értékelhetjük a relatív *PPF*-súlyokat.

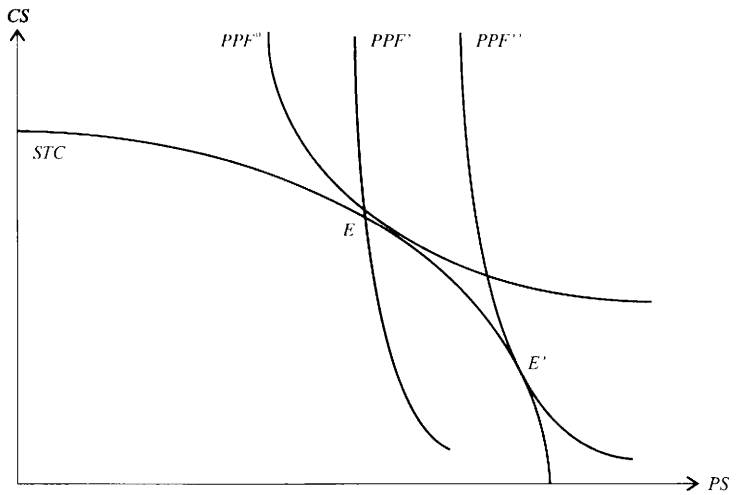
A *PPF*-tanulmányoknál, akárcsak az *STC* esetében az egyes termékpiacok egymástól elszigetelten elemzik, nem veszik figyelembe a különböző piacok közötti lehetséges interakciókat. Az agrárpolitikai gyakorlat azonban azt mutatja, hogy egyrészt a különböző termékpiacok, másrészt az ott megvalósuló politikák is hatnak egymásra. Mivel a kormányzatok általában a különböző termékekre megállapított támogatott árszinteket egy csomagban tárgyalják, ezért reális azt feltételezni, hogy a politikai döntéshozók tisztában vannak, hogy a különböző politikák szimultán befolyásolják az érdekcsoportokat. *Oehmke és Yao* [1990], illetve *Rausser és de Gorter* [1991] elemzéseiben megjelenik a politikai interakció a *PPF*-kereten belül. A szerzők azonban inkább a termékpolitika és a kutatási, illetve tanácsadási politika közötti kapcsolatokra koncentrálnak, nem pedig két vagy több termékpolitika közötti lehetséges viszonyokra.

Bullock [1994], [1995], [1996], illetve *Bullock–Jeong* [1994] átfogó kritikáját adja a *PPF*-, illetve az *STC*-megközelítésnek. Gondolatmenetének lényege a következő. A *PPF*-tanulmányok alapfeltevése, hogy a kormányzat racionálisan viselkedik, mivel maximalizálni akarja a *PPF*-t a korlátozó feltételek figyelembevételével. E tanulmányok célja tehát, hogy megtalálják a helyettesítés határrátáját a *PPF* mentén, ugyanis azt feltételezik, hogy a helyettesítési határráták jó mércéi az érdekcsoportok relatív politikai erejének. A probléma azonban az, hogy miként mérjük a helyettesítési határrátát. Az alapötlet, hogy a kormány akciói megfigyelhetők, és ezek egyben jól kifejezik a politikai preferenciákat. A korábban említett három módszer azonban nem alkalmas arra, hogy megfelelően mérjük a politikai preferenciákat. Ha a kormány megold egy *PPF*-maximalizálási feladatot, akkor az így választott politikának megfelelő pontnak a Pareto-határon kell lennie, s ez a Pareto-határvonal a korlátozó feltételeket kifejező határral egyenlő. A feltételes optimalizálási feladat elsőrendű feltételei azt implikálják, hogy a helyettesítési határráta az elérhető legmagasabb *PPF* mentén egyenlő lesz a transzformáció határrátájával a Pareto-határ mentén. Ha az aktuális politika Pareto-hatékony, akkor a helyettesítés megfigyelhetetlen határrátáját meg tudjuk becsülni a transzformáció megfigyelhető határrátájából. De mi történik, ha az aktuális politika nem Pareto-hatékony? Ebben az esetben nem feltételezhetjük, hogy a kormány megoldja a *PPF*-maximalizálási feladatot, következésképpen a helyettesítés határrátáját nem származtathatjuk a transzformáció határrátájából, hiszen nem vagyunk a Pareto-határon.

Az empirikus *PPF*-tanulmányok általában azt feltételezik, hogy eggyel kevesebb politikai eszköz van, mint amennyi érdekcsoport. Ez azonban nagyon erős korlátozó feltevés, amelyet elsősorban matematikai okokból szoktak alkalmazni, mivel mint *Bullock* [1994] bemutatja, a feladatnak egyébként végtelen sok megoldása lenne. Ez ugyanis azzal járna, hogy egyrészt végtelenül sok politikaierő-konstelláció létezhetne, másrészt nem lehetne a helyettesítés határrátáját meghatározni. Ha viszont fenntartjuk ezt a korlátozást, akkor előfordulhat, hogy fontos érdekcsoportokat, illetve politikai eszközöket nem veszünk figyelembe.

A másik probléma, hogy vajon a helyettesítés határrátája megfelelő mérceként szolgál-

6. ábra
A korlátozó feltételek és a kinyilvánított *PPF*-súlyok kapcsolata



e a politikai erő kifejezésére. Általában azt feltételezik, hogy a *PPF* lineáris, ezért a helyettesítési rátát politikai súlyként lehet értelmezni. Azonban – mint láttuk – csak annyit tudunk a *PPF*-ről, hogy a Pareto-határból származtathatjuk, így viszont nem korlátozhatjuk formáját egy speciális függvényalakra. Ebben az esetben azonban nem világos, hogy miként lehet a helyettesítési határrátát interpretálni.

Egy további kérdés, hogy a helyettesítési határráta meghatározott értéke milyen irányú jövedelemtranszfert okoz. *Bullock* [1994] bemutatja, hogy azonos helyettesítési határrá-taérték a különböző modellekben eltérő irányú jövedelemtranszfer-változásokkal jár együtt. Így előfordulhat, hogy néhány esetben a fogyasztóktól és az adófizetőktől történik jövedelemtranszfer a termelők irányába, de más szituációkban ennek az ellenkezője is megtörténhet.

A *PPF*-megközelítésre vonatkozó kritikai észrevételeket összefoglalva megállapíthatjuk, hogy erős kétségeket lehet támasztani a *PPF*-et maximalizáló kormány feltevésével szemben. A *PPF*-tanulmányok leglényegesebb eredménye, hogy felismerik a politikai súlyok fontosságát, ugyanakkor nem adnak magyarázatot a politikaipreferencia-struktúrákra. Másképpen fogalmazva, noha tisztában vagyunk a kormányzat preferenciáinak a létével, de nem ismerjük azt a folyamatot, amelyben a politikai ágensek viselkedése nyomán kialakulnak a különböző politikai súlyok. Következésképpen elméletileg kevéssé sikerült eddig alátámasztani a *PPF*-megközelítés alapfeltevéseit. A kutatás számára kiutat ebből a helyzetből a játékelmélet jelentheti, amely segítségével értelmezni lehet a politikai szereplők viselkedését.[6]

[6] Az alkuelméleti modellek segítségével lehetővé vált a politikai folyamatban résztvevők viselkedésének vizsgálata. Mivel ezek bemutatása külön tanulmányt jelentene, itt csak a fontosabb hozzájárulásokat jelezzük: *Zusman* [1976], [1994], *Zusman-Amiad* [1977], *Beghin* [1990], *Beghin-Karp* [1991], *Beghin-Foster* [1992]. Az alkumodellek eredményeinek fontossága abban rejlik, hogy sikerült kapcsolatot találni a *PPF*-tanulmányok és a strukturálisviselkedés-orientált modellek között. Egy igazi endogén politikai modellben ugyanis a preferenciákat vissza tudjuk vezetni a szereplők mikroviselkedésére. Ez azonban már a választók, az érdekcsoportok, valamint a törvényhozó és a végrehajtó hatalom mint optimalizáló aktorok magatartásának a modellezése irányába mutat (*Swinnen-van der Zee* [1993]).

Irodalom

ALSTON, J. M.–CARTER, C. A.–SMITH, V. H. [1993]: Rationalizing Agricultural Export Subsidies. American Journal of Agricultural Economics, 75. évf. 1000–1009. o.

ALSTON, J. M.–CARTER, C. A.–SMITH, V. H. [1995]: Rationalizing Agricultural Export Subsidies: Reply. American Journal of Agricultural Economics, 77. évf. 209–213. o.

ALSTON, J. M.–HURD, B. H. [1990]: Some Neglected Social Costs of Government Spending in Farm Programs. American Journal of Agricultural Economics, 72. évf. 149–156. o.

BECKER, G. S. [1983]: A Theory of Competition Among Pressure Groups for Political Influence. Quaterly Journal of Economics, 58. évf. 371–400. o.

BECKER, T.–LABSON, B. S. [1991]: Optimal Policy Instruments and Policy Preference Functions: An Application to the U. S. Wheat Sector. Előadás az AAEA 1991. évi konfenrenciáján, Kansas State University.

BEGHIN, J. C. [1990]: A Game-Theoretic Model of Endogenous Public Policies. American Journal of Agricultural Economics, 72. évf. 138–148. o.

BEGHIN, J. C.–FOSTER, W. E. [1992]: Political Criterion Functions and the Analysis of the Wealth Transfers. American Journal of Agricultural Economics, 74. évf. 787–794. o.

BEGHIN, J. C.–KARP, L. S. [1991]: Estimation of Price Policies in Senegal. An Empirical Test of Cooperative Game Theory. Journal of Development Economics, 35. évf. 49–67. o.

BHAGWATI, J. N. [1982]: Directly, Unproductive, Profit-Seeking (DUP) Activities. Journal of Political Economy 90. évf. 5. sz. 988–1002. o.

BHAGWATI, J. N. [1989]: Is Free Trade Passé After All? Weltwirtschaftliches Archiv, 125. évf. 17–44. o.

BUCHANAN, J. M.–TULLOCK, G. [1962]: The Calculus of Consent. University of Michigan Press, Ann Arbor.

BULLOCK, D. S. [1992]: Redistributing Income Back to European Community Consumers and Taxpayers through the Common Agricultural Policy. American Journal of Agricultural Economics, 74. évf. 59–67. o.

BULLOCK, D. S. [1994]: In Search of Rational Government: What Political Preference Function Measure and Assume. American Journal of Agricultural Economics, 76. évf. 347–361. o.

BULLOCK, D. S. [1995]: Are Government Transfer Efficient? An Alternativ Test of the Efficient Redistribution Hypothesis. Journal of Political Economy, 103. évf. 1236–1274. o.

BULLOCK, D. S. [1996]: Pareto Optimal Income Redistribution and Political Preference Function: An Application to EC Common Agricultural Policy. Megjelent: *Antle, J. M.–Sumner, D. A.* (szerk.): The Economics of Agriculture. Volume 2. Papers in Honor of D. Gale Johnson. 244–262. o. University of Chicago Press.

BULLOCK, D. S.–JEONG, K-S. [1994]: A Critical Assessment of the Political Preference Function Approach in Agricultural Economics. Comment. Agricultural Economics, 10. évf. 201–206. o.

BURTON, M. [1985]: The Implementation of the Ec Milk Quota. European Review of Agricultural Economics, 12. évf. 461–471. o.

CHAMBERS, R. G. [1995]: The Incidence of Agricultural Policies. Journal of Public Economics, 57. évf. 317–335. o.

VON CRAMON-TAUBADEL, S. [1992]: A Critical Assessment of the Political Preference Function Approach in Agricultural Economics. Agricultural Economics. 7. évf. 371–394. o.

CSONTOS LÁSZLÓ [1995]: Fiskális illúziók, döntéselmélet és az államháztartási rendszer reformja. Közgazdasági Szemle, 12. sz.

DE GORTER, H.–MEILKE, K. D. [1989]: Efficiency of Alternative Policies for the EC's Common Agricultural Policy. American Journal of Agricultural Economics, 71. évf. 592–603. o.

DOWNS, A. [1957]: An Economic Theory of Democracy. Harper and Row, New York.

GARDNER, B. L. [1983]: Efficient Redistribution through Commodity Markets. American Journal of Agricultural Economics 65. évf. 225–234. o.

GARDNER, B. L. [1987*a*]: Causes of U. S. Farm Commodity Programs. Journal of Political Economy, 95. évf. 290–310. o.

GARDNER, B. L. [1987*b*]: The Economics of Agricultural Policies. Macmillan, London.

GARDNER, B. L. [1989]: Economic Theory and Farm Politics. American Journal of Agricultural Economics, 71. évf. 1165–1171. o.

GARDNER, B. L. [1991]: Redistribution of Income through Commodity and Resource Policies. Megjelent: *Just, R. E.–Bocksteal, N.* (szerk.): Commodity and Resource Policies in Agricultural Systems. Springer Verlag, Berlin.

GARDNER, B. L. [1995]: Rationalizing Agricultural Export Subsidies: Comment. American Journal of Agricultural Economics, 77. évf. 205–208. o.

GISSER, M. [1993]: Price Support, Acreage Controls, and Efficient Redistribution. Journal Political Economy, 101. évf. 4. sz. 584–611. o.

HAGEMANN, R. P.–JONES, B. R.–MONTADOR, B. R. [1988]: Tax Reform in OECD Countries: Motives, Constraints and Practice. OECD Economic Studies, 10. sz. 185–219. o.

HARBERGER, A. C. [1978]: On the Use of Distributional Weights in Social Cost-Benefit Analysis. Journal of Political Economy, 86. évf. 2. sz. 87–120. o.

JOHNSON, D. G. [1991]: World Agriculture in Disarray. Macmillan, London.

JOHNSON, R. W. M. [1995]: Modelling Government Processes and Policies in Agriculture: A Review. Review of Marketing and Agricultural Economics, 63. évf. 383–393. o.

JOSLING, T. [1974]: Agricultural Policies in Developed Countries. A Review. Journal of Agricultural Economics, 25. évf. 220–264. o.

KOLA, J. [1993]: Efficiency of Supply Control Programs in Income Redistribution. European Review of Agricultural Economics, 20. évf. 183–198. o.

KRUEGER, A. [1974]: The Political Economy of Rent-Seeking Society. American Economic Review, 64. évf. 291–303. o.

LIANOS, T. P.–RIZOPOULOS [1988]: Estimation of Social Welfare Weights in Agriculture Policy: The Case of Greek Cotton. Journal of Agricultural Economics, 39. évf. 2. sz. 61–68. o.

LICHTENBERG, E.–ZILBERMAN, D. [1986]: The Welfare Economics of Price Supports in U. S. Agriculture. American Economic Review, 76. évf. 5. sz. 1135–1141. o.

LOPEZ, R. A. [1989]: Political Economy of U. S. Sugar Policy. American Journal of Agricultural Economics, 71. évf. 20–31. o.

MACLAREN, D. [1990]: The Political Economy of Agricultural Policy Reform in the European Community and Australia. Journal of Agricultural Economics, 41. évf. 424–439. o.

MUELLER, D. C. [1989]: Public Choice II. Cambridge University Press, Cambridge.

MUNK, K. J. [1989]: Price Support to the EC Agricultural Sector: An Optimal Policy? Oxford Review of Economic Policy, 5. évf. 76–89. o.

NISKANEN, W. A. JR. [1971]: Bureaucracy and Representative Government. Aldine-Atherton, Chicago.

OECD [1990]: Reforming Agricultural Policies. OECD, Párizs.

OEHMKE, J. F.–YAO, X. [1990]: A Political Preference Function for Government Intervention in the U. S. Wheat Market. American Journal of Agricultural Economics, 72. évf. 631–640. o.

OLSON, M. JR. [1965]: The Logic of Collective Action. Harvard University Press, Cambridge. Magyarul: A kollektiv cselekvés logikája. Osiris Kiadó, Budapest 1997.

ORCHARD, L.–STRETTON, H. [1997]: Public Choice. Cambridge Journal of Economics, 21. évf. 409–430. o.

OSKAM, A. J. [1988]: Decision Based Economic Theory. Staff Paper P-88–38 Department of Applied and Agricultural Economics, University of Minnesota, St. Paul.

OSKAM, A. J.–VON WITZKE, H. [1990]: Agricultural Policy Preferences: Wheat in the United States, 1981–1990. Staff Paper P-90–68 Department of Applied and Agricultural Economics, University of Minnesota, St. Paul.

PAARLBERG, P. L.–ABBOTT, P. C. [1986]: Oligopolistic Behaviour by Public Agencies in International Trade: The World Wheat Market. American Journal of Agricultural Economics, 68. évf. 528–542. o.

PELTZMAN, S. [1976]: Toward a More General Theory of Regulation. Journal of Law and Economics, 19. évf. 211–240. o.

PETIT, M.–DE BENEDICTIS, M.–BRITTON, M.–DE GROOT, M.–HENRCHSMEYER, W,–LECHI, F. [1987]: Agricultural Policy Formation in the European Community: The Birth of Milk Quotas and Cap Reform. Elsevier, Amsterdam.

RAUSSER, G. C.–FREEBAIRN, J. W. [1974]: Estimation of Policy Preference Functions: An Application to U. S. Beef Import Quotas. Review of Economics and Statistics, 56. évf. 437–449. o.

RAUSSER, G. C.–FOSTER, W. E. [1990]: Political Preference Functions and Public Policy Reforms. American Journal of Agricultural Economics, 72. évf. 641–652. o.

RAUSSER, G. C.–DE GORTER, H. [1991]: The Political Economy of Commodity and Public Good Policies in European Agriculture. European Review of Agricultural Economics, 18. évf. 485–504. o.

RIETHMULLER, P.–ROE, T. [1986]: Government Intervention in Commodity Markets: The Case of Japanese Rice and Wheat Policy. Journal of Policy Modelling, 8. évf. 3. sz. 327–349. o.

SALHOFER, K. [1993]: Eine Wolhfahrtökonomische Analyse des österreichischen Roggenmarktes – Das Konzept der Transfereffizienz. Agrarwirtschaft, 42. évf. 260–266. o.

SALHOFER, K [1996]: Efficient Income Redistribution for a Small Country Using Optimal Combined Instruments. Agricultural Economics, 13. évf. 191–199. o.

SARRIS, A. H.–FREEBAIRN, J. [1983]: Endogenous Price Policies and International Wheat Prices. American Journal of Agricultural Economics, 65. évf. 214–224. o.

SARRIS, A. H.–FREEBAIRN, J. [1988]: Endogenous Price Policies and International Wheat Prices: Reply. American Journal of Agricultural Economics, 70. évf. 747–749. o.

SCHULTZ, T. W. (szerk.)[1978]: Distortions of Agricultural Incentives. Indiana University Press, Bloomington.

STIGLER, G. [1971]: The Theory of Economic Regulation. Bell Journal of Economics and Management Science, 2. évf. 3–21. o. Magyarul a függelék nélkül megjelent: *G. Stigler:* Piac és állami szabályozás c. kötet 325–352. o. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

SWINNEN, J.–VAN DER ZEE, F. A. [1993]: The Political Economy of Agricultural Policies: A Survey. European Review of Agricultural Economics, 20. évf. 261–290. o.

THURMAN, W. N.–WOHLGENANNT, M. K. [1989]: Consistent Estimation of General Equilibrium Effects. American Journal of Agricultural Economics, 71. évf. 1041–1045. o.

TULLOCK, G. J. [1967]: The Welfare Cost of Tariffs, Monopolies and Thefts. Western Economic Journal, 5. évf. 224–232. o.

TYERS, R. [1990]: Implicit Policy Preferences and the Assessment of Negotiable Trade Policy Reforms. European Economic Review, 34. évf. 1399–1426. o.

VANZETTI, D.–KENNEDY, J. [1988]: Endogenous Price Policies and International Wheat Prices: Comment. American Journal of Agricultural Economics, 70. évf. 743–746. o.

WAHL, T.–HAYES, D.–SCHMITZ, A. [1992]: The Japanese Beef Policy: Political Preference Function. Megjelent: *Coyle, W. T.–Hayes, D.–Yamauchi, H.* (szerk.): Agriculture and Trade in the Pacific. 295–305. o. Westview Press, San Francisco.

WALLACE, T. D. [1962]: Measures of Social Costs of Farm Programs. Journal of Farm Economics, 44. évf. 580–594. o.

VON CRAMON–TAUBADEL, S. [1992]: A Critical Assessment of the Political Preference Function Approach in Agricultural Economics. Agricultural Economics, 7. évf. 371–394. o.

ZUSMAN, P. [1976]: The Incorporation and Measurement of Social Power in Economic Models. International Economic Review, 17. évf. 2. sz. 447–462. o.

ZUSMAN, P. [1994]:Public Policy for Agriculture: The Role of Constitutions Institutions and Political Economy. Előadás a Nemzetközi Agrárgazdasági Társaság XXII. konferenciáján. Haarare, Zimbabwe.

ZUSMAN, P.–AMIAD, A. [1977]: A Quantitative Investigation of Political Economy: The Israeli Dairy Program. American Journal of Agricultural Economics, 59. évf. 88–98. o.

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. március (247–260. o.)

CSEPELI GYÖRGY–ÖRKÉNY ANTAL–KIM LANE SCHEPPELE

A kelet-európai társadalomtudomány szerzett immunhiányos betegségének tünetei

1996 tavaszán indult Kelet és Nyugat között című sorozatvitánkat tavaly Kovács János Mátyás A tékozló fiú sorsa című közbeszólásával kívántuk felpezsdíteni. Csepeli György, Örkény Antal és Kim Lane Scheppele cikkét hasonló céllal emeltük át a Replika 1996-os angol nyelvű különszámából. Ez az írás ott és akkor – szociológusok körében – elérte hatását. Reméljük, ezúttal a közgazdász társadalmat is vitára ösztönzi.*

Elveszett illúziók

Az államszocialista rendszerek Kelet-Európa-szerte bekövetkezett gyors és váratlan összeomlása láttán megfigyelők és résztvevők egyaránt azt hitték, hogy miután a modernitást megvalósító intézmények sorában kialakul a parlamenti demokrácia, az önszabályozó piac, a virágzó középosztály, a nagylelkű burzsoázia, a szabad média, létrehozzák az alkotmánybíróságot, a szabad polgárok önkéntes társulásait, ezek az intézmények és csoportok majd jólétet hoznak a kelet-és közép-európai országok népei számára. A forradalmi önkívületet és szellemet azonban hamarosan felváltotta a redisztribúciós rendszerből a piaci rendszerbe történő átmenet által okozott politikai és társadalmi másnaposság. A GDP drámai csökkenése, a növekvő társadalmi egyenlőtlenségek, az emelkedő munkanélküliség, a szegénység térhódítása és a női szerepek devalválódása sokkot okozott, amelyet súlyosbított bizonyos történelmi kísértetek feltámadása: a jobboldali szélsőségek, a nacionalizmus, az idegengyűlölet, az antiszemitizmus, a másokkal szembeni türelmetlenség. Mindehhez társult a bűnözés szaporodása, a népegészségügyi helyzet romlása, valamint a társadalmi védőháló meglazulása. És ez a hanyatlás a társadalomkutatást sem kímélte meg.

* Ennek a cikknek az előzménye egy 1991-ben tartott előadás volt, melyet Wessely Anna és Csepeli György tartott a Magyarország a világban című konferencián. A szerzők azt az álláspontot fogalmazták meg előadásukban, hogy a rendszerváltozás következményeként a kelet-európai társadalomtudományokra nagy nemzetközi jövő vár. A várakozások nem igazolódtak. A jelen cikket Ann Arborban, Éva és Robert Darvas által rendelkezésünkre bocsátott lakás barátságos konyhájában írta angolul a két magyar szerző. Kim Lane Scheppele Budapesten ismerkedett meg a kézirattal, és készséggel vállalkozott a kommentálásra. Az így elkészült cikket a Replika folyóirat angol nyelvű különszáma kívánta megjelentetni az 1995-ben Budapesten megrendezett II. Európai Szociológiai Kongresszus alkalmából. A publikálás azonban késett, a szöveg megjelent az Interneten, majd The Colonization of East European Social Science címmel 1996-ban a Social Research 63. kötetének második számában (487–510. o.). Ugyanabban az évben a cikket a Replika végül is lehozta angol nyelvű különkiadásában, kiegészítve érdekes keleti és nyugati vitaírásokkal. Jelen szöveg az angol eredeti szó szerinti magyar fordítása.

Csepeli György az ELTE Szociológiai Intézetének tanára.
Örkény Antal az ELTE Szociológiai Intézetének tanára.
Kim Lane Scheppele a University of Pennsylvania tanára.

Számos exszocialista országban a szociológiai kutatás vagy nem létezett korábban, vagy ha volt, akkor a kutatást áthatotta és ezáltal ellehetetlenítette az ideológia. Más exszocialista országokban a kutatás viszonylag szabad maradt, de a nyílt publikálás lehetetlen volt. A szociológiai kutatás bármelyik típusáról is beszélünk, az új posztszocialista valóság kihívásaira a szociológia sehol sem volt képes megfelelő válaszokat adni.

Senki sem látta előre, hogy milyen hallatlanul erős lesz az államszocializmusból örökölt kulturális szféra megmaradási ösztöne, beleértve a tudományos kutatás intézményeit is. A kulturális újratermelést természeténél fogva konzervativizmus jellemzi, mivel a gyakorlati megoldások keresését és a pragmatikus érdeklődési irányt többnyire elhomályosítja az örök igazság keresésének (ür)ügye. A konzervativizmus csak fokozódott az államszocializmusban, ahol nem csupán a kulturális újratermelés, hanem a társadalmi újratermelés teljes egészében a központosítás és a központi újraelosztás alávetettje lett. Meglehetősen paradox, hogy a legalábbis elméletileg kívánt radikális változás avantgárdja a kulturális újratermelésben részt vevő értelmiségieknek éppen abból a csoportjából került ki, amely az újraelosztás rendszerébe maga is mélyen beágyazódott. Az átalakulás során derült ki, hogy a kulturális újratermelés a változásokkal szemben egyik legellenállóbb szférának bizonyult. Még az avantgárd értelmiségiek is átlátták, hogy a változások logikája érdekeik ellen való. Következésképpen, továbbra is felléptek az összes társadalmi szférát átható változtatás igényével, miközben ebből kivonták saját munkahelyüket, intézményüket, tanszéküket, kiadójukat, szerkesztőbizottságukat vagy tantestületüket.

A változással szemben mutatott ellenállás azonban nem talált támogatásra a gazdasági és a politikai erők részéről, aminek az lett a következménye, hogy nem volt olyan kulturális tevékenység, beleértve a társadalomkutatást is, amelynek fokozatosan, de biztosan ne romlottak volna az anyagi feltételei. A kutatási pénzek elfogytak vagy jelentős mértékben leapadtak, miközben a társadalomtudományi kutatás korábbról örökölt intézményi keretei érintetlenek maradtak. Mindezeknek az lett a következménye, hogy a társadalomtudományi kutatás teljes rendszere kritikus állapotba került. A korábbi tudományos életművek elvesztették hitelüket és összeomlottak. Ugyancsak paradoxon, hogy a tudományos életművek kudarca nem csupán a hivatalosan jóváhagyott „szocialista ideológiai vállalkozók" némelyikét sújtotta, akiknek szembe kellett nézniük azzal, hogy az államszocializmus eltűnésével a forrásokhoz való kiváltságos hozzáférésük véget ért. Az egykori ellenzéki politikai részvétel által felemelt tudományos bálványoknak is meg kellett kóstolniuk az eltűnés és feledés keserűségének ízét.

Ugyanakkor új életművekre alapozott új pályák nem indulhattak el, mivel a régi rendszer tovább tartott. Ennek eredményeként az egyetemek és a társadalomtudományi intézetek puszta héjjá váltak, kiürültek és alkalmatlannak bizonyultak arra, hogy betöltsék a vizsgálódás és a társadalmi visszacsatolás funkcióit. Ezzel egyidejűleg magánintézmények jöttek létre, s elszívtak néhány jelentős kutatót a meglévő társadalomtudományi kutatási hálózat legjobbjai közül. Ezeknek az intézményeknek a piaci érdekei azonban lehetetlenné tették a tudományos tevékenység szabályai és mércéi szerint történő életműépítést.

E negatív fejlemények szemléje önmagában is riasztó, de a valódi kép még szomorúbb. Az államszocializmus négy évtizede alatt a kutató- és oktatóintézmények fejlődése és infrastruktúrája (ideértve a könyvtárfejlesztést, a kommunikációs lehetőségeket, az informatikai forradalommal való lépéstartást) jelentős hátrányt szenvedett. Az átalakulás évei alatt ez a hátrány nem csökkent. A problémákat csak súlyosbították a régi berendezésekhez nem illeszkedő, szeszélyes és spontán új technológiai fejlesztések.

Kim Lane Scheppele észrevételei

A Közép- és Kelet-Európával foglalkozó nyugati szakértőket 1989 előtt szintén ideológiailag diktált kutatási prioritások és ideológiai alapokon megszerzett kutatási pénzek mozgatták. Jóllehet sok fontos kivétel ismert, Közép-és Kelet-Európa számos nyugati szakértője akkoriban vagy azért működött ezen a területen, mert antikommunizmusánál fogva abban volt érdekelt, hogy kimutassa Kelet-Európa alacsonyabb rendűségét a Nyugathoz képest, vagy azért dolgozott, mert baloldali szimpátiáinál fogva a valóságosan létező szocializmushoz képest vonzóbb szocializmus iránt érdeklődött. A pénzügyi támogatás szintén e két főirányt követte, miközben persze sokkal több pénz ment azokhoz az antikommunista kutatókhoz, akik készen álltak a Nyugat védelmi és biztonsági érdekeit szolgáló kutatások elvégzésére. Amikor a hidegháború egyszer csak véget ért, a nyugati kutatási forrásokat terelő prioritások is megváltoztak, ami számos kutatót megzavart, akik korábban a szocializmus rendszerének vizsgálatai alapján szerezték hírnevüket. De a baloldali kutatók sem jártak jobban, akiket tanácstalansággal töltött el a reálisan létező szocializmusnak átalakulása a reálisan létező kapitalizmus egyik válfajává, és mindezt egykori elvtársaik a keleti társadalomkutatók között ráadásul lelkesen üdvözölték.

Bár a régióval 1989 előtt hivatásszerűen foglalkozó nyugati kutatók életműve keleti kollégáik életműveivel ellentétben nem roppant össze, a nyugati kutatóknak szembe kellett nézniük a kutatási témák szerkezetének radikális átalakulásával. A nyugati szakértők számára hirtelen világossá vált, hogy valójában nem is voltak szakértői annak a régiónak, amely a huszadik századvégi történelem legnagyobb változását élte meg anélkül, hogy ők e változás előrejelzésére képesek lettek volna. A kutatási alapok, a kutatásokat pénzelő intézmények megváltoztatták prioritásaikat. Míg korábban inkább a nukleáris elrettentést és a konfliktusmegoldást előtérbe helyező kutatásokra szólítottak fel, addig egyik napról a másikra a demokratizálás és a privatizálás kutatását ösztönözték. A szakértők gyorsan irányt váltottak, hiszen sosem volt idegen tőlük, hogy arra forduljanak, amerre a pénz volt. Ha valaki korábban a fegyverzetellenőrzést kutatta, most az etnikai konfliktusokra szakosodott, más a kölcsönös elrettentés helyett a privatizáció kutatására. Aki a hiánygazdaságban kialakult munkaerő-áramlást vizsgálta, most az új vállalkozókat figyelte meg. A kutatási pénzek elnyerésére készített kutatási tervekből kibontakozó szép új világ kategóriáit és fogalmait nem szakértők alkották meg, hanem a napi sajtóban publikáló nyugati újságírók, akik „átmenetről", „posztkommunizmusról" és „a történelem végéről" írtak. Amint ezek a kifejezések a kutató értelmiségi diskurzus részeivé váltak, egyre kevésbé lett fontos, hogy mit is jelentenek ezek a helyszínen, és hogyan változnak Közép-Európától Közép-Ázsiáig, miközben a kutatási pénzek elnyeréséért egyre-másra születtek a „régióról" és a „kommunizmusból való átmenetről" szóló pályázati szövegek. Minderre ugyanis elegendő pénz volt. Miként megvoltak a pénzt adó intézmények is, amelyek a hidegháború alatt finanszírozták a biztonsági elemzéseket, valamint a kétpólusú világ más betegségeit kutatókat. Az újonnan támogatott kutatások szükségessé tették a lehető legtöbb országot magába foglaló összehasonlítást mind a régión belül, mind a külső országokkal, mivel az lett a cél, hogy a Kelet és Nyugat között feltételezetten még mindig meglévő különbségekre vonatkozó tételt be lehessen bizonyítani. Ez a törekvés hatalmas statisztikai adathalmazt produkált, amelyet a komputerizált nyugati társadalomtudományi kutatóműhelyekben elemezni lehetett.

Mi történt az 1989 előtt közép-kelet-európai témákon dolgozó nyugati kutatókkal? A szocialistabarát kutatók azt találták, hogy korábbi elvtársaik a liberalizmuson kívül másról sem hajlandók beszélni. Az antikommunista kutatók végül is szemtől szembe találkoztak az egykori ellenséggel, és riadtan tapasztalták, hogy az is pénzt kér. De a leginkább

nyilvánvaló tény az volt, hogy riasztóan megnőtt az egyenlőtlenség a társadalomtudományban, hiszen a Kelet kutatására fordított pénz kizárólag Nyugatról érkezett. A keleti kutatási apparátus, mint annyi minden egyéb a kulturális területen, összeomlott.

Találkozás a vírussal

Az amerikai indiánokkal foglalkozó legújabb történelmi művek érdekes feltételezésre hívják fel a figyelmet: bár az új világrész bennszülöttei közül sokan a jól felfegyverzett hódítókkal szembeni reménytelen katonai küzdelemben haltak meg, a bennszülött lakosság megtizedelődésének igazi oka a behatolók megjelenésének egyik akaratlan következménye volt. Az európaiak láthatatlan élő mikroorganizmusokat hoztak magukkal, amelyek akadálytalanul behatoltak a bennszülöttek szervezetébe, mert belőlük hiányzott az ellenálló képesség a testük számára teljesen ismeretlen baktériumokkal és vírusokkal szemben. Az új betegségek sokkal nagyobb pusztítást vittek végbe köztük, mint a hódítók által foganatosított szándékos megtorló és korlátozó intézkedések. Valami hasonló készül most Közép- és Kelet-Európában, persze a nem szándékos hatások ebben az esetben természetesen nem magyarázhatók meg a biológia segítségével.

Ebben a cikkben azt kívánjuk megvizsgálni, hogy milyen hatásokkal járt a Közép- és Kelet-Európába történő nyugati behatolás a társadalomtudományok területén. A betegség neve gyarmatosítás. A következőkben a nyugati gyarmatosító törekvésekre válaszként mutatott néhány tipikus stratégiát szeretnénk jellemezni, amelyek a kéretlenül „felszabadított" státusba került egyes közép-és kelet-európai országokban élő társadalomtudósok között megjelentek.

Adatszolgáltatás

A nyugati behatolók mohón vetették rá magukat a korábban elérhetetlen titkos archívumokban és egyéb titkosított adatbázisokban tárolt forrásokra, amelyek az információk elzárására épülő rendszer összeomlását követően megnyíltak a köz számára. A bennszülött társadalomtudósok képtelenek voltak a költség- és időigényes elemzések elvégzésére. Szerepük az archívumok kapuinak kinyitására és az adatbázisok kiszolgáltatására egyszerűsödött. Felmerült az igény egy másféle új szolgáltatás iránt is, amely új adatbázisok létrehozásával volt kapcsolatos. A Nyugaton elérhető kutatási pénzekből hatalmas összegeket fordítottak arra, hogy a lehető legtöbb posztszocialista országban összehasonlító kutatásokra kerüljön sor. Ezeknek az összehasonlító kutatásoknak az volt a céljuk, hogy az átmeneti periódus állítólagos sajátosságaira derítsenek fényt a politikai kultúra, a társadalmi attitűdök, a privatizációs motívumok, a jogtudat és jogkövető viselkedés stb. területén. Az erőfeszítések mögött meghúzódó ideológiai cél „demokráciaprojektként" jellemezhető, amelyről úgy vélték, hogy a nyugati modellt követve és másolva, felülről bevezethető a posztszocialista társadalmakban.

A bennszülött társadalomtudósok szerepe egyfelől az adatgyűjtésben, másfelől az adatszolgáltatásban merült ki. A bennszülött szociológusok ebben a minőségükben „adatexportáló vállalatok" alkalmazottaivá váltak. A nyugati társadalomkutatókat adatokkal látták el, akik az információ birtokában növelhették tudományos elismertségüket és kormányszerveik számára bebizonyíthatták nélkülözhetetlenségüket. Mivel a szimbolikus és pénzügyi hatalom egyenlőtlenül oszlott meg a nyugati és a keleti társadalomkutatók között, a kapcsolat aszimmetrikusan alakult és csapdaként működött.

A keletiek megsegítése a nyugatiak önsegélye révén

Az államszocializmust követő időszak egyik jellemző sajátossága a legkülönbözőbb fajta nyugati Kelet-Európa-szakértők szakadatlan zarándoklata volt Közép- és Kelet-Európa földjére. A régióban eleinte arra gondoltak, hogy a társadalomtudományok nagyarányú, az egykori Marshall-segélyhez hasonló támogatásra számíthatnak. A látogatók azt állították, hogy segíteni, fejleszteni jöttek, ám valódi céljuk az adatokhoz való hozzáférés volt. Később kiderült, hogy a nyugati és a keleti tudósok egymástól eltérően értelmezték a segítség fogalmát. A keletiek azt hitték, hogy a segítség az ő jobblétüket és előrehaladásukat célozza, míg a nyugatiak arra gondoltak, hogy a segítségnek az a célja, hogy a megsegítendőknek valamit tenniük is kell annak érdekében, hogy bebizonyítsák, méltók a segítségre. Miközben várták a méltó teljesítmény megjelenését, a segítők addig is segítettek önmagukon, és megpróbálták lerövidíteni az időt, amire a megsegítendők végre készen állnak majd arra, hogy kimenekítsék őket a bajból. Ez az egyoldalú segítési folyamat a nyugati társadalomkutatók hosszan tartó és stabil kelet-európai tartózkodását eredményezte. E szakértők felettébb előnyösnek tartották magas napidíjaikat, nagylelkű javadalmazásukat és fizetésüket, ami jelentős mértékben meghaladta kelet-európai kollégáik ínséges díjazását. A nyugatiak szempontjából nézve a helyzetet, nem volt arra ok, hogy ez megváltozzon. A keletiek akarhatták volna ugyan a változást, de nem voltak abban a helyzetben, hogy bármit is tehettek volna ennek érdekében.

Hiba volna azt feltételezni, hogy a segítő kapcsolat e különös paradigmája az egyéni racionális döntések sorozatában alakult ki. A különböző nyugati tudományos segélyprogramok, például a TEMPUS mérlegének megvonása egyértelműen bizonyítja egy alaposan átgondolt intézményi stratégia létét, amellyel szemben semmiféle eltérő egyéni cselekvésnek nem volt létjoga. Az intézményi elrendezés volt a fő ok. (A támogatások mögött néha rejtett, néha nyíltan megmutatkozó politikai motivációk és érdekek is meghúzódtak. Erre példa a TEMPUS-pénz, amelyet eredetileg egyes kelet-európai országok megsegítésére szántak, de később az Európai Unió dél-európai tagországai megsegítésének fő eszköze lett. Egy idő után nyilvánvalóvá vált, hogy TEMPUS csak azokat a közös programokat finanszírozza, amelyekben dél-európai országhoz tartozó intézmény is részt vesz.). Ugyanez mondható el a kelet-európai országok összes fontos jótevőjéről, ide értve a Világbankot és annak ambiciózus című FEFA-programját (Felzárkózás az Európai Felsőoktatáshoz). A Világbank olyan bürokratikus szabályozást léptetett életbe, amely a nyugati beszállítókat és nyugati intézményeket rendkívüli módon előnyben részesítette. A keleti részvétel e programokban a legtöbb esetben csak ürügy arra, hogy a segítség–önsegítség zárt köre megvalósulhasson.

Központosítás és monopolizáció

A nyugati szakértők bekapcsolódása az egyes közép-kelet-európai társadalmak életébe az adatok és információk korábban sosem látott felhalmozódását eredményezte. Az adatokhoz való hozzáférés azonban gyakorlati okoknál fogva először a nyugatiak előjoga volt, hiszen ők gyakorolták az ellenőrzést a legfontosabb nyugati társadalomkutató központokban tárolt nemzetközi adatbázisok és adatbankok fölött. Tény, hogy az egyes posztszocialista országokban élő kutatók (az egyes közép-kelet-európai országok között történelmi okok folytán fennálló bizalmatlanság és gyanakvás folytán) képtelenek is lettek volna együttműködni, és sok esetben fogalmuk sem lett volna egymás létezéséről, ha az egyes nyugati kutatóközpontok segítségével nem lépnek egymással kapcsolatba.

Agyelszívás és janicsáriskolák

A „béketábor" kapuinak megnyitásával Közép-Kelet-Európában szinte nem volt olyan társadalomtudós, aki ne próbált volna kapcsolatba kerülni egy-egy nyugati kollégájával. Hasonló stratégiát követtek az intézmények is. A kapcsolatképzés és az önreklám módszerei azonban még felfedezésre vártak, hiszen az államszocialista paternalizmus védernyője alatt sem az egyes személyeknek, sem az egyes intézményeknek nem volt módjuk arra, hogy megtanulják a nyugati igényeknek és várakozásoknak megfelelő magatartást. Kivételes esetekben egy-egy kelet-európai tudós karrierje Nyugaton is felívelt. Az együttműködés bizonyos formái megjelentek egyes kutatóhelyek és egyetemi tanszékek között. A korábban jellemzett aszimmetria folytán azonban a kelet-európai szereplőknek iszonyatos beilleszkedési nehézségekkel kellett számolniuk. Nyugati sikereik ára hazatérésük csökkenő valószínűsége volt. Könnyen túlasszimilált renegát lett a sikeres kelet-európai tudósból, aki elismerést és státust vívott ki magának a nyugati tudományos közösségben. Hiba volna azonban pusztán az erkölcsi vagy karakterbeli fogyatékosságokra gondolnunk. A változatlan kelet-európai tudományszerveződési háttér lehetetlenné teszi a hazatérést. A közép- és kelet-európai tudományos közösségek képtelenek visszafogadni Nyugatra tévedt tékozló fiaikat, mivel a struktúra, amelyben működni kénytelenek, maradi provincializmusra sarkall, merev és technikailag felettébb elmaradott.

Modern társadalomtudományi képzési programok egész raját hozták létre Nyugaton abból a célból, hogy a felnövekvő közép-kelet-európai nemzedékek legkiemelkedőbb képességű tagjai felsőfokú végzettséget szerezzenek, és ezáltal szellemi vértezethez jussanak a posztszocialista valósághoz való igazodásban. Sajnálatos módon ezeket a programokat a társadalomtudományok Nyugaton kialakult paradigmája szerint formálták, miáltal jól láthatóan hiányzott belőlük az a specifikus tudás és történelmi szempontrendszer, amelynek révén a frissen diplomázott szakemberek megérthették és elemezhették volna szülőhazájuk társadalmi viszonyait. Frissen szerzett tudásuk a nyugati társadalmak posztmodern valóságából származott. A fiatal társadalomtudósok – közgazdászok, szociológusok, történészek – hazatérve, szembesültek azzal a helyzettel, hogy hazájukban nincs a feministák által vizsgált nemi kérdés, senki sem hallott a homoszexuálisok emberi jogairól, szó sincs a multikulturális minták szerint szerkesztett különböző valóságok versenyéből származó ütközésekről, és se terep, se laboratórium nincs arra, hogy a társadalmi valóság loglineáris modelljeit tesztelhessék. Mindezzel távolról sem akarjuk azt mondani, hogy nincsenek olyan közép-európai országok, amelyben ne lehetne a posztmodernitás egyik vagy másik jellegzetes vonására bukkanni. A kelet-európai társadalmakban bujkáló posztmodernitás súlya és fontossága azonban nem vethető össze a nyugati társadalmakat kínzó problémák posztmodern dimenzióival. A külföldön kiképzett fiatal kelet-európai társadalomtudósok státusa leginkább a sok száz évvel korábban kiképzett janicsárok történelmileg tragikus példájával vehető össze, akiket annak idején Isztambulba hurcoltak, hogy Allah hűséges harcosaivá és rendíthetetlen híveivé váljanak.

A képzési csere másik oldala az, hogy számos kelet- és közép-európai egyetemen programokat kínálnak nyugati egyetemi hallgatók számára. Egyes programokat a nyugatiak számára is érthető nyelveken tanítanak, ráadásul magas színvonalon. Ugyanakkor, a kelet-európai tudományos közösség szervezetlensége és az egyes nemzeti tudományos közösségek regionális identitásának hiánya folytán a helybeli képzési programok csak a baccalaureátus fokozat szintjén képesek kielégíteni az igényeket, amelyek ezen a szinten még szükségképpen specializálatlanok, és az egyes nemzeti társadalmakat csak az antropológiai esettanulmányok módján képesek megjeleníteni.

Kim Lane Scheppele észrevételei

Az 1989-ben bekövetkezett változások a nyugati társadalomtudósok új raját csábították a régióba. Sokan e tudósok közül nem ismerték ezeknek az országoknak a nyelvét, történelmét, nem volt megfelelő háttérismeretük ahhoz, hogy olyan országokban dolgozhassanak, amelyek jelentős következményekkel járó változásokon mentek keresztül, beleértve a társadalomtudományokat érintő változásokat is. Mindazonáltal ezek a naiv újonnan jöttek hatalmi helyzetben érkeztek állomáshelyükre - itteni mércék szerint szinte korlátlan anyagi lehetőségekkel. A munkájukat övező összefüggések ismeretének hiányában az újonnan jött nyugati szakértők tipikus módon félreértették az általuk felkeresett országok társadalomtudósainak szegénységét, és az ínséget intellektuális elmaradottságként észlelték. Ha akadtak olyan kelet-európai tudósok, akik nem olvasták a legfrissebb nyugati folyóiratokban közzétett cikkeket a társadalmi folyamatok matematikai modellezéséről, a nyugati társadalomtudós nyomban azt feltételezte, hogy keleti kollégája túl primitív ahhoz, hogy megértse ezeket a módszereket. Ha a nyugatiak jobban ismerték volna a régióban szokásos kutatási feltételeket, akkor levonhatták volna azt az ésszerűbb következtetést, hogy a kelet-európai könyvtárak szűkös költségvetéséből egyszerűen nem telik a nyugati folyóiratok előfizetésére a magas nyugati árakon, és efféle könyvtári háttér nélkül aligha lehetett volna bárkitől is azt várni, hogy lépést tartson a nyugati szakirodalommal. És ha voltak olyan keletiek, akik diribdarabokból óriási fáradsággal kialakították ugyanazokat a módszereket, amelyeket a nyugatiak már régóta alkalmaztak, akkor a nyugati látogató erre lenézéssel reagált, mondván, hogy az ilyesfajta próbálkozásokban nincs semmi eredeti. Ha a kelet-európai társadalomtudósok képtelenek voltak arra, hogy személyi számítógépeiken csodálatosan rafinált programokat futassanak, akkor a nyugatiak feltételezték, hogy a kelet-európaiak képtelenek a szisztematikus munkavégzésre, jóllehet arra is gondolhattak volna, hogy a számukra hozzáférhető számítógépek hardvere és szoftvere a Kelet pénzhiányos viszonyai között elérhetetlen. Ha kelet-európai társadalomkutatók eredeti eszmékkel jöttek elő a kutatási folyamat során, különösen ideértve azt az esetet, amikor ezek az eszmék a régió egyes országainak történelmi sajátosságaival függtek össze, akkor a nyugatiak nyomban azt feltételezték, hogy a keletieknek fogalmuk sincs azokról a nyugati modellekről, amelyek jóvoltából az egyes „kis országokra" vonatkozó általánosítások megszülethetnek. Amikor kiderült, hogy a kelet-európaiak jóval többet tudnak a társadalmi és politikai gondolkodás történetéről, a régió történelméről, valamint a jelenkori kultúra jellemzőiről, mint a nyugatiak, akkor az utóbbiak azt kérdezték, hogy hol vannak a hipotézisek.

A nyugatiak számára szokásos következtetések levonását lehetővé tevő tudás javarészt a Nagy Tudomány szervező elveinek megvalósítása révén születik. A Nagy Tudomány Nyugaton manapság ott jön léte, ahol nagy pénzek vannak. Kiváltképpen azokra a vizsgálatokra adnak Nyugaton sok pénzt, amelyek keretében az egyes országok sajátosságaira tekintet nélkül végeznek kutatást a társadalmi attitűdök mérésére szolgáló azonos módon megszerkesztett skálák segítségével. Az általuk tanulmányozott ország nyelvét nem beszélő nyugati kutatók többnyire fél tucat vagy még annál is több országot vizsgálnak egyszerre, és emiatt egy „helyi" kutató szolgálataira vannak utalva, aki biztosítja, hogy a kutatás a nyugati standardok szerint menjen végbe, a nyugati módszereket alkalmazzák, és azok vegyenek részt a kutatás kivitelezésében, akik tudják, hogy a nyugati kutató mire kíváncsi. A helyi kutató tehát kutatási segéderővé válik, akinek az lesz a feladata, hogy a projekt egy részét lebonyolítsa, anélkül, hogy fogalma lenne az egészről. Az nem feladata, hogy átlássa az egész kutatást. Ennél sokkal fontosabb, hogy a kutató tökéletesen beszéljen angolul, miáltal képes lesz arra, hogy áthidalja a vezető kutató és a vizsgált társadalmi valóság közötti szakadékot. Más szóval az a helyzet, hogy a nyugati kutatónak

szüksége van valakire, aki áthozza neki az adatokat egy olyan világból, amelyiktől őt nyelvi és kulturális különbségek választják el, s ráadásul a kutatási feltételek is teljesen szokatlanok. Ha a helyi kutató jól végzi a dolgát, akkor a nyugati kutató észre sem veszi, hogy az adatok az egyik kultúrából át lettek alakítva egy másik kultúra igényei szerint, egyszóval a nyugati kutató zárójelbe teheti ezeket a kérdéseket. És mivel a kulturális áttétel problémái már nincsenek benne az adatbázisban, a nyugati kutató joggal feltételezheti, hogy a helyi kutatóra többé nincs szüksége, és mire eljön annak az ideje, hogy az általa összegyűjtött adatok elemzésébe fogjon, addigra már nélküle is boldogul. Ez lehetővé teszi számára, hogy anélkül hagyja el a terepet, hogy bármiben is segítene a keleti kollégájának, hogy az a helyi adatgyűjtésnél többet tegyen. A kutatási módszertan standard szabályai, valamint a kutatási költségvetésbe épített fizetési korlátok miatt a vezető kutató kötelezettségei egyszer és mindenkorra megszűntek, mihelyt a helyi adatgyűjtés költségeit megfizették.

Mindezért részben a Nyugatról érkezett érzéketlen kutatók, részben viszont a kutatási pénzeket folyósító intézmények hibáztathatók. A kutatási pénzek általában véve csak arra valók, hogy a keleti kutatók által végzett adatgyűjtést ki lehessen fizetni belőlük, könyvtárfejlesztésre azonban már nincsenek külön források. A kutatási segéderőket ki lehet fizetni, de nincs pénz új számítógépekre. A kutatási terv megvalósításával közvetlenül összefüggő költségek megengedettek, de tilos az olyan befektetés, melynek eredményeképpen a kelet-európai társadalomkutatók maguk is hasonló kutatásokat végezhetnének. Ha fejlesztésre egyáltalán kifizethető valami, akkor azt az egyetem fogja elnyelni, amely otthont ad a kutatási költségvetésnek. Márpedig ez az egyetem Amerikában van. Valójában az a helyzet, hogy a legtöbb amerikai kutatásfinanszírozó intézmény kiköti, hogy a vezető kutatók amerikai állampolgárok legyenek, ami eleve valószínűtlenné teszi, hogy egy keleti egyetem valaha is otthont adjon egy nagyobb kutatás költségvetésének. A kelet-európai kutatásokat finanszírozó egyik legfontosabb intézmény az Irex (International Research and Exchange Board). Újabban ez az intézmény is felhagyott azzal a szokásával, hogy Nyugatra érkező keleti tudósok kutatási programjait támogassa, és a továbbiakban csak azokat hajlandó segíteni, amelyben van nyugati résztvevő is. Jóllehet nem kizárt, hogy ezáltal számos értékes együttműködés jön létre, az eredmény minden bizonnyal az lesz, hogy a keleti tudósok még jobban függenek nyugati kollégáiktól, akik nélkül még reményük sem lehet arra, hogy kutatási terveik pénzügyileg megalapozhatók legyenek.

Mivel a kutatást végző nyugati kutatók gyakran egyáltalán nem tartózkodnak a terepen, természetszerűen fel sem tűnik számukra, hogy mennyire mások a kutatási tervek realizálásának körülményei Keleten, mint Nyugaton. Nyugaton a legtöbb kutatónak egyetlen állása van, mely megélhetéséhez elegendő jövedelmet biztosít, s a kutatást e munkakör szerves részeként végezheti. Keleten egészen más a helyzet. A kelet-európai egyetemi tanároknak a fizetése nem elég a megélhetésre, jövedelmüket más forrásból is ki kell egészíteniük. Ezáltal könnyű prédájává válnak azoknak, akik nyugati kutatási pénzzel a zsebükben a helyszínre érkeznek. A nyugati kutatók számára az természetes, hogy elithelyzetben lévő személyek csak olyan munkára vállalkoznak, ami iránt valóban érdeklődnek. A nyugatiak képtelenek észrevenni, hogy a keletiek számára a kutatásba való bekapcsolódás lehetővé teszi annak az elképzelésnek a dédelgetését, hogy ezáltal kapcsolatba kerülnek a Nyugattal, partneri viszony jön létre köztük és a nyugati fél között, és a kutatásba való bekapcsolódás által nemcsak pénzhez, hanem egyenlőnek álmodott kapcsolatokhoz is jutnak.

Miután az adatokat megszerezték, a nyugatiak hazamennek, és a keletiek számára elkezdődik a várakozás, hogy egyszer nyugati kollégája „megsegíti" majd. A nyugati kutatók nyugodtan mondhatják nekik, hogy „ti is publikálhattok a kutatás és a kapott

adatok alapján, s ugyanúgy karriert csinálhattok, mint mi!". De ez a kijelentés tévedésen alapul. A keleti kutatóknak nincs annyi kutatásra fordítható szabad idejük, mint a nyugati kollégáiknak. A keleti társadalomtudósok értelmiségi darabbérrendszerben dolgoznak, fizetésük virtuális, egyetemi kurzusaikért csak szimbolikus jövedelmet kapnak, s gyakorlatilag minden idejüket pénzkeresésre fordítják. Hol van az a „szabad" idő, amellyel a nyugati tudósok rendelkeznek, amikor fizetés nélkül kutatnak és írnak? Aligha van szabad ideje annak a keleti szakembernek, aki hat kurzust tanít egy szemeszterben, gyakran különböző városokban, amelyek között rossz a közlekedési összekötetés, és ezenkívül egy vagy két, Nyugatról finanszírozott kutatást vezet, és közben maga is fordít. Ha ez nem elég, akkor adjuk hozzá azt az időt, ami ahhoz kell, hogy az illető cikket írjon a helyi sajtóba. Mindezekért a nyugatiak azzal fizetnek, hogy a keleti tudóst csekély honorárium-mért meghívják előadni saját egyetemükre, vagy fizetik egy-egy konferencián való részvételük útiköltségét és a szállodaszámláit. Nem csoda, hogy a régióból aki tud, az Nyugatra menekül, ahol egy embernek szokásszerűen csak egy állása van, egy fizetéssel, és a tanításra fordítandó idő sem túl sok. Ilyen élet után nagyon nehéz visszatérni a Keleten szokásos értelmiségi pályára.

A vírus neve: racionalizáció

A Kelet-Európába történő nyugati bejutási stratégiák jogossága ellen nincs igazán jó érvünk, még ha figyelembe vesszük is, hogy ez sok tekintetben hasonlít a kelet-európai történelemből fájdalmasan jól ismert korábbi benyomulásokra. Nem vitás, hogy a nyugati kormányok, intézmények és értelmiségiek racionalizációs és modernizációs törekvései jól védhetők arra való hivatkozással, hogy a kelet-európai társadalmak elmaradottságának felszámolását célozzák. Az elmaradottság különböző elemeit az államszocializmus különböző mértékben tartósította, és talán nem járunk távol a kelet-európai helyzet pontos jellemzésétől akkor, ha azt mondjuk, hogy a jelenlegi helyzet a posztfeudalizmus, a prekapitalizmus, a jóléti állam, valamint a születő nyers kapitalizmus különös egyvelege. Következésképpen a törekvések a valóság megértésére és megváltoztatására csak akkor vezethetnek eredményre, ha minden lehetséges perspektívát hasznosítanak, beleértve a bennszülötti perspektívákat is. Távolról sem az a célunk, hogy egyoldalúan a nyugatiakat hibáztassuk. A racionalizáció vírusának befogadására a bennszülöttek kétségtelenül nem voltak felkészülve. A vírus inkább megbetegített őket, semmint hogy elősegítette volna gyógyulásukat.

Számos oka van annak, hogy a racionalizációként azonosított vírusra a bennszülöttek nem megfelelően reagáltak. Először is megemlíthetjük a kelet-európai társadalomtudósok hamis identitását, amely nem képes megszabadulni a küldetéstudattól és az értelmiségi létnek a hajdani orosz intelligencia értelmében vett meghatározásától. Akik e hagyományt követik, azok képtelenek belátni, hogy megismerési horizontjuk bezárul, fundamentalizmussá torzul, és ezáltal csak tágul a társadalomtudományi gondolkodás nyugati és keleti paradigmája közötti kognitív szakadék.

Ez a különbség a hamis identitás egy másik forrásához is elvezet bennünket. A Keleten beszélt társadalomtudományi nyelv összeegyeztethetetlen a Nyugaton használt nyelvvel. És itt nemcsak arra gondolunk, hogy a keletieket és a nyugatiakat az anyanyelvek különbségei választják el. Ez a különbség akkor is létezik, ha mindkét fél beszél egy közös akadémiai nyelvet (amely nem feltétlenül az angol). A félreértés és kommunikációképtelenség oka mélyebb, és szintén a világ megkonstruálásának és reprezentációjának különbségeire vezethető vissza. A kelet-európai társadalomtudományi írásokban hemzsegnek az áttételes és metaforikus kifejezések, amelyek egyfelől szerfelett homályosak,

másfelől telis-tele vannak történelmi és kulturális utalásokkal, amelyek csak az adott kifejezéseket használók számára érthetők, ha egyáltalán érthetők. Ez a társadalomtudományi kifejezési készlet egyszerűen lefordíthatatlanná teszi a Keleten született társadalomtudományos szövegeket, és lehetetlenné teszi a kelet-európai társadalomtudományi gondolkodás értékeihez történő hozzáférést azok számára is, akik szeretnék azokat megérteni. Ráadásul a keleti értelmiségiek büszkék is arra, hogy beszédük zavaros és titokzatos, és lenézik a világos és ésszerű fogalmazást.

E dolgozatban korábban már céloztunk arra, hogy a nyugati benyomulással szemben mutatott védekezésképtelenség és gyengeség valószínűleg legfontosabb oka a kelet-európai tudományos közösség dezintegrált állapota. Nincsenek olyan közös tudományos társaságok, kutatóintézetek, integrált felsőoktatási intézmények, nemzetközi szerkesztőbizottságok által irányított folyóiratok és közösen finanszírozott kutatási alapok, amelyek lehetővé tennék, hogy az egyes kelet-európai országok és tudósok ne egymás ellen versenyezzenek a külső, (rendszerint) nyugati intézmények által folyósított kutatási pénzekért. A játszma résztvevőinek nemzéró-összegű játszmát kellene játszaniuk, mert ha nem ezt teszik, akkor marad a jelenlegi *bellum omnium contra omnes*.

Arra is utaltunk korábban, hogy a kelet-európai társadalomtudományi intézmények nem is igazán akarnak változtatni a nyugati demokráciákban szokatlan normákon és szabályokon. A felzárkózásra nincs is remény egészen addig, amíg Közép-és Kelet-Európában a kulturális újratermelés szférájában le nem bomlik a finanszírozás központi ellenőrzésének rendszere, s nem diverzifikálják a pénzek elosztását, ideértve a magánforrások bevonását is. A Kelet-Európában élő tudósoknak meg kell érteniük, hogy nem tartható tovább és nem is hozható vissza az államszocializmus idején működő finanszírozási rendszer, amelynek központjában az új eszmék megszületését ellenőrző, monopolhelyzetben lévő tudományos akadémiai apparátus állt. A felsőoktatásnak ki kell szélesednie, nyitottabbá, rugalmasabbá és versenyképesebbé kell válnia.

A kulturális újratermelés megreformálatlansága, a társadalomtudományi intézményrendszer merevsége és zártsága lehetetlenné teszi a tehetséges fiatal kutatók és tanárok beáramlását. A frissen végzettekre támaszkodó utánpótlás elmaradása folytán nem meglepő, hogy a tudományos pozíciót betöltők átlagos életkora jelentősen megnőtt. A tehetséges fiatalok arra kényszerülnek, hogy elhagyják az országot, janicsáriskolákban tanuljanak, vagy eleve ne is foglalkozzanak tudománnyal, s helyette a közszolgálati, politikai vagy gazdasági pozíciókat vegyék célba.

Kim Lane Scheppele észrevételei

És mégis, mindezek mellett a Nyugat számára a keleti értelmiségi, úgy ahogy van, misztikus jelenségnek tűnik. A misztikum egy része onnan származik, hogy a Nyugat azt látja, a keleti értelmiségieket a közéleti szférában messze inkább komolyabban veszik, mint őket Nyugaton. A misztikum másik része abból a felismerésből táplálkozik, hogy a Nyugaton működő oktatók és kutatók közül kevesen vannak azok, akiket értelmiséginek lehetne nevezni, és egyáltalán, milyen alacsony az egyetemi oktatási és kutatási szférán kívül az értelmiségiek aránya. Ezzel szemben Keleten a felsőoktatási intézményekben és a kutatóintézetekben dolgozók egyben értelmiségiek is, és igen sokan vannak, akik értelmiségiek anélkül, hogy a felsőoktatásban vagy a kutatásban lennének. Az is a misztikumhoz tartozik, hogy még a legkevésbé érzékeny nyugatiak is látják, hogy a keletiek náluk messze jobban tudnak hősiesen szenvedni. A keleti régió sok nyugati kutatója őszintén irigyli a keleti értelmiségieket azért, hogy intenzív, ismerős, társadalmilag magasra értékelt intellektuális klímában élnek.

Nem igazán egyszerű dolog egy nyugati számára, hogy megértse, miként is zajlik Kele-

ten az értelmiségi élet. A keleti értelmiségiek hosszú éveken át zárt körben, egymással fenntartott intenzív kapcsolatok között éltek, ami arra tanította őket, hogy olyan nyelven beszéljenek egymással, amelyet a körön kívül állók, ha akarják, sem érthetnek meg. Az újonnan jöttek számára, különösen ha még a nyelvet sem ismerik, szinte lehetetlen megtanulni azoknak a vitáknak a rejtett kódjait és történeti meghatározóit, amelyek az ott élők számára maguktól értetődők. Végül is ezek az értelmiségiek hosszú éveken át éltek egymás társaságában, megfosztva a külföldi utazások lehetőségétől. Az elzártság eredményeképpen elkülönült és intenzív értelmiségi közösségek jöttek létre. A fordítás természetesen egyirányú volt, nyugati szakirodalmat fordítottak keleti nyelvekre, de keleti nyelveken íródott szövegekről alig készült fordítás valamelyik ismert nyugati nyelvre. A Nyugaton íródott könyvek lefordított változatai széles körben elérhetők Keleten, míg a Keleten született könyveket nyugati kiadók csak kivételképpen jelentettek meg. Ez az egyoldalú kommunikáció hozzájárul ahhoz a benyomáshoz, hogy a Nyugat a tudás szülőhelye. Ez azt jelenti, hogy a Nyugatról érkezettek Keleten gyakran már évek óta tartó vitákba csöppennek, amelyekben képtelenek kiigazodni. Számukra ez kényelmetlen, miközben mindenki más már eleve tudja, hogy kinek mi az álláspontja.

A nyugati látogató számára további talányok forrása a felsőoktatásban és az akadémiai intézetekben dolgozók bifurkációja, ami mögött mind a mai napig egzisztenciális különbségek gyaníthatók. Ugyancsak rejtélyekkel teli az a kettősség, amelynek egyik pólusán a sokat utazó, nyugati nyelveken jól beszélő értelmiségiek, másik pólusán az otthon maradó, a helyi vitákban részt vevő értelmiségiek foglalnak helyet. Ezek a megkülönböztetések a társadalomtudományos értelmiséget oly módon rétegzik, aminek nem könnyű a megfelelőjét Nyugaton megtalálni, és a Nyugatról érkezettek gyakran nem is értik azokat a jelzéseket, amelyek a keleti értelmiségiek helyét egyik vagy másik csoportban kijelölik. A keleti kutatók és oktatók egyébként szintén nem értik a nyugati kutatók hierarchikus pozícióját és presztízsét mutató jelzéseket, és nem tudják, hogy óriási különbség van egyetem és egyetem között (például kutatóegyetem versus *tömegképző egyetem között), valamint folyóirat és folyóirat között (például névtelen referálókkal működő folyóirat* versus *referálatlan közleményeket közlő folyóirat között). Keleten nem tudják, hogy a nyugati oktatók és kutatók rangját a tanítás és a publikálás helye sokkal jobban meghatározza, mint az, amit éppen élőszóban mondanak. Azt mondhatom tehát, hogy igen sok a zavar és a kommunikációs akadály az értelmiségi élet legelemibb szintjén is.*

Hamis tudat

Nincs okunk arra, hogy az államszocializmus kultúrpolitikáját idealizáljuk. Ugyanakkor biztonsággal állíthatjuk, hogy a kutatási és felsőoktatási intézmények intellektuális mocsarában csodával határos módon életben tudtak maradni sokan, akik jelentős teljesítményt nyújtottak, és érintetlenül maradhattak az elszigetelt elefántcsonttornyok is. Ezeknek a teljesítményeknek természetesen nem volt sok esélyük arra, hogy a hivatalos elismerést és jóváhagyást élvező álértelmiségiek álteljesítményei által uralt terepen presztízsre és rangra tegyenek szert. A megfelelő nyilvános értékelés kritériumainak hiánya a tényleges teljesítményt elérő szerzőket megfosztotta az elismeréstől, és a magánélet láthatatlanságába száműzte őket. Az átmenet során a kalickák kinyíltak, és legalább elméletileg lehetővé vált az autonóm módon megvalósított értelmiségi hivatás. Ezzel egyidejűleg azonban számos értelmiségit megint elcsábított az ideológia és a politika. Az ürügy az orosz „intelligencia" jól ismert hagyatékának őrzése volt, amelynek értelmében az számíthat Keleten értelmiséginek, akinek küldetése van, aki valamilyen prófécia valóra váltásán ügyködik. Különbség csak abban volt, hogy melyik ideológia üzenetét továbbítot-

ták: egyes értelmiségiek úgy érezték, feladatuk a nemzet újraélesztése, míg mások úgy vélték, hogy feladatuk a társadalom demokratikus megváltása. Mindkét ideológia erőteljes gyakorlati következményekkel járt

Két értelmiségi típus jelent meg, amelyek mindegyike elárulta a klasszikus jelentés szerint vett értelmiségi szerepet. Az első típus útja a politikába vezetett. A politikai pártok, a parlament, az államigazgatás, az önkormányzatok megteltek a tudományok kandidátusaival, elismert tudósokkal, egyetemi diplomásokkal, akiknek semmiféle jártassága nem volt és nem is lehetett abban, hogy miként kell dönteni, alkudozni, tárgyalni, konfliktust oldani. Ehelyett kérlelhetetlen ideológiai háborúba fogtak szimbólumokért és értékekért. A másik típus útja a tömegkommunikáció felé vezetett, ahol az íróasztalukat és kutatóműhelyüket elhagyott értelmiségiek az ideológiai és politikai háború frontharcosaiként tűntek fel, és kegyetlenül éles publicisztikai fegyverekkel kultúrharcot vívtak egymás ellen cikkeikben, pamfletjeikben, a nyilvánosság előtt folytatott szenvedélyes vitáikban. Magyarországon legalábbis, az átmenet nehézségei által megkínzott társadalom a lehető legpasszívabban szemlélte a szeme előtt zajló ideológiai öldöklést, és az 1994-es májusi választásokon százával küldte a parlamentbe az arctalan, névtelen, ismeretlen képviselőket, akik az értelmiségi kiválóságnak soha, semmikor, semmiféle jelét nem adták.

Valószínűleg számos gyakorlati út visz ki a kolonizációs csapdából, ám szilárdan hisszük, hogy valójában csak egyetlen mód van arra, hogy a közép-kelet-európai társadalomtudomány megszabaduljon a racionalizáció szerzett immunhiányos megbetegedést okozó vírusától és a tünetektől. Ez az út az egykor Karl Mannheim által jellemzett autonóm és független értelmiségi szerep újrafelfedezése mentén vezet. E szerep felől nézve a kelet-európai társadalmi táj teljesen új dimenziói válnak láthatóvá. Ez az újrafelfedezés nem lehet nyugati hatás következménye, a racionalizáció és a modernizáció egyébként nemes szándéka a kelet-európai értelmiséget csak letaszítja az önfelfedezés útjáról. Távol álljon tőlünk a Nyugatról behozott tudományosság fontosságának tagadása abban, hogy a kelet-európai értelmiség újra tudja definiálni az előtte álló feladatokat. Ugyanakkor szeretnénk hangsúlyozni, hogy rendkívüli mértékben szükségesnek tartjuk a kelet-európai társadalmi valóság történelmi és kulturális egyediségéből adódó hagyomány, valamint a fejlett nyugati társadalomtudományok posztmodern elméleti eszközkészletének ötvöződését.

Mi lehet a fókuszban? Vagy a gazdasági racionalitás nyelvén fogalmazva: mit tudhat Kelet Európa a nyers adatokon és a külső szabványok szerint megtermelt tudományos árukon kívül eladni a Nyugatnak? Nézetünk szerint számos választási lehetőség kínálkozik. Először is a kelet-európaiak a paradoxonok és ambivalenciák páratlan tudásával rendelkeznek, ami nélkül egyszerűen nem lehet semmiféle közép-kelet-európai valóságot reprezentálni és hitelesen megjeleníteni. A régiót kínzó ellentmondásokat nem feltétlenül oldhatják fel a csinos elméletek, de annál inkább alkalmasak lehetnek ezek az ellentmondások arra, hogy az értelmet kihívó talányokként tűnjenek fel. Két példát említünk. A piac Közép-Kelet-Európában tökéletlennek tűnik, de szerintünk tévedés volna a tökéletlen piacot egy végső tökéletesedés felé haladó intézményként elgondolni, ha zavarba ejtő ellentmondások együtteseként, a racionalitás és irracionalitás keverékeként is el lehet gondolni. Másik példánk a nemzet. A nemzet történetét Kelet-Európában az állampolgárság és a kulturális értelemben vett nemzeti hovatartozás inherens ellentmondása feszíti, amelyet semmilyen elméleti erőfeszítés nem oldhat fel.

Korábban már szóltunk róla, hogy a Nyugaton létező posztmodern jelenségekkel a kelet-európai posztmodern jelenlét korántsem vethető össze. Arra azonban elegendő a kelet-európai tapasztalat is, hogy kiegészüljön a posztmodernitásra vonatkozó tudásunk. Akár ironikusnak is találhatjuk, hogy a kelet-európai társadalmi valóság a társadalmi élet posztmodern, modern és hagyományos egymás mellett élésének termékeny

talaját képezi. Következésképpen, az ilyen körülmények között élő emberek mintha könnyebben észrevennék a társadalmi valóság bonyolult és sokszínű aspektusait, szemben a hajdani vasfüggöny mai nyugati oldalán élő emberekkel, akiket ma már csak kognitív függöny választ el a keleten élőktől. Ennek az újfajta különbségnek a vizsgálata is megérne egy misét.

Harmadszor, hatalmas lehetőséget kínál a közös kelet-európai kulturális örökség, amelyet a közös európai kulturális örökség jegyében ki lehetne aknázni, miáltal fel lehetne kelteni Nyugat-Európa szolidaritásérzetét Kelet-Európa iránt. Úgy véljük, hogy míg az egyes nemzetek részéről külön-külön megtett erőfeszítések kudarcra vannak ítélve, addig az egybehangolt és szervezett nemzetközi együttműködés termékei a társadalomtudományok minden területén, de kiváltképp a kelet- és közép-európai régióra vonatkozó tudományos ismeretek terén igen sikeresek, elismertek és keresettek lehetnének.

Végül, nem tudjuk megállni, hogy a közép-és kelet-európai szindróma globalizációját említsük, amin azt értjük, hogy az elkövetkező évszázadban a növekvő mértékű információcserének szükségszerűen a világ különböző részei közötti együttműködéshez kell vezetnie. Nyugaton élve, tanúi lehetünk annak, hogy számos olyan jelenségre bukkanunk, amelyek nyugtalanítóan hasonlítanak a keleti létben megtalálható eredetijükre. A nyugati félteken is elfordul a jobboldali szélsőségesség, a bürokratizáció, az állampolgársági jogok semmibevétele, az idegengyűlölet és a társadalmi kórlélektan számos más eleme, amelyekről Bibó István még 1946-ban a közép-és kelet-európai kisállamok nyomorúságairól értekezve, oly eleven leírást adott. Feltelezzük, hogy a kelet-európai társadalomtudománynak igen sok mondandója lehet a nyugati társadalmak számára is.

Kim Lane Scheppele észrevételei

Mivel a posztmodernizmus szirénhangjai még nem csábították el a kelet-európai értelmiségieket attól, hogy a közélet porondjára kilépve cselekedjenek, számosan vannak közülük, akik aktív részeseivé váltak az 1989 óta tartó változási folyamatoknak. A cinizmushoz szokott nyugatiak őszinte csodálkozással figyelik, hogy az értelmiség milyen őszintén és komolyan képes hinni politikai eszmékben, és ugyancsak ámulnak azon, hogy milyen nagy arányban találhatók szociológusok, politológusok, jogászprofesszorok a kelet-európai országok parlamentjeiben, polgármesteri hivatalaiban és a minisztériumaiban. De a nyugati értelemben vett kulturális kritika szempontjából nézve az is megállapítható, hogy ez a nagyarányú politikai részvétel nem nélkülözi a naivitást, és bizonyosan elvonja az értelmiségieket a nyugatiak számára legfontosabbnak tekintett feladattól, a publikálástól.

Mégis, a régióban viszonylag hosszabb ideig tartózkodó nyugatiakat csodálattal tölti el, hogy a keleti értelmiség milyen hatalmas terheket képes magára venni, miközben felelősséget vállal azért, hogy tevékeny, alakító részt vállaljon azokban a vitákban, amelyek arról folynak, hogy milyen irányban változzanak meg az egykori pártállami struktúrák. Ha a nyugati értelmiség ehhez fogható mértékben gondolkozna el saját felelőségéről és társadalmi helyzetéről, az óriási hatást gyakorolna a nyugati társadalomtudományokra éppen úgy, mint a nyugati társadalmi gyakorlatra. Talán eljött az ideje annak, hogy a nyugati kutatók egy időre pihentessék késő huszadik századi társadalomkutató eszközeiket, és látva lássák a társadalomtudományi tudás mélyreható átalakulását Kelet-Európában. És eközben talán tanulnak majd abból a rendkívüli időben itt felhalmozódó rendkívüli tudásból is. Történetileg nézve, a társadalomelmélet legnagyobb változásai a mindent átható nagy társadalmi változások idején következnek be. Kelet-Európában, az itt élő értelmiségben most zajló változások izgatóan új fejleményeket hozhatnak a társadalomtudományokban is, ha csak a nyugati társadalomtudományokban szokásos technikák szét nem zúzzák az új eszmék képződésének igazi alapjait.

Záró mondat

Annak érdekében, hogy ne vonjuk magunkra a megalománia vádját, és bizonyítsuk szolidságunkat, végezetül fel kell vetnünk a kérdést, hogy az általunk felkínálható szellemi javak nem hasonlítanak-e azokhoz a díszekhez, amelyeket a bennszülöttek szüntelenül eladásra kínáltak új uraiknak. Az új urak azonban vonakodtak a kért ár megfizetésétől, s csak üveggyöngyöket kínáltak cserébe.

Nem tudjuk a választ.

Irodalom

ANDORKA RUDOLF [1993]: Institutional Changes and Intellectual Trends in Some Hungarian Social Sciences. East European Politics and Societies, 7 (1).

BENCE GYÖRGY [1992]: Transition and Transfer in Hungarian Academe. East European Politics and Societies, 6 (3), 319–335. o.

WESSELY ANNA–CSEPELI GYÖRGY [1992]: A kelet-európai szociológia kognitív esélyei. Replika, 3 (1–2), 1–7. o.

TAMÁS PÁL [1992]: Hungarian Social Research of the 1990's, Continuity and Discontinuity. East European Politics and Societies, 6 (3), 336–359. o.

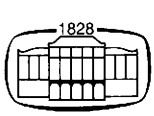
ERDŐS TIBOR

INFLÁCIÓ

Különös tekintettel az 1990-es évek magyar gazdaságára

A könyv az infláció okainak, a gazdaságra gyakorolt hatásának, továbbá az inflációra visszavezethető közgazdasági elméleti problémáknak átfogó, elmélyült és ugyanakkor könnyen érthető elemzését adja. Nagyrészt azokat az inflációhoz kapcsolódó elméleti kérdéseket vizsgálja, amelyek az 1990-es években a tőkés világgazdasághoz fokozatosan illeszkedő magyar gazdaság számára időszerűek.

A szerző az inflációs ráta leszorítását a legfontosabb gazdaságpolitikai feladatnak tekinti. Ezért külön figyelmet fordít arra, hogy miképpen folytatható eredményes antiinflációs politika úgy, hogy az a legkisebb áldozattal járjon és a lehető legkevésbé akadályozza a gazdasági növekedés folyamatát. Noha a könyv kimondottan elméleti jellegű, az olvasó fejezetről fejezetre arról győződhet meg, hogy a közgazdasági elmélet nemcsak az egyébként fontos makrogazdasági problémákra ad választ, hanem az egyéneket közvetlenül érintő kérdésekben is eligazítást ad.



Megjelent
az Akadémiai Kiadó gondozásában.
A kötet ára: 1350 forint

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. március (261–276. o.)

KŐHEGYI KÁLMÁN

A kisvállalkozói szektor tagolódása

A cikk az adóbevallásokból nyerhető információk alapján kísérli meg a kisvállalkozói szektor különböző helyzetű csoportjainak leírását. Egy nagymintás konjunktúravizsgálat alapján veti össze e csoportok helyzetét és önértékelését. Az adóbevallások alapján megállapítható, hogy a társas vállalkozók gazdasági helyzete jobb az egyéni vállalkozókénál, a jogi személyiségűeké jobb a jogi személyiség nélküliekénél, a kisvállalkozások helyzete jobb a mikrovállalkozásokénál és az önfoglalkoztatókénál. A konjunktúravizsgálatban a megkérdezett vállalkozók szubjektív értékelései igazolták az adóbevallások tapasztalatait.

Méret szerint a vállalkozások több mint 99 százaléka mikro- és kisvállalkozás. A kisvállalkozások rendkívül heterogén sokaságot alkotnak. Minden bizonnyal semmi közös nincs a kérdezőbiztosban és a statikai szakértőben, a főfoglalkozású biztosítási ügynökben és a kárpitos kisiparosban, az éjjel-nappal nyitva tartó kis élelmiszer-kereskedésben és a nagy nemzetközi autógyáraknak alkatrészt szállító vállalkozásban. Mégis, összemosva különbségeiket, együtt szerepelnek a kisvállalkozások fogalmában, együtt jelennek meg a gazdaságstatisztikusok táblázataiban és a gazdaságpolitikusok nyilatkozataiban.

Ha egy többdimenziós skálát csak a szemléletesség kedvéért egydimenzióssá egyszerűsítünk, és ezen ábrázoljuk a vállalkozások végleteit, akkor a skála egyik végpontján helyezkednek el a szakértelmet nem igénylő tevékenységű, a vállalkozást nem teljes munkaidőben végző, a vállalkozói jövedelmet mellékkeresetnek tekintő, önfoglalkoztató, tőkét nem mobilizáló és nem kockáztató, fogyasztásorientált vállalkozók vállalkozásai. A skála másik végpontján találhatók a nagy szakértelmet igénylő, specializált tevékenységet folytató, a vállalkozói tevékenységet teljes munkaidőben végző, a vállalkozói jövedelmet főkeresetnek tekintő, bérmunkásokat foglalkoztató és tőkét kockáztató, felhalmozásorientált vállalkozók vállalkozásai. A skála egyik végpontján elhelyezkedők *nem vállalkozások*. A skála másik végpontján helyezkednek el a vállalkozás fogalmát maradéktalanul megtestesítő szervezetek. A „nem vállalkozásból" a „vállalkozásba" való átmenetek nem határozhatók meg pontosan. A skálán nem jelölhető ki az a pont, amelytől balra még a nem vállalkozások, jobbra már a vállalkozások találhatók, ugyanis a változók többdimenziós teret feszítenek ki, és a változóértékeknek nem csak egyetlen kombinációja elégíti ki a vállalkozás fogalmát. Mindenesetre a tőkefelhalmozás motívuma a vállalkozások kulcsmozzanata.[1] A következőkben az adóbevallásokból nyerhető információk alapján, különböző ismérvek mentén próbáljuk csoportosítni a kisvállalkozásokat.

[1] Lásd *Jávor* [1993], *Laky* [1987], *Szelényi* [1992], *Weber* [1987].

Kőhegyi Kálmán a Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet kutatási osztályvezetője.

Forrásaink többszörös, megbecsülhetetlen irányú és mértékű torzítások lehetőségét rejtik magukban. A jóhiszemű figyelmetlenségek és tévedések mellett a bevallások jóformán egyetlen szegmensében sem zárható ki az érdekek motiválta torzítások lehetősége – tekintet nélkül a vállalkozás méretére. Megbízhatósági korlátai ellenére az *adóbevallásokból* nyerhető a vállalkozások működését legteljesebben nyilvántartó adatbázis, amelyet bizonyos korrekciókkal a KSH és a kormányzat is elemzései kiindulópontjának tekint.

Rendelkezésünkre állnak tehát az egyéni és társas vállalkozások adóbevallásainak *létszám szerint csoportosított* adatai. Azt vizsgáltuk meg, hogy ezek alapján hogyan strukturálhatók a kisvállalkozások, milyen szempontokat lehet figyelembe venni ezeket az adatokat elemzve. Vagyis eljárásunk során nem előzetesen kialakított kategóriarendszerhez igazított adatgyűjtést és elemzést végeztünk, hanem adott adatok elemzési lehetőségeit kerestük. Lényegében azt a logikát rekonstruáljuk, amely a vállalkozásokat a nemzetgazdasági számbavétel szempontjából elrendezte. Látni fogjuk, hogy eljárásunk során egyes fogalmak konvencionális definícióinak leegyszerűsítésére, felpuhítására kényszerültünk.

A vállalkozásokat differenciáló szempontok

1. *A vállalkozás adózási formája*: személyi jövedelemadó vagy társasági adó, ami megfelel annak a megkülönböztetésnek, hogy a vállalkozás jogi formája *egyéni vállalkozás* vagy bármilyen *társas vállalkozás.*[2] Az adózási formát azért vettük előre, mert ez a kisvállalkozásokra *kívülről ható tényező* nemcsak a vállalkozások gazdaságstatisztikai, gazdaságszociológiai paramétereinek eltérését vonja maga után, hanem a jövedelempolitika preferenciáinak adórendszerbeli lenyomatát is tükrözi.

Az adószabályok évenkénti változtatásai az egyéni és társas vállalkozások egymáshoz viszonyított, *relatív helyzetét módosítják.*[3] Jól ismert, hogy 1995-től a stabilizációs gazdaságpolitika a jövedelemtulajdonosi pozícióknak az – államháztartás és a lakosság rovására, a vállalkozások javára történő – módosítását tűzte ki célul és hajtotta végre. A statisztika a háztartási szféra részeként kezeli a személyi jövedelemadót fizető egyéni vállalkozásokat. 1995-től a lakossági fogyasztás visszafogásának eszköze – az infláció felpörgetése és a nominálbéreknek az infláció üteménél kisebb emelése, vagyis a reálbérek csökkentése mellett – az szja hatálya alá tartozó vállalkozások jövedelmeinek és költségeinek nagyságára ható szabályok együttes változtatása volt. Ennek következtében az egyéni vállalkozások jövedelmei csökkentek. Például 1996-ban az egyéni vállalkozók bevallott jövedelmének minden forintját megadóztatták, mert eltörölték a személyi jövedelemadó nullakulcsú sávját, és az adójóváírásból az egyéni vállalkozókat kizárták. 1997-től pedig szakmánként és területenként differenciált jövedelemminimumokat írtak elő részükre, valamint a társadalombiztosítási elvonásokat is drasztikusan növelték.[4] Emiatt az egyéni és a társas vállalkozások helyzete és fejlődési lehetőségei is másként alakultak.

2. *A vállalkozó foglalkozási jellege:* fő- vagy mellékfoglalkozású, vállalkozói jövedel-

[2] Ez az első fogalmi egyszerűsítésünk. Az egyéni vállalkozások 1997-ig választhattak, hogy a személyi jövedelemadó vagy a társasági adó szabályai szerint kívánnak adózni. Kisszámú egyéni vállalkozó a társasági adó hatálya alá jelentkezett be. Ezen egyéni vállalkozók adatai a mi adatbázisunkban a társas vállalkozások között szerepelnek, de nem tudjuk különválasztani csoportjukat.

[3] Nincsenek adataink arról, hogy az adószabályok változásai hogyan befolyásolják a vállalkozások közti mozgást, a vállalkozások formaváltását. Az mindenesetre jól látszik, hogy az egyéni vállalkozók száma 1996-ban és 1997-ben csökkent, a társas vállalkozásoké töretlenül nőtt.

[4] Az adórendszer változásait részletesen lásd *Kállay–Kissné–Kőhegyi–Maszlag–Vörös* [1997] 26–45. o.

me főkeresetnek vagy mellékkeresetnek számít, a vállalkozás működtetésre fordított munkaideje teljes vagy töredék munkaidőként hasznosul.

3. A vállalkozásért viselt jogi felelősség mértéke: a vállalkozó korlátlan vagy korlátozott felelősséget visel, teljes vagyonával vagy csak befektetett tőkéje arányában felel a vállalkozás tartozásaiért. A vállalkozások önállósulásának, a háztartás és az „üzem" elválásának[5] nyomvonalán eljutottunk a jogi személyiségű és a nem jogi személyiségű vállalkozások megkülönböztetéséhez. Ezt úgy tudjuk kezelni, mint az egyszeres és kettős könyvvitelt vezető vállalkozások megkülönböztetését. Némi leegyszerűsítéssel ugyanis úgy tekintjük, hogy a jogi személyiségű társas vállalkozások kettős, a nem jogi személyiségűek egyszeres könyvvitelre kötelezettek.[6]

Háztartás és vállalkozás viszonya tehát jogilag és könyvvitelileg is definiált, mégha másként is. Az egyéni vállalkozók adóbevallásában 1996-ig a vállalkozói és a többi jövedelem összevontan szerepelt, vagyis a számvitel az egyéni vállalkozók háztartását és vállalkozását eleve egységben definiálta.[7] A nem jogi személyiségű vállalkozásoknál a háztartás vagyona a vállalkozás tartozásainak fedezetéül szolgál, ennyiben a vállalkozás része, a jogi személyiségűeknél azonban nem. Szociológiailag persze ennél bonyolultabb a helyzet. Mérhető kritériumokkal nem rendelkezünk ugyan, de tudható, hogy sok jogi és nem jogi személyiségű vállalkozás kizárólag adóelkerülési célzattal, csupán a háztartás jövedelmének kiegészítésére jött létre.

4. A vállalkozások jogi státuszának figyelembe vételével a vállalkozásokban mobilizált tőkenagyságra is többé-kevésbé tekintettel lehetünk. Az egyéni vállalkozók vagyona ugyan nincs nyilvántartva, de a társas vállalkozásokét az adóbevallások tartalmazzák. Ezzel kapcsolatban az a probléma merül fel, hogy a vállalkozások vagyona csak a társas vállalkozásoknál vehető számba. Pedig nem kevés kisiparos, kiskereskedő üzletében lekötött tőke bizonyára összemérhető sok jogi személyiség nélküli vállalkozás néhány ezer forintos, vagy ugyancsak sok jogi személyiségű társas vállalkozás minimális, egymillió forintos törzstőkéjével. Vagyis vagyonérték kategóriák alapján nem juthatunk a kisvállalkozások teljes valóságát híven tükröző leírásokhoz, eloszlásokhoz.

5. A legfontosabb dimenzió: *a vállalkozások létszámnagyság szerinti mérete*. Az Európai Unió definícióján és a készülő kisvállalati törvényen alapuló csoportosítás szerint a *mikro*vállalkozások 10 főnél kevesebbet, a *kisvállalkozások* 11–50 főt foglalkoztatnak.[8] A mikrovállalkozásokon belül meg kell különböztetnünk az *önfoglalkoztatók*[9] igen nagy lélekszámú csoportját. Ezt a törvény nem teszi meg. Minőségi különbség van ugyanis a

[5] Max Weber szerint a saját szükséglet fedezésére és a haszonszerzésre irányuló tevékenység a gazdálkodás két, egymást kizáró szempontja. Az utóbbival együtt jár a tőkeelszámolás, a termelőeszközök tőkejavakkénti értékelése. A tőkeelszámolás racionalitása feltételezi háztartás és üzem elválását, az üzem sorsának háztartástól független alakulását. Erről több helyen ír, lásd például *Weber* [1987] 178. o.

[6] A számviteli törvény szerint egyszerűsített mérleget és eredménylevezetést készíthet az a jogi személyiség nélküli gazdasági társaság, amelynek vállalkozási tevékenységből származó éves nettó árbevétele – két egymást követő évben – nem haladja meg az 50 millió forintot, függetlenül az általa foglalkoztatottak létszámától és a mérlegfőösszegtől.

[7] 1997-től az adóbevallások nem vonják össze a vállalkozói és egyéb jövedelmeket.

[8] A készülő törvény pontosabb megfogalmazása szerint kisvállalkozásnak az számít, ahol a dolgozói létszám 50 főnél kevesebb, és az éves nettó árbevétel legfeljebb 1 milliárd forint, a mérlegfőösszeg pedig 700 millió forint. A mikrovállalkozás pedig olyan vállalkozás, amelynek létszáma 10 főnél kevesebb. Emellett az is szerepel a törvény tervezetében, hogy csak azt ismerjék el kisvállalkozásnak, amelyben más vállalkozás tulajdonrésze nem haladja meg a 25 százalékot.

[9] „Az ILO ajánlása alapján elfogadott meghatározás szerint önfoglalkoztatónak minősülnek a nem jogi személyiségű kisvállalkozások dolgozó tulajdonosai, függetlenül attól, hogy vannak-e alkalmazottaik; a mezőgazdasági önállók; a saját számlára dolgozók; a termelőtevékenységet végző szövetkezetek dolgozó tagjai; továbbá a segítő családtagok, valamint a fentieknél alkalmazott szakmunkás tanulók és alkalmi dolgozók." (*Laky* [1997] 41. o.) Adataink nem teszik lehetővé ennek az árnyalt megközelítésnek az érvényesítését. Ebben a dolgozatban *önfoglalkoztatókon a 0 főt foglalkoztató egyéni és társas vállalkozásokat* értjük.

saját vagy az idegen munka alkalmazása, a saját vagy az idegen munka feletti rendelkezés[10] között. Az idegen munka alkalmazását, a vállalkozás kilépését a munkaerőpiacra[11] határpontnak tekintjük a vállalkozások differenciálásában, a mozgósított erőforrások mértékében.

A létszámnagyság-kategóriákat azért tekintjük a legfontosabbnak, mert bizonyos értelemben *integrálják* a korábban tárgyalt dimenziókat. Nyilvánvaló, hogy *összességükben* a társas vállalkozások nagyobbak, mint az egyéniek, a jogi személyiségűek nagyobbak, mint a jogi személyiség nélküliek, a nagyobb létszámú vállalkozásokban nagyobb a lekötött tőke, a főfoglalkozású vállalkozások nagyobbak, mint a mellékfoglalkozásúak. Vagyis a vállalkozások mérete összefügg az elemzés többi dimenziójával is. Nemcsak az eddig említettekkel, hanem a vállalkozások ágazati és területi megoszlásával is.[12]

Csak sajnálkozni tudunk amiatt, hogy a kisvállalkozásokat strukturáló szempontok közé nem tudjuk felvenni a vállalkozások *eredetét*. A mikro-, kis- és középvállalati szféra eredete kettős. 1. A nyolcvanas évek elejétől fejlődésnek indult egy *új* – akkor szervezeti előzmények nélküli, bár később esetleg több szervezeti-jogi formaváltozáson átment – magánszektor (pjt, gmk, kisszövetkezet, kft.). E szektor bővülése a kilencvenes évek elején nagyobb lendületet vett. 2. A nyolcvanas évek végétől a gazdaság szocialista tulajdonú (állami, szövetkezeti) szervezeteiből decentralizáció, társasággá alakulás és privatizáció útján is sok kisméretű szervezet alakult.[13] Pusztán a vállalkozások szervezeti-jogi formája alapján a különböző erőforrásokat mozgósító, piaci és társadalmi kapcsolatrendszerrel rendelkező, egészében feltehetően *különböző vállalkozói mintákat követő* két kisvállalati csoport nem választható szét. Különbségeiket azonban nem ártana külön ezt vizsgáló kutatásoknak számba venni.[14]

[10] „A vállalkozói szerep nem más, mint a vezetői szerep a gazdasági életben." (*Schumpeter* [1982] 42. o.)

[11] Kopátsy Sándor a nyolcvanas évek elején írt könyvében a fogyasztó, a termelő, az üzemeltető és a tulajdonos funkcióit megkülönböztetve, aszerint osztályozta a vállalkozásokat, hogy ezek a funkciók mennyiben váltak szét, és így a vállalkozások a gazdaság mely részpiacain vannak jelen (*Kopátsy*[1983]). Ezt a szempontot érvényesítve feltűnő, hogy a kisvállalkozások nagy száma nincs jelen a gazdaság legalább két funkcionális részpiacán. Az önfoglalkoztatók csak az árupiacon teremtenek keresletet. A kisvállalkozásoknak csak 40 százaléka jelent meg a munkaerőpiacon is, a hitel- és tőkepiacon pedig még kevesebben. Ezt nem csak a kisvállalkozói hitelek csökkenő nagysága és aránya mutatja (*Kállay–Kissné–Kőhegyi-Maszlag–Vörös*[1997] 116. o.), hanem a Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet napjainkban lebonyolított konjunktúravizsgálata is, amely szerint a kisvállalkozások háromnegyede még nem is igényelt bankhitelt. Ennek bár sok oka lehet, többek között a hitelhez jutás jól ismert nehézségei, de azt mindenképpen jelzi, hogy a hitelpiacon a mikro- és kisvállalkozások jelenléte nem számottevő. Emellett megkockáztatható az a feltételezés is, hogy ez a tény a kisvállalkozások gyenge növekedési aspirációival is összefüggésben áll.

[12] A vállalkozások ágazati és területi megoszlását terjedelmi megfontolásokból itt nem mutatjuk be. (Ezeket részletesen lásd *Kállay–Kissné–Kőhegyi–Maszlag–Vörös*[1997].) Könnyen belátható, hogy a kisvállalkozások ágazati és területi megoszlása *nem független* a létszámnagyságtól, ha elég nagy ágazati és területi aggregátumokat, például megyéket és nemzetgazdasági ágakat vizsgálunk. Adataink pedig ilyen aggregátumokban csoportosítottak. A függetlenségre vonatkozó statisztikai próbákat egyébként elvégeztük.

[13] Az ipari szövetkezetek átalakulásáról lásd *Kőhegyi* [1994].

[14] A vállalkozásokkal foglalkozó újabb kutatások az *újonnan alakult* kisvállalkozások szerveződésére koncentrálnak. Megvizsgálták az új vállalkozások és vállalkozók karakterisztikumait. (Lásd *Czakó–Vajda* [1993]; *Czakó–Kuczi–Lengyel–Vajda* [1994]). Számba vették azokat az erőforrásokat, amelyeket a vállalkozások indulásukkor mozgósítani tudnak. Ezekről megállapították, hogy az új vállalkozások „fokozottabban vesznek igénybe olyan erőforrásokat, amelyek eredetüket és természetüket tekintve nem piacgazdaságiak, például családi munkaerőt, rokonok segítségét, volt vállalatuk munkaszervezetét, baráti szomszédsági kötelékeket stb." (*Kuczi* [1996] 29. o., illetve *Kuczi* [1995]). Másrészt elemezték a piaci alkalmazkodás különböző típusait: a korszerűsödést növekedés nélkül, a növekedést beruházás nélkül (a kifejtett többletmunkára, az alvállalkozókra, vállalkozói hálózatokra, illetve a profilbővítésre vagy profilváltásra alapozva), végül a beruházással és létszámnöveléssel is járó kapacitásbővítést (*Laki* [1994]). Vizsgálták a megszűnő és működő vállalkozások különbségeit. Megállapították, hogy 1993 és 1996 között a kiskereskedők közel 50, a szellemi önállók 35, a kisiparosok 24, a gmk-k 21, a bt.-k 18 és a kft.-k 9 százaléka szűnt meg. „A túlélési valószínűségek szempontjából is elkülönül egymástól a kisszervezetek rendszere és ... (az) önfoglalkoztatói kör." (*Czakó* [1997].) Legújabban a figyelem a családi vállalkozásokra terelődött. (*Soltész* [1997]).

A kisvállalkozási szektor mennyiségi jellemzői

A továbbiakban megvizsgáljuk, hogy e dimenziók mentén hogyan differenciálódnak a kisvállalkozások, az egyes kategóriákba hány vállalkozás milyen erőforrásokkal és milyen teljesítménnyel tartozik. Elemzésünkben a vállalkozások 1996. évi adóbevallásaira támaszkodunk, vagyis kizárólag a *működő*[15] vállalkozásokat vizsgáljuk. Jól ismert, hogy erősen eltér egymástól a regisztrált és a működő vállalkozások száma, a regisztrált vállalkozások mintegy harmada nem működik.

Az *1. táblázatban* elkülönítettük a személyi jövedelemadó és a társasági adó hatálya alá tartozó vállalkozásokat, ezen belül az egyszeres és kettős könyvvitelűeket, illetve az önfoglalkoztatókat, a mikrovállalkozásokat (most már az önfoglalkoztatók *nélkül*) és a kisvállalkozásokat.

1. táblázat

A kisvállalkozások száma és aránya létszámnagyság és adózási forma szerint 1996-ban

Megnevezés	Egyéni			Társas				Összesen
				egyszeres		kettős		
	mellékfoglalkozásúak	főfoglalkozásúak	összesen	mellékfoglalkozásúak	főfoglalkozásúak	mellékfoglalkozásúak	főfoglalkozásúak	
	száma (fő)							
Önfoglalkoztató	149 120	159 866	308 986	40 107		30 018		379 111
Mikrovállalkozás		73 542	73 542		77 381		55 459	206 382
Kisvállalkozás		1 445	1 445		1 919		13 215	16 579
Összesen	149 120	234 853	383 973	40 107	79 300	30 018	68 674	602 072
	százalékos aránya							
Önfoglalkoztató	24,8	26,6	51,3	6,7	–	5,0	–	63,0
Mikrovállalkozás		12,2	12,2	–	12,9	–	9,2	34,3
Kisvállalkozás		0,2	0,2	–	0,3	–	2,2	2,8
Összesen	24,8	39,0	63,8	6,7	13,2	5,0	11,4	100,0

Forrás: Az APEH adatai alapján.

1996-ban tehát a kisvállalkozói szektorban 64 százalék a személyi jövedelemadó szerint adózott, a társasági adó szerint 36 százalék. A szektor 63 százaléka volt önfoglalkoztató, 34 százaléka mikrovállalkozás és 3 százaléka kisvállalkozás. Az *önfoglalkoztatókat meg lehet különböztetni* a vállalkozó *foglalkozási jellege* szerint, vagyis hogy *fő-* vagy *mellékfoglalkozásban* működteti vállalkozását.[16] Bár nem elképzelhetetlen, hogy mellékfoglalkozásban üzemeltetett vállalkozás több – akár sok – embernek adjon munkát, tipikusnak mégsem tekinthető. Tipikus az, hogy a mellékfoglalkozású vállalkozó saját vagy

[15] A KSH és az APEH eltérően definiálja a működő vállalkozásokat. A KSH működőnek tekinti azokat a vállalkozásokat, amelyek a tárgyévben, illetve az előző év során adóbevallást nyújtottak be, illetve a tárgyévben vagy az azt megelőző évben alakultak. Az APEH működőnek tekinti azokat az adószámmal rendelkező vállalkozásokat, amelyek nem állnak felszámolási, végelszámolási, illetve csődeljárás alatt és tevékenységük megszűnését nem jelentették be. (*KSH* [1997] 12. o) A KSH több működő vállalkozást tart nyilván, mint az APEH.

[16] Értelemszerűen az önfoglalkoztató jelző a vállalkozók vállalkozói minőségére vonatkozik, függetlenül attól, hogy mellékfoglalkozású vállalkozóként valahol alkalmazottak.

családja töredék munkaerejét hasznosítja egyéni vállalkozóként vagy betéti társaság beltagjaként. Az önfoglalkoztató egyéni vállalkozók 51,7 százaléka főfoglalkozású, 41,3 százaléka mellékfoglalkozású és nyugdíjas vállalkozó. A társas vállalkozások közül a senkit sem foglalkoztatókat tekintjük mellékfoglalkozásúaknak. Mindösszesen tehát az *önfoglalkoztatók* 42 százaléka, *kevesebb mint fele főfoglalkozású.*

A különböző kisvállalkozások *foglalkoztatottságban* betöltött szerepét vizsgálva, nyilvánvalóan nem lehet csak az alkalmazottakkal, segítő családtagokkal számolni, hanem magukat a vállalkozókat is valamilyen módon figyelembe kell venni. Kérdés, hogy milyen módon. Csak a főfoglalkoztatásúakat, vagy a mellékfoglalkozásúakat is? Csak az egyéni vállalkozókat, vagy a társas vállalkozókat is? A társas vállalkozások valamennyi tulajdonosát, vagy csak azokat, akik részt vesznek a vállalkozás munkájában? Szaporíthatjuk a kérdéseket, amelyekre nem lehet egyértelmű, vitathatatlan válaszokat adni. Nem beszélve arról, hogy adatokat sem találunk a kérdések megválaszolására. Ezért annak tudatában, hogy eljárásunk nem tökéletes, mégis megkockáztatunk egy – reméljük elfogadható – becslést (*2. táblázat*). Eljárásunkban figyelembe vettük a mellékfoglalkozású és a társas vállalkozókat is. Az egyéni vállalkozók közül a mellékfoglalkozású és nyugdíjas vállalkozókat vállalkozásonként fél foglalkoztatottként, vagyis 0,5-es szorzóval vettük figyelembe. Ugyanígy jártunk el a mellékfoglalkozású társas vállalkozások esetében is. A főfoglalkozású társas vállalkozások oszlopaiban is az alkalmazottak mellett figyelembe vettük magukat a vállalkozókat is. Vállalkozásonként egy főt hozzáadtunk az alkalmazottak számához. Egyébként a *2. táblázat* az egyéni vállalkozókat, alkalmazottaikat és segítő családtagjaikat együttesen tartalmazza.

2. táblázat

A kisvállalkozások foglalkoztatottainak száma és aránya létszámnagyság és adózási forma szerint 1996-ban

Megnevezés	Egyéni			Társas				Összesen
				egyszeres		kettős		
	mellékfoglalkozásúak	főfoglalkozásúak	összesen	mellékfoglalkozásúak	főfoglalkozásúak	mellékfoglalkozásúak	főfoglalkozásúak	
	száma (fő)							
Önfoglalkoztató	59 943	189 099	249 042	20 054		15 009		284 105
Mikrovállalkozás		219 040	219 040		243 457		235 217	697 714
Kisvállalkozás		26 399	26 399		35 732		310 233	372 364
Összesen	59 943	434 538	494 482	20 054	279 189	15 009	545 450	1 354 183
	aránya (százalék)							
Önfoglalkoztató	4,4	14,0	18,4	1,5		1,1		21,0
Mikrovállalkozás		16,2	16,2		18,0		17,4	51,5
Kisvállalkozás		1,9	1,9		2,6		22,9	27,5
Összesen	4,4	32,1	36,5	1,5	20,6	1,1	40,3	100,0

Forrás: Az APEH adatai alapján.

A közepes és nagyvállalatok adatait is figyelembe véve, az adóbevallások alapján megállapítható, hogy a kisvállalkozások a *versenyszféra összes* foglalkoztatottjának 48 százalékát képviselik. A kisvállalkozói szektoron *belül* az egyéni vállalkozások az összes *kis-*

vállalkozói foglalkoztatott 36,5 százalékával, a társas vállalkozások 63,5 százalékkal részesednek. Az önfoglalkoztatók az összes kisvállalkozói foglalkoztatottból 21, a mikrovállalkozások 51,5, a kisvállalkozások 27,5 százalékos aránnyal részesednek. A mellékfoglalkozású vállalkozások foglalkoztatottságra gyakorolt hatását 7 (4,4+1,5+1,1) százalékra becsültük.

A mikro- és kisvállalkozások *vagyonérték*-kategóriák alapján is differenciálhatók. A vagyonértékeket csoportosítottuk a könyvvezetés módja szerint, de nem tudunk a vagyon nagyságához igazodó kategóriákat képezni, mert mint említettük, adataink létszámnagyság szerint csoportosítottak (*3. táblázat*).

3. táblázat

A kisvállalkozások jegyzett tőkéjének nagysága és megoszlása létszámnagyság és a könyvvezetés módja szerint 1996-ban

Megnevezés	Egyszeres könyvvitelű			Kettős könyvvitelű			Mindösszesen
	mellékfoglalkozásúak	főfoglalkozásúak	összesen	mellékfoglalkozásúak	főfoglalkozásúak	összesen	
	jegyzett tőkéje (milliárd forint)						
Önfoglalkoztató	9		9	405		405	414
Mikrovállalkozás		19	19		397	397	416
Kisvállalkozás		2	2		489	489	491
Összesen	9	21	30	405	886	1 291	1 321
	százalékos megoszlása						
Önfoglalkoztató	0,7		0,7	30,7		30,7	31,3
Mikrovállalkozás		1,5	1,5		30,0	30,0	31,5
Kisvállalkozás		0,1	0,1		37,0	37,0	37,1
Összesen	0,7	1,6	2,3	30,7	67,0	97,7	100,0

Forrás: Az APEH adatai alapján.

A kettős könyvvitelű vállalkozásokban koncentrálódik a kisvállalkozások összes nyilvántartott *jegyzett tőkéjének 98 százaléka*, az egyszeres könyvvitelűeknél 2 százaléka. Létszámnagyság szerint a mellékfoglalkozású, 0 főt foglalkoztatóké a jegyzett tőke 31, a mikrovállalkozásoké 32, és a kisvállalkozásoké 37 százaléka. Ha a vállalkozások saját tőkéjének megoszlását is szemügyre vesszük, akkor ez a szélsőségesen nagy koncentráció enyhül valamelyest, de azért még mindig szélsőségesen nagy marad (*4. táblázat*).

A saját tőke megoszlása alapján egyrészt megállapítható, hogy a kettős könyvvitelt alkalmazó vállalkozások súlya némileg csökkent. Az egyszeres könyvvitelű vállalkozások részesedése 7 százalékra emelkedett, ami még mindig nem tekinthető számottevő arányú részesedésnek. Más oldalról viszont a koncentráció még növekedett is a kettős könyvvitelű vállalkozások csoportján belül. A kisvállalkozói szektor teljes *saját tőkéjének 51 százalékával a kettős könyvvitelű kis*vállalkozások rendelkeznek, a mikrovállalkozások részaránya is nőtt, az önfoglalkoztatóké azonban csökkent. A két utóbbi táblázat egybevetése jól mutatja, hogy a gazdaság „csődtömegének" egy jelentős része a kettős könyvvitelű, nulla főt foglalkoztató vállalkozásokban található, bizonnyal nem véletlenül. Ez a csoport viszonylag nagy nyilvántartott vagyonnal rendelkező cégeket tartalmaz: az összes jegyzett tőke 31, de az összes saját tőkének csak 7 százalékával rendelke-

4. táblázat

A kisvállalkozások saját tőkéjének nagysága és megoszlása létszámnagyság és a könyvvitel módja szerint 1996-ban

Megnevezés	Egyszeres könyvvitelű			Kettős könyvvitelű			Mindösszesen
	mellékfoglalkozásúak	főfoglalkozásúak	összesen	mellékfoglalkozásúak	főfoglalkozásúak	összesen	
	saját tőkéje (milliárd forint)						
Önfoglalkoztató	18		18	82		82	100
Mikrovállalkozás		55	55		393	393	448
Kisvállalkozás		8	8		579	579	587
Összesen	18	64	81	82	972	1 054	1 135
	százalékos megoszlása						
Önfoglalkoztató	1,6		1,6	7,2		7,2	8,8
Mikrovállalkozás		4,9	4,9		34,6	34,6	39,5
Kisvállalkozás		0,7	0,7		51,0	51,0	51,7
Összesen	1,6	5,6	7,2	7,2	85,6	92,8	100,0

Forrás: Az APEH adatai alapján.

5. táblázat

A kisvállalkozások árbevételének nagysága és megoszlása létszámnagyság és adózási forma szerint 1996-ban

Megnevezés	Egyéni	Társas				Összesen
		egyszeres		kettős		
		mellékfoglalkozásúak	főfoglalkozásúak	mellékfoglalkozásúak	főfoglalkozásúak	
	milliárd forint					
Önfoglalkoztató	366	116		543		1 025
Mikrovállalkozás	519	–	553	–	2 023	3 094
Kisvállalkozás	68	–	69	–	2 706	2 843
Összesen	953	116	622	543	4 729	6 962
	százalékos megoszlás					
Önfoglalkoztató	5,3	1,7		7,8		14,7
Mikrovállalkozás	7,5		7,9		29,1	44,4
Kisvállalkozás	1,0		1,0		38,9	40,8
Összesen	13,7	1,7	8,9	7,8	67,9	100,0

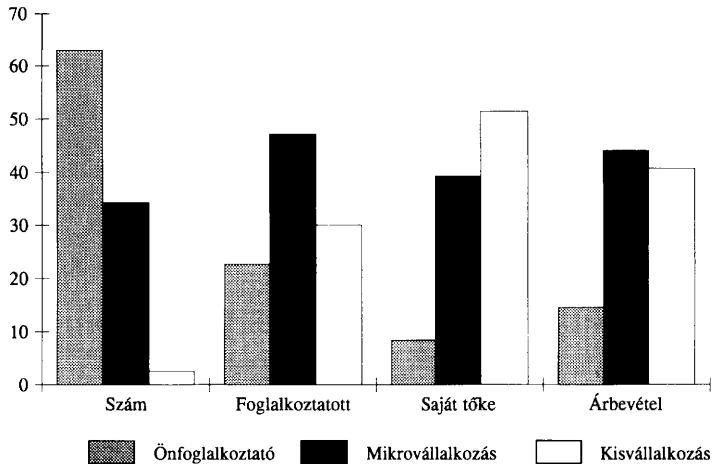
Forrás: Az APEH adatai alapján.

zik, vagyis saját vagyonát éli fel.[17] Ugyancsak kisebb a saját tőkéje a jegyzett tőkéjénél a kettős könyvvitelű mikrovállalkozásoknak. A többi vállalkozási kategóriánál saját és jegyzett tőke hányadosa a vagyon felhalmozódását mutatja, az egyszeres könyvvitelűeknél különösen szembeszökően.

[17] Ez a vállalkozói csoport az egyetlen, amely egészében veszteséges.

1. ábra

A kisvállalkozások jellemző százalékos megoszlásai létszámnagyság-kategóriák szerint



Ha a kisvállalkozások különböző csoportjait gazdasági *teljesítményük* szerint vizsgáljuk, akkor megállapíthatjuk, hogy a társas vállalkozások gazdasági teljesítménye lényegesen nagyobb, mint az egyéni vállalkozóké, a mikrovállalkozásoké pedig valamivel nagyobb, mint a kisvállalkozásoké. (Az önfoglalkoztató egyéni vállalkozók bevételét nem tudjuk megbontani a foglalkoztatás jellege szerint, vagyis nem tudjuk, hogy mekkora bevételük volt a főfoglalkozású és mekkora a mellékfoglalkozású és nyugdíjas egyéni vállalkozóknak.)

Foglaljuk össze az elmondottakat! A *mellékfoglalkozású* vállalkozások aránya a teljes kisvállalkozói szektor több mint harmadára tehető (36 százalék). A *főfoglalkozású önfoglalkoztatók* aránya 27 százalék. A fő- és mellékfoglalkoztatású önfoglalkoztatók tehát *együtt a szektor 63 százalékára tehetők.* A *mikrovállalkozások 34 és a kisvállalkozások 3 százalékos* arányukkal a szektor „felső" tartományát alkotják. Csoportjaikat vagyonértékük szerint differenciálhatjuk. A kettős könyvvitelű kisvállalkozások, a teljes kisvállalkozói szektor 2 százaléka rendelkezik a szektor teljes saját tőkéjének 51 százalékával. Ebből a kettős könyvvitelű mikrovállalkozásoké a saját tőke 35, az egyszeres könyvvitelű kisvállalkozásoké 1, az egyszeres könyvvitelű mikrovállalkozásoké 5 százalék. A fennmaradó 8 százalékon osztoznak az önfoglalkoztatók, úgy, hogy az egyszeres könyvvitelű vállalkozások közel 2, a kettős könyvvitelű vállalkozások pedig 7 százalékkal részesednek. Ha csak a kettős könyvvitelű (jogi személyiségű) vállalkozásokról tételezzük fel azt, hogy esetükben biztosan szétvált vállalkozás és háztartás (ami egyrészt túl szigorú megközelítés a nem jogi személyiségű vállalkozásokkal, másrészt túl enyhe a jogi személyiségűekkel szemben), akkor azt mondhatjuk, hogy mindössze a vállalkozások 14 százaléka tekinthető a háztartásról leváltnak.

A különböző csoportosítási ismérvek alapján nagyszámú kisvállalkozási kategória képezhető. Az adózás formája és a vállalkozás jogi státusa alapján három: *1.* a *személyi jövedelemadó hatálya alá tartozó nem jogi személyiségű egyéni* vállalkozás, *2.* a *nem jogi személyiségű, egyszeres könyvvitelű társas* vállalkozás és *3.* a *jogi személyiségű, kettős könyvvitelű társas* vállalkozás. További három kategóriával – *1.* önfoglalkoztató, *2.* mikro- és *3.* kisvállalkozás – írtuk le a vállalkozások méretét. Ezek együttesen kilenc kategó-

riát kaptunk. Jóformán kezelhetetlenül sokat, mert nem rendelkezünk elég ismerettel ahhoz, hogy leírjuk azokat a nemcsak külsődleges, hanem tartalmi – gazdasági, szociológiai – jellemzőket, amelyek a kategóriákat „élettel töltik meg". Emellett a vállalkozások jogi státusa és az adózás formája nem is független a létszámnagyság-kategóriáktól, ezért elemzéseinkben alapvetőnek tekintjük a kisvállalkozások létszámnagyság szerinti csoportosítását. Ugyanakkor egy differenciáltabb elemzés számára a többi dimenzió is hasznos lehet.

A kisvállalkozások főbb csoportjai

Az 1996-os adóbevallások alapján – a mikro- és kisvállalkozásokat megkülönböztetve – a kisvállalati szektorban az adózás formájával kapcsolatban elvileg négy, gyakorlatilag három, más-más helyzetű, markánsan elkülöníthető csoport körvonalai rajzolódtak ki.[18] A csoportokat átlagszámok alapján képeztük, a csoportokon belül az egyes vállalkozások helyzete olykor szélsőségesen eltérő is lehet. A csoportok leírásához eddig nem említett jellemzőket is figyelembe veszünk.[19]

Az *első* és legnépesebb csoportot a személyi jövedelemadó hatálya alá tartozó mikrovállalkozások alkotják. Döntő többségük *önfoglalkoztató egyéni vállalkozó*. A munkanélküliség terjedésének ellensúlyozásában szerepük még 1995-ben is a legjelentősebb volt, mert a közepes és nagyvállalatoktól leépített munkaerő a legnagyobb arányban ide áramlott. Helyzetük minden tekintetben romlott 1995-ben. Látható teljesítményük visszaesett. Bevételük reálértéken, jövedelmük nominálisan is. Emellett kevesebbet költöttek felhalmozásra is. 1996-ban jövedelmezőségük ugrásszerűen javult, a veszteség és nyereség egyenlege pozitívvá vált. Ez bizonyára nem volt független az adózás szabályainak megváltoztatásától. Felhalmozási kiadásaik azonban tovább csökkentek. Ez a vállalkozói kör, amelyik a legnagyobb mértékben képes jövedelme eltitkolására.[20]

A *második* csoport a *társas mikrovállalkozások* csoportja. Az előző csoportnál kisebb, de kiemelkedő szerepük van a foglalkoztatásban és a munkahelyteremtésben. Helyzetük némileg jobb az előző csoporténál. Teljesítményük – árbevételük és exportjuk – ugyanis a nemzetgazdasági átlagnál kisebb mértékben javult 1996-ban, jövedelmezőségük azonban 1995-höz képest, amikor is erősen negatív volt, ugrásszerűen nőtt. Jegyzett tőkéjük reálértéken nőtt 1996-ban, ám 1995-höz hasonlóan saját vagyonuk kisebb jegyzett tőkéjüknél, vagyis vagyonukat élik fel.

A *harmadik* csoport a *társas kisvállalkozásoké*. A foglalkoztatásban játszott szerepük jelentős, bár a szektor bővülésének üteme lelassult. Az össztőke 10 százalékával rendelkeznek. Árbevételük és exportjuk jelentősen nőtt, előbbi a nemzetgazdasági átlagot meghaladó mértékben. Jövedelmezőségük jó, csak a közepes vállalkozások nyereségtömege növekedett nagyobb mértékben. Átlagos adóterhelésük a legnagyobb. Felhalmozási képességük korlátozott. Bár a teljes mikro- és kisvállalkozási szférában a legjobb, mégis messze elmaradt a közepes és nagyvállalatok lehetőségeitől. A vállalkozások összesse-

[18] Ennek jövedelempolitikai összefüggéseiről lásd *Kőhegyi* [1998].

[19] Az 1996-os adóbevallások adataival felfrissítettük *Kállay–Kissné–Kőhegyi–Maszlag–Vörös*[1997] művében tárgyalt kisvállalkozói csoportok jellemzőit.

[20] Valószínű, hogy a láthatatlan, az adóbevallásokban nem tükröződő gazdasági műveletek a kisebb méretű vállalkozások körében gyakoribbak. Nem lehet vitás azonban, hogy ez a gyakorlat nem csak a legkisebb vállalkozásokat jellemzi. A nagyobb vállalkozások ritkább, de volumenében nagyobb jövedelemeltitkolásának egyik eszköze a hazai vagy külföldi kapcsolt vállalkozások közötti alá- vagy fölészámlázás, aminek révén át lehet csoportosítani a költséget, a jövedelmet egyik vállalkozásból a másikba vagy abba az országba, ahol kedvezőbbek az adózási feltételek.

gét, vagyis a közepes és nagyvállalatokat is figyelembe véve, a társas kisvállalkozások termelékenysége, tőkehatékonysága a legjobb.

A személyi jövedelemadó hatálya alá tartozó kisvállalkozások jellegzetességeik alapján közelebb állnak az első, mint a harmadik csoporthoz. Teljesítményük csökkent, jövedelmezőségük negatív. A csoportot 1995-ben jellemző legfontosabb különbség – a személyi jövedelemadó hatálya alá tartozó mikrovállalkozásoknál lényegesen nagyobb, bár reálértéken csak szerény mértékben emelkedett felhalmozási kiadásuk – 1996-ban eltűnt. 1996-ban ugyanis felhalmozási kiadásaik az első csoporthoz hasonlóan szintén csökkentek.

Látható tehát, hogy összességében kedvezőbb a társasági adó, mint a személyi jövedelemadó hatálya alá tartozó vállalkozások helyzete, és kedvezőbb a kisvállalkozásoké, mint a mikrovállalkozásoké.

Mint látható, ez a csoportosítás a kisvállalkozások gazdasági helyzetén alapult. Fontos volna azonban a vállalkozások helyzetét társadalmi beágyazottságukban is vizsgálni. Ennek egy lehetséges megoldására a családi vállalkozások újabb keletű kutatása tesz kísérletet. A családi vállalkozások arányát az összes vállalkozás 70 százalékára becsülik (*Soltész* [1997] 7. o.). A családi vállalkozások keresztbe metszik az általunk kialakított kategóriákat, hiszen a mikrovállalkozásoktól a kisvállalkozásokig, az egyéniektől a társas vállalkozásokig találhatunk családi vállalkozásokat. (*Gere* [1997] 59. o.) A családi vállalkozások formaváltozatait egyébként *Fukuyama* [1997] könyvében igen érdekes összefüggésben, rendkívül gazdag tényanyagot felsorakoztatva tárgyalja. Érdemes volna mondanivalóját akár a hazai kisvállalkozások, akár a gazdaság szervezeti rendszere szempontjából átgondolni. Fukuyama összefüggést talál a társadalom bizalomszintje és a családi vállalkozások elterjedtsége, a nemzetgazdaságok struktúrájában betöltött súlya között. Megállapítja, hogy a társadalmi tőke, amely a társadalomban vagy egyes részeiben élő bizalomból származik, gazdasági jelentőségű, a nemzetgazdaságok fejlődését erőteljesen befolyásolja. Definíciója alapján a bizalom a szabályszerű, becsületes és együttműködésre kész viselkedés követelménye egy közösségen belül a közös normák alapján, e közösség más tagjai részéről. Érvelése szerint összefüggés állapítható meg a magas bizalomszintű és bőséges társadalmi tőkével ellátott társadalmak és a nagy magánvállalkozások megteremtésének képessége között. A háromlépcsős hierarchia alján az alacsony bizalomszintű, atomizált társadalmak – többek között a volt szocialista országok – találhatók. Ezek nem képesek sem erős családi vállalkozásokat, sem nagy szervezeteket létrehozni. Gyakori, hogy az erős szervezetek gengszterbandák. A nagy szervezeteket külföldről importálják a privatizáció révén. Az erős családi, rokonsági struktúrákkal rendelkező, de gyenge bizalomszintű társadalmakban, amelyekben „a nem rokonoknak nincs alapjuk arra, hogy bízzanak egymásban", az önkéntes társulások gyengék. Ezekben az államnak kell szubvenciókkal, irányítással, vagy tulajdonosként létrehoznia a nagyvállalatokat. Az eredmény a cégek nyeregformájú eloszlása lesz (Tajvan, Hongkong, Franciaország, Olaszország bizonyos részei). Végül a magas bizalomszintű társadalmakban: az Egyesült Államokban, Németországban, Japánban erős a nem rokoni alapú társulási készség, amely többek között versenyképes nagyvállalatok szervezésében nyilvánul meg.

Kuczi Tibor [1997] is nemzetközi példák alapján tekinti át család és vállalkozás kapcsolatának típusait, de a hazai családi vállalkozásokat lényegében ezektől a típusoktól függetlenül, a családi kistermeléssel és a második gazdasággal összefüggésben – kevésbé újabb kutatásokra támaszkodva, mint inkább régebbi kutatások másodelemzése útján – tárgyalja. Megállapítja, hogy térségünkben, főként vidéken fennmaradt „a boldogulásnak a családtagok együttműködésén alapuló, a rokonságot alkalmanként igénybe vevő mintája", de a tágabb régión, illetve az országon belül is a hagyományok erősségétől és a mintafenntartó rétegek gazdasági pozíciójától függően nagy különbségek adódnak családok és vállalkozások kapcsolatában.

A csoportképzés érvényességének ellenőrzése

A Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet a közelmúltban kétezer vállalkozásra kiterjedő konjunktúravizsgálatot végzett.[21] Ezt használtuk fel arra, hogy a kisvállalkozási szféra különböző, strukturálisan eltérő helyzetű csoportjainak véleményét összehasonlítsuk, és megvizsgáltuk, hogy azok szinkronban vannak-e a vizsgált csoportok általunk ismert, az adóbevallások és más információk alapján megrajzolható, 1997-ben várható helyzetével. (Adóbevallásokból származó adataink 1996-ra vannak, a felmérést azonban 1997 októberében-novemberében bonyolítottuk le.) Ez úton felmérésünk érvényességét is teszteltük. Ha ugyanis ez az összhang fennáll, akkor a konjunktúravizsgálat eredményeit *érvényesnek fogadhatjuk el egyrészt a közeljövőre nézve, másrészt azokra az összefüggésekre, amelyeket az adatok célszerű rendezése tár fel.*

A kérdőív néhány „kemény" változón (a vállalkozás alapításának éve, a vállalkozás jogi formája, tulajdonosi szerkezete, szervezeti előzményei, fő tevékenysége, a fő- és mellékfoglalkozású alkalmazottak, a segítő családtagok száma, a vállalkozás első számú vezetőjének foglalkozási jellege stb.) kívül olyan „puha" kérdéseket tartalmazott, amelyről a válaszolók helyzetük szubjektív értékelésével adhattak számot. Ezek a gazdaság helyzetének és kilátásainak, valamint a válaszoló saját vállalkozásának rövid távú kilátásaira vonatkoztak, a rendelésállománytól a bevételen és nyereségen át a likviditási helyzetig.

Mindenekelőtt vizsgáljuk meg, hogy a vállalkozók válaszai mit igazolnak a fenti megállapításainkból. A *6. táblázat* négy dimenzió mentén mutatja a vállalkozói csoportokat és saját értékelésüket vállalkozásaik 1997-es helyzetéről, valamint 1998-as kilátásaikról.

Mint látható, a vállalkozások *egészében* és csoportonként külön-külön helyzetüket rosszabbnak értékelik, mint kilátásaikat. A *helyzet* pontértékei mindenütt kisebbek a *kilátások* pontértékeinél. Ezen túl pedig a csoportképzés minden korábban említett eleme mentén markáns eltéréseket tapasztalunk: a főfoglalkozásúak pontértékei magasabbak a mellékfoglalkozásúakénál; a társasági adó hatálya alá tartozóké a személyi jövedelemadó hatálya alá tartozókénál; a jogi személyiségűeké a jogi személyiség nélküliekénél; végül a kisvállalkozásoké magasabbak a mikrovállalkozásokénál és az önfoglalkoztatókénál. Helyzetüket *jónak* csak a jogi személyiségű kis- és középvállalatok tartják. Kilátásaikat *romlónak* csak az önfoglalkoztató egyéni vállalkozók látják.

A *7. táblázat* részletesen és összefoglalóan mutatja, hogy a vállalkozás méretét független változónak tekintve, miként térnek el egymástól a vállalkozói értékelések, vélemények. A *7. táblázat* első oszlopában a kérdőív kérdései szerepelnek rövidített formában.[22] A hatodik oszlopban a legjobb és a legrosszabb értékelést adó csoportok, vagyis a legnagyobb és legkisebb értékek különbsége szerepel. Jól látható, hogy ez a szám kérdésenként más és más, attól függően, hogy a különböző méretű vállalkozások értékelései

[21] A kutatást a USAID, a Center for International Private Enterprise (CIPE) és a Budapesti Kereskedelmi és Iparkamara támogatásával végeztük. A mintát kizárólag a *működő* vállalkozások köréből választottuk. A KSH adatszolgáltatásaiban 1995 óta megkülönbözteti a regisztrált és működő vállalkozásokat. Ez alapján ismertnek tételezhető a működő vállalkozások területi eloszlásának és jogi formájának összetétele. A mintát erre a két szempontra tekintettel állítottuk össze, vagyis megyénként a vállalkozások *számával* és *jogi formájával* arányosan. Ez a két kategória a legmegfoghatóbb. A vállalkozások ágazati megoszlása és nagysága változó, emellett a szabályozás esetlegességeinek is kitett. A költségek csökkentése érdekében a mintát területileg koncentráltuk. Egyrészt nem az ország egész területén kérdeztünk, hanem csak öt nagy területi egységben (Budapesten, Baranya, Borsod-Abaúj-Zemplén, Csongrád és Győr-Moson-Sopron megyékben), amelyek jól tükrözik az ország gazdaságának területi egyenlőtlenségeit. Másrészt az egyéni vállalkozók túlzott reprezentativitásának csökkentése érdekében ebből a vállalkozói körből kisebb elemszámot választottunk.

[22] A kérdések az alábbi sémát követik: várhatóan hogyan alakul 1997-ben az előző évhez képest a vállalkozás foglalkoztatottainak létszáma? Nő, változatlan marad, vagy csökken?

6. táblázat

A saját vállalkozások gazdasági kilátásainak és helyzetének értékelése különböző vállalkozói csoportok szerint.

Megnevezés	Kilátás, 1998	Helyzet, 1997
	Foglalkozás jellege	
Főfoglalkozású	10,3	-0,5
Mellékfoglalkozású	0,3	-12,7
Együtt	8,3	-3,0
	Adózás	
Egyéni vállalkozás	-5,5	-14,7
Társas vállalkozás	15,1	2,9
Együtt	8,3	-3,0
	Jogi státus	
Egyéni vállalkozás	-5,5	-14,7
Jogi személyiség. nélküli	7,8	-4,6
Jogi személyiségű	22,1	9,9
Együtt	8,3	-3,0
	Méret	
Önfoglalkoztató	-4,4	-15,9
Mikrovállalkozás	9,1	-5,1
Kisvállalkozás	24,7	22,2
Közepes vállalkozás	33,8	35,7
Együtt	8,3	-3,0

Megjegyzés: A számok az egyes kérdésekre adott „jó", „javuló" válaszok és az ugyanezen kérdésekre adott „rossz", „romlik" válaszok százalékos *arányának különbségét* tartalmazzák. (Például a főfoglalkozású vállalkozók 28,4 százaléka javuló, 18,1 százaléka romló várakozásokkal tekint az 1998-as évre. A két érték különbsége 10,3.) Ha a különbség pozitív, akkor a „jó", „javuló" válaszok aránya meghaladta a „rossz", „romlik" válaszokét. Ha a különbség negatív, akkor éppen fordítva, akkor a „rossz", „romlik" válaszok aránya volt nagyobb. A számok abszolút értékének nagysága is kifejező, a kérdések pontértékeinek értelmes összehasonlítását teszi lehetővé.

mennyire esnek egybe, vagy vannak távol egymástól. Ebben az oszlopban minél nagyobb szám szerepel, annál nagyobb a távolság a legjobb és legrosszabb értékelést adó vállalkozói kategóriák között. A táblázat sorait ebben az oszlopban szereplő értékek nagysága szerint rendeztük sorba.

A kérdések között szerepel kettő, amely a vállalkozói aktivitással áll összefüggésben. Ezek a kérdések nem a javul-romlik sémáját követik, hanem azt tudakolják, hogy a vállalkozó vett-e már igénybe bankhitelt, illetve tervez e a vállalkozás szempontjából jelentősebb beruházást. A *8. táblázatban* az *igen* válaszok aránya szerepel.

7. táblázat
Összefoglaló táblázat a vállalkozások mérete szerint (n = 1951)

Kérdés	Önfoglal-koztatók	Mikro-vállalkozás	Kisvállal-kozás	Közepes vállalkozás	Távolság
Az árbevétel alakulása 1997-ben	-7,3	2,4	30,4	56,7	64,0
A vállalkozás saját helyzetének megítélése 1997-ben	-15,9	-5,1	22,2	35,7	51,6
Kapacitásainak kihasználtsága	-17,1	-5,4	17	23,5	40,7
A rövid lejáratú hitelek állománya	-42,9	-20,6	-14,9	-2,8	40,1
Értékesítési lehetőségei 1997-ben	-14,1	-8,8	19,5	24,6	38,7
A vállalkozás kilátásai 1998-ban	-4,4	9,1	24,7	33,8	38,4
Az eredményesség értékelése 1996-ban	41	41,8	62,1	78,1	37,1
A hosszú lejáratú hitelek állománya	-57,1	-54,1	-38,3	-23,1	34,1
Az eredményesség alakulása 1997-ben	48,2	53	68,9	82,1	33,9
A gazdaság kilátásai 1998-ban	11,9	8,9	36,7	39,1	30,2
A gazdaság általános megítélése 1997-ben	-40,8	-41,4	-19,1	-18,8	22,6
A foglalkoztatottak számának alakulása 1997-ben	-1,8	-0,4	9,6	20,6	22,4
A saját előállítású készlet állományának értékelése	1,4	6,0	6,8	22,7	21,4
Az exportbevétel alakulása 1997-ben	-0,4	0,3	8,7	18,2	18,6
A vásárolt készlet állományának értékelése	10,2	18,2	19,0	27,5	17,3
A fizetőképesség alakulása 1997-ben	-3,4	0,9	7,6	11,6	15,0
A vállalkozásból kivett jövedelem 1997-ben	-11,5	-9,4	-0,9	-8,2	10,7
A fizetőképesség értékelése 1996-ban	67,8	65,3	60,2	62,7	7,6
Áruinak, szolgáltatásainak ára az inflációhoz képest	-49,5	-49,3	-50,4	-44,1	6,3
Átlagos pontérték	-4,52	0,6	14,2	23,15	

8. táblázat
A vállalkozói aktivitás két mutatója a vállalkozások mérete szerint

Kérdés	Önfoglal-koztatók	Mikro-vállalkozás	Kisvállal-kozás	Közepes vállalkozás	Távolság
Bankhitelt igénybe vett	7,0	21,0	39,2	70,0	63,1
Beruházást tervez	25,7	42,8	57,9	61,4	35,7

Egészében jól látható, hogy a nagyobb vállalkozások pontértékei a legtöbb kérdésben magasabbak, vagyis *jobb, javuló, kevésbé rossz, kevésbé romló* válaszokat adtak, mint a kisebbek. Tehát *helyzetüket jobbnak látják, a közeljövő kilátásait optimistábban ítélik meg*, mint a kisebbek. A 21 kérdésből 16-ban érvényesült ez a különbség. Köztük olyan alapvetően fontosak, mint a vállalkozás saját helyzetének, illetve kilátásainak megítélése, az árbevétel, az eredményesség, a foglalkoztatás, az értékesítési lehetőségek, a tervezett beruházások és a bankhitelek igénybevétele stb.

Öt kérdés pontértékei nem alkotnak monoton sorozatot. Közülük kettő a magyar gaz-

daság helyzetére, illetve 1998-as kilátásaira vonatkozik, három pedig a vállalkozások gazdálkodásának valamilyen oldalával függ össze: az elmúlt év fizetőképességére, az infláció árképzésben való érvényesíthetőségére, és a vállalkozásból bármilyen címen kivett jövedelem nagyságára vonatkozó kérdésekkel. A gazdaság helyzetének és kilátásainak megítélésében egyrészt az önfoglalkoztatók és mikrovállalkozások pontértékei állnak közel egymáshoz, másrészt a kis- és közepes vállalkozásokéi, de a kisvállalkozások és közepes vállalkozások pontértéke kiugróan nagyobb. Tehát lazábban ugyan, mint a többi kérdésnél, de itt is érvényesül az az összefüggés, hogy a kisebb vállalkozások rosszabbnak látják a gazdaság helyzetét, mint a nagyobbak, és borúlátóbbak a közeljövő kilátásait illetően is.

A többi három kérdést közel azonosan jónak vagy rossznak értékelik a válaszadók. A legjobb és legrosszabb értékelések távolsága ezeknél a kérdéseknél a *legkisebb,* és kapcsolata a vállalkozások méretével esetleges. A magyarázat részben kézenfekvő, részben hipotetikus. Az inflációt követő árak érvényesítése piaci körülmények között, a szereplők számának növekedése és a kereslet szűkülése vagy stagnálása idején érthetően nehézségekbe ütközik, függetlenül a vállalkozás méretétől. Az 1996-os év likviditását a vállalkozói csoportok átlagosan a legmagasabbra, az összes felkínált tényező közül a legjobbnak ítélték. Ez bizonyára összefügg a készpénzfizetésre törekvés elterjedésével, ami általánosnak mondható a kisvállalkozások körében. Sajátos módon likviditásukat a kisebb vállalkozások, ha minimális különbséggel is, de jobbnak tartották, mint a nagyobbak, amelyek folyó finanszírozásában a készpénzfizetés kisebb szerepet játszik. Emellett a nagyobb kisvállalkozások általában nagyobb késztetése a növekedésre finanszírozási többletterhekkel jár. Végül: a kérdőívben szándékosan sokértelműen megfogalmazott *vállalkozásból kivett jövedelemre* feltett kérdéssel kapcsolatban tudnunk kell, hogy a kisebb vállalkozások tulajdonosai nem bérként vagy osztalékként, hanem költségként számolják el személyes jövedelmük bizonyos részét. Erre a kisebb vállalkozásoknak inkább lehetőségük van, mint a nagyobbaknak, amelyek esetében a vállalkozás működése szabályozottabb. A nagyobb vállalkozásokban a fiktív költség, a megtakarított adó csak több áttételen keresztül válik személyes jövedelemmé, és valószínűleg többen is részesednek belőle, mint a kisebbeknél. Egyrészt tehát a vállalkozásból nyerhető személyes jövedelemmel való elégedettség emiatt kevésbé szóródik, másrészt nem is lineárisan, a kisebbektől a nagyobbak felé növekvően alakul.

A különböző méretű vállalkozások egyformán, *jónak, javulónak* ítélik meg a gazdaság kilátásait 1998-ban, a vállalkozásuk eredményességét 1996-ban és 1997-ben, megfelelőnek vállalkozásuk fizetőképességét 1996-ban, saját és vásárolt készleteik nagyságát.

Egyformán *rossznak, romlónak, csökkenőnek* ítélik a gazdaság helyzetét 1997-ben, rövid, és hosszú lejáratú hiteleik állományát, a vállalkozásból kivehető jövedelmüket, valamint áruik, szolgáltatásaik árának az inflációnál nagyobb mérvű emelkedését.

Egymással ellentétesen, az *önfoglalkoztatók negatívan, a nagyobbak pozitívan* ítélik meg árbevételük alakulását 1997-ben, saját vállalkozásuk kilátásait 1998-ban, likviditásukat 1997-ben, exportjukat 1997-ben. Szintén egymással ellentétesen az *önfoglalkoztatók és a mikrovállalkozások negatívan, a kis- és közepes vállalkozások pozitívan* ítélik meg a saját vállalkozásuk helyzetét 1997-ben, a foglalkoztatottság alakulását 1997-ben, értékesítési lehetőségeiket, kapacitásaik kihasználtságát. Nincs olyan kérdés, amit az önfoglalkoztatók vagy a mikrovállalkozások pozitívan és a kis-, vagy közepes vállalkozások negatívan értékeltek.

Ha a kérdéseket a különböző méretű vállalkozások pontértékeinek nagysága szerint rendezzük sorba, akkor a kérdések *helyezése, rangsora* nagyon hasonló. A csoportok tehát kevésbé térnek el értékeléseik belső szerkezetét illetően, mint egymással összehasonlítva, egymáshoz viszonyítva. Egyébként nincs felmérésünkben olyan „független"

változó (sem az ágazat, sem a terület, sem a településtípus, sem a vállalkozások alapításának éve), amely egyrészt valóban független lenne a létszámnagyságtól, másrészt többet magyarázna az értékelések szóródásából. Vagyis a kisvállalkozások különbözősége létszámnagyság kategóriák szerint ragadható meg.

Hivatkozások

Czakó Ágnes [1997]: Önfoglalkoztatók. Figyelő, október 30.

Czakó Ágnes–Vajda Ágnes [1993]: Kis- és középvállalkozók. MVA Kutatási füzetek 2. sz.

Czakó Ágnes–Kuczi Tibor–Lengyel György–Vajda Ágnes [1994]: Vállalkozók és vállalkozások. KSH-BKE szociológia tanszék.

Fukuyama, F. [1997]: A bizalom. Európa Kiadó, Budapest.

Gere Ilona [1997]: Családi vállalkozások Magyarországon. Megjelent: *Soltész* [1997].

Jávor István [1993]: A vállalkozások növekedése szervezetszociológiai megközelítésben. MVA Vállalkozáskutatási füzetek, 4. sz.

Kállay László–Kissné Kovács Eszter–Kőhegyi Kálmán–maszlag Ludmilla–Vörös Tivadar [1997]: A kis- és középvállalkozások helyzete 97. Éves jelentés, Kisvállalkozás-fejlesztési Intézet.

Kopátsy Sándor [1983]: Hiánycikk a vállalkozás. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

Kőhegyi Kálmán [1994]: Az ipari szövetkezetek szerepe a magángazdaság terjedésében. Európa Fórum, 3. sz.

Kőhegyi Kálmán [1998]: Kisvállalat–nagyvállalat A kisvállalkozások helyzetének változása a kilencvenes években. Külgazdaság, 1. sz.

KSH [1997]: A működő gazdasági szervezetek száma. 11. sz.

Kuczi Tibor [1995]: A vállalkozóvá válás társadalmi erőforrásai. MVA Kutatási füzetek, 4. sz.

Kuczi Tibor [1996]: A vállalkozók társadalmi tőkéi az átalakulásban. Századvég, 1. sz.

Kuczi Tibor [1997]: A vállalkozás családi erőforrásai – családi vállalkozások. Megjelent: *Soltész* [1997].

Laki Mihály [1994]: A magánvállalkozások növekedésének esélyei Magyarországon. Külgazdaság, 4. sz.

Laky Teréz [1987]: Eloszlott mítoszok – tétova tanulságok. Valóság, 7. sz.

Laky Teréz [1997]: Munkaerőpiaci helyzetjelentés. Kézirat, Munkaügyi Kutató Intézet.

Schumpeter, J. [1982]: A vállalkozó. Megjelent: *Lengyel György* (szerk): A vállalkozó, Gazdaságszociológiai válogatás, Szociológiai füzetek, 28. sz. Művelődésügyi Minisztérium marxizmus-leninizmus főosztálya.

Soltész Anikó (szerk.) [1997]: Családi vállalkozások Magyarországon. SEED Kisvállalkozásfejlesztési Alapítvány, Budapest.

Szelényi Iván [1992]: Harmadik út? Polgárosodás a vidéki Magyarországon, Akadémia Kiadó, Budapest.

Weber, M. [1987]: Gazdaság és társadalom 1. kötet. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. március (277–294. o.)

GARAI LÁSZLÓ

Az exkluzivitás ára

A 20. század emberének fontos érdeke fűződik ahhoz, hogy valamilyen előnyösen kiválasztott társadalmi identitást hordozzon. Minél jobban kitüntet valakit a többiekkel szemben a társadalmi identitása, annál nagyobb esélye lesz, hogy azok között legyen, akik adott ár megfizetése mellett hozzájutnak valamilyen szűkös erőforráshoz, illetve alanyává lehetnek valamilyen előnyös tranzakciónak. Az ár megfizetése és az előnyösen kiválasztott társadalmi identitás együtt biztosítja az esélyt gazdasági célok elérésére. A tanulmány egy olyan számítási eljárást mutat be – az exkluzivitási mértéket –, amely lehetővé teszi e két közvetítő tényező átszámítását egymásra.*

A világ több mint 170 országát a legkülönfélébb szempontok szerint szokták rangsorolni. A hitelképesség szerinti rangsorban az egyik naptári évben két ország holtversenyben került a 26–27. helyre. *A* ország esetében azt a tényt, hogy adósságszolgálatra pontosan kifizette az esedékes kétmilliárd dollárt, a rangsorolást végzők azzal díjazták, hogy a következő esztendőben előresorolták őt a 24. helyre. Ezzel egyidejűleg *B* ország, amelynek esedékes adósságszolgálata 1,4 milliárd dollár lett volna, fizetésképtelenséget jelentett be, kérte adósságainak elengedését, az esetleges maradéknak pedig az átütemezését. A végső döntés az adósság felének elengedéséről intézkedett – s az ország a 43. helyre került. Vajon meg lehet-e ítélni, melyik ország döntött jobban? Ki lehet-e számítani, hogy *A*-nak megérte-e, hogy az előnyösebb megítélésért forrásai kiáramoljanak az országból, és *B*-nek az erőteljes presztízsvesztést az, hogy erőforrást takarított meg?

Államok mellett civil szervezetek, informális csoportok és egyének is hajlandók jelentős összegeket arra fordítani, hogy különböző rangsorokban ki-ki a maga helyét előnyösen alakítsa, vagy legalábbis ne engedje romlani. Mintha a 20. század emberének fontos érdeke fűződne ahhoz, hogy valamilyen előnyösen kiválasztott szociális identitást hordozzon. Kérdés, el lehet-e dönteni, ésszerű-e az ilyen költekezés, s ha igen, milyen mértékig.

A kiválasztottság gazdaságpszichológiája

Közgazdászok, szociológusok, pszichológusok, filozófusok egymástól függetlenül írták le az 1950–1960-as években a – különböző neveken emlegetett – státushajhászás jelenségét, megállapítva róla, hogy a modern korszak emberének, a pénzhajhászás elé lépve, éppen olyan szenvedélyévé válhat, mint volt amaz a klasszikus kapitalista formáció 18–19. századában élt személyeknél.

* A tanulmány a TO 17 1995. számú OTKA-kutatás keretében készült.

Garai László a JATE gazdaságpszichológiai tanszékének vezetője

E váltás megnyilvánul abban a tényben is, hogy míg a régi szenvedély a pénz megszerzésére sarkallt, addig ez az új, az akár még meg sem szerzett, csak hitelbe felvett összegek elköltésére buzdít. Ez utóbbi azonban nem azzal okoz örömet, hogy az így megvásárolt árut használati értékének megfelelően elfogyasztják, hanem mert a megszerzett jószág vagy a rá elköltött pénz státust szimbolizál. A második világháborút követő időszakot egy időre szokás lett fogyasztói társadalomként leírni, s ezen belül társadalomkritikai éllel, ideologikus rosszallással státusszimbólumok hajszolását, presztízsfogyasztást emlegetni. Ezzel összefüggésben többek hangsúlyozták, hogy az embert fogyasztásában egyre csökkenő súllyal vezeti az az ésszerű szempont, hogy a lehető legkisebb költséggel a lehető legnagyobb mértékben juttassa magát élvezethez, illetve takarítson meg magának kényelmetlenséget, és egyre növekvő súllyal az, hogy mivel tartozik társadalmi rangjának.

Amikor egyének, csoportok, államok, államcsoportok annak érdekében költekeznek, hogy társadalmi rangjukat növeljék, akkor ennek motívuma az a törekvés, hogy azok között legyenek, akik hozzájutnak valamilyen szűkös erőforráshoz, illetve alanyává lehetnek valamilyen előnyös tranzakciónak.[1] Minél előnyösebb a tranzakcióra pályázók közül valamelyiknek a státusa a társadalomban, minél jobban kitünteti őt a többiekkel szemben a szociális identitása, annál alacsonyabbak az ő számára a tranzakciós költségek. Ezért lehet értelme az exkluzivitás növelésére pénzt költeni – jelen tanulmány annak a megállapításához kíván hozzájárulni, hogy mekkora exkluzivitásnövelésre mennyit érdemes fordítani.

Ha az elköltött pénz státust szimbolizál, akkor esetleg a megszerzendő pénz sem a pénzhajhászás egykor eleven szenvedélyénél fogva ragadja magával a korszak emberét, hanem annak révén, hogy a megszerzett pénz önmagában is státust szimbolizálhat. A tevékenységet többé nem elsősorban az a különbség motiválja, amely a velejáró hasznok és költségek vagy éppen kellemességek és kellemetlenségek mértéke között – általában a bevétel és a ráfordítás között – mutatkozik, hanem egyre gyakrabban a *mi* bevételünk és a *mások* bevétele közötti különbség.[2]

Az ún. szocializmus viszonyai között a gazdasági reformokat szorgalmazók, miközben úgy vélték, hogy a pénzhajhászás motívumait kell a társadalmi célok szolgálatába állítani, valójában a státushajhászás hajtóerejéről szóltak, amikor azt szorgalmazták, hogy az egyenlőtlen teljesítménynek jobban meg kell feleltetni az elvben egyenlő emberek jövedelmét. A helyzet ugyanis az, hogy magasabb szintű teljesítmény nem okvetlenül jelent mennyiségileg mérhető több teljesítményt: az űrhajós teljesítményét nagyobbnak érezzük a vágóhídi mészárosénál, ezét meg a háziasszonyénál, noha az első semmi dologi értelemben mérhetőt nem termel, míg az utóbbi hétnapos munkahétben nyújtja szolgáltatásait, amelynek érdeme dologilag is számon tartható. Az érdem számon tartásánál azonban, úgy látszik, nem ez vezet bennünket, hanem annak tudattalan megfontolása, hogy melyik teljesítmény a kiválóbb: ezért tarthatjuk rendjén valónak, hogy az űrhajós esetleg évtizedekkel a teljesítménye után is magasabb díjazást kapjon, mint a mészáros, a háziasszony pedig, aki gyakran élete végéig folytatja szolgáltatótevékenységét, ne kapjon se fizetést, se nyugdíjat.

A díjazás sem csak úgy lehet azonban magasabb fokú, hogy több pénzben fejeződik ki: minden szervezet kialakítja a kedvezmények rendszerét, amely szerint előnyben részesí-

[1] Az állítás mellett szóló érvek kifejtését lásd *Garai* [1998] Egyszerű gazdasági magatartás modellje szervezeti szabályozás mellett című fejezetét.

[2] *Tajfel* [1981] is azt találta klasszikus kísérletében, hogy a kísérleti személy, ha – bármily kis fontosságú szempontból is – megkülönbözteti a maga csoportját egy másiktól, akkor a két csoport bevétele közötti különbséget esetleg fontosabbnak fogja tartani a saját csoport bevételének abszolút nagyságánál (228–238. o. és 268–287. o.).

tik az alkalmazottak egy részét a dolgozói állomány egészével szemben, az állomány egészét azokkal szemben, akik nem tartoznak a szervezethez, a törzsügyfeleket az ügyfelek összességével szemben, sőt, ez utóbbit a teljes populációval szemben, ahonnan válogatódnak stb. Az előnyök között olyan is van, amelynek hasznossága pénzben számolható: az alkalmazottak rendszeres jövedelmükön felül ingyenesen vagy kedvezményes díjazás mellett használhatják a szervezet ingatlanait és ingóságait, hozzájuthatnak olyan szolgáltatásokhoz, amelyeket részben vagy egészen a szervezet fizet helyettük, a törzsügyfelek árengedményt kapnak stb. Úgy látszik azonban, nem elsősorban a pénzben kifejezve tartjuk számon a díjazás értékét, hanem annak mérlegelése vezet bennünket, hogy mennyire kitüntető a kapott kedvezmény.

A magasabb színvonalú teljesítménynek ezért nemcsak úgy feleltethető meg magasabb fokú díjazás, hogy a dologi hatékonyság paradigmája szerint mért több eredményért többet fizetnek, hanem úgy is, hogy a kitűnő teljesítményt kitüntetően díjazzák. Ilyenkor tulajdonképpen már nem a termelt dolog, hanem a termelő személy érdemének méréséről van szó: a kitűnő teljesítmény mögött azt sejtjük, hogy az ritkaságánál fogva kitűnő, ahogy a kitüntető díjazás mögött pedig a személy kitüntetett szociális erejét. Kitüntető jellegével a díjazás a státust szimbolizálja, a státushajhászás szenvedélyénél fogva mozgatja meg az embereket, még akkor is, amikor a pénzhajhászás megszállottjainak látszanak.

A rendszerváltás körüli időszakban vállalati gmk-k, kisvállalkozások családi vagy baráti csapata nemcsak azért hajszolta magát olykor embertelen tempóban, hogy tagjai az életszínvonalukat szinten tartsák, nem is csak azért, hogy hozzájuthassanak olyan árukhoz, amelyekről ipari proletár vagy vendéglátó-ipari alkalmazott korukban még csak nem is álmodhattak volna; hanem legalább annyira azért is, hogy ezáltal megmutassák, mire mennek, ha rajtuk áll a dolog. Hogy csakugyan mire, azt a pénzben vagy az általa megszerezhető és megmutatható javakban mért dologi érték fejezte ki a számukra is, a többiek számára is. De nem abszolút nagyságánál, hanem kitüntető jellegénél fogva: ahogyan a frizsider vagy az autó akkor már nem azt mutatta, hogy mire ment az ember, ugyanúgy a hatalmas jövedelem sem mozgósított volna a teljes erőbedobásra, ha minden dolgozó maga választotta társakkal dolgozhatott volna vállalati gmk-ban vagy kisvállalkozóként.

Ugyanezt a szenvedélyt írta le az expanzió belső kényszereként Kornai, amikor az azóta megbukott rendszernek még működőképes korában választ keresett a kérdésre: „... vajon mi készteti beruházásra, reáltőke-felhalmozásra a szocialista gazdasági vezetőt, aki nem érdekelt a nyereségben?" A legfontosabb mozzanatnak azt találta, hogy a vezető „azonosul saját munkakörével". Az ilyen vezető számára azután „mindig adódik összehasonlítási alap, amelyhez képest az ő egysége elavultnak és szegényesnek tűnik. (...) A vezető a szó szép értelmében vett szakmai irigységet érez. Szeretné növelni szakmai presztízsét (...) Ehhez társulhatnak talán kevésbé nemes, de emberileg nagyon érthető motívumok is. A vállalat, a közület növekedésével együtt nő a vezető hatalma, társadalmi tekintélye, s ezzel együtt a saját fontosságának tudata. Tízezer ember irányítójának lenni – sokan úgy érzik – nagyobb dolog, mint ötezerének. A nagyobb hatalom, a konkrét érdekeltségi rendszertől függően, esetleg több anyagi elismeréssel, több fizetéssel, prémiummal, kiváltságokkal jár." (*Kornai* [1980] 204–205. o.)

Gondoljuk el, hogy Magyarország ötezer főt számláló egységekre lenne közigazgatásilag bontva, majd egy változás következtében valamennyi egység lélekszáma megkétszereződne! Semmi nem igazol egy olyan feltevést, hogy az egyes adminisztratív egységek vezetői ilyenkor is úgy éreznék, hogy tízezer ember irányítójának lenni nagyobb dolog, mint ötezerének. Másfelől egy újabb gondolatkísérletben próbáljuk megvizsgálni, a Kornai által vizsgált gazdasági-társadalmi rendszeren belül, vajon melyik gazdasági vezető váltotta volna ki beosztottainak és saját magának nagyobb fokú megelégedettségét. Az, amelyik gazdasági egysége hozzájut egy országos fejlesztési terv rá jutó beruházási részéhez? Vagy az, amelyiknek sikerül száz másik termelő közül egyedül megszerezni egy

2 százalékos fejlesztési lehetőséget? Vagy esetleg az, amelyik egy - 10 ezer gazdasági egység közül 9999-et a legszigorúbban érintő - beruházási stop ellenére mégis megszerez egy 0,2 százalékos bővítést lehetővé tevő beruházást?

A kettős gondolatkísérlet elvezethet ahhoz a felismeréshez, hogy a vezetőt sem annyira az általa irányított egység expanziójának dologi mércével mérhető nagysága motiválja, mint amennyire ennek az expanziós lehetőségnek a kitüntető jellege.

Kornai különben, miután ezt írja: „Ha valaki mondjuk az ország egyik legnagyobb egyetemének rektora lett, vagy felelős az ország összes műemlékének védelméért, vagy rá van bízva az ország vízellátásának gondja - akkor sem fizetése, sem tekintélye, sem hatalma nem fog attól növekedni, hogy még 20 százalékkal több beruházást tud-e szerezni saját területe számára." (...) „Az expanzió belső kényszere a gazdasági hierarchia minden szintjén jelentkezik: a néhány munkásból álló brigád vezetőjétől a százezres vagy milliós létszámot irányító miniszterig. Amikor a beruházási erőforrások elosztása van napirenden, mindegyik azért verekszik: kapjon minél több beruházást a mi brigádunk, a mi vállalatunk, a mi tárcánk." (*Kornai* [1980] 206. o.)

Tehát kisebb mértékű pénzbeli növekedés vagy éppenséggel a pénzbeli gyarapodásról való lemondás is járhat együtt erőteljesebb státusnövekedéssel. Néha viszont szerény díjazású, ám kitüntető hivatalt feladva lehet vállalkozni az egyenlő esélyűekkel való megmérkőzés alacsonyabb státusára, ha ez magasabb jövedelemmel kecsegtet.

Az exkluzivitási mérték

Vajon kiszámítható-e ilyenkor, hogy a pénzbeli veszteség fejében mekkora státusbeli emelkedéshez jut az ember, illetve mekkora státusbeli süllyedéssel fizet a pénzbeli nyereségért? Mérhető-e egyáltalán a státusban való emelkedés, illetve süllyedés? A továbbiakban bemutatok egy exkluzivitási mértéket, amely lehetővé teszi annak számítását, hogy egy társadalmi viszonyrendszerben meghatározott szociális státushoz való tartozás, a benne elnyerhető szociális identitás mennyire kitüntető, mekkora a exkluzivitási értéke (*E*-érték). Az egymással összevethető *E*-értékekhez azután arányosítani tudjuk a valamilyen módon hozzájuk rendelt pénz mennyiségét.

Ez az eljárás ugyanazt a logikát alkalmazza, mint amellyel az információelmélet számítja egy *p* valószínűséggel várható esemény tényleges bekövetkezésének hírértékét: ismeretes, hogy ez utóbbit *p* reciprokának a logaritmusával fejezik ki.

Kiválasztott egyén

Információelméleti kézikönyvek rámutatnak, hogy „amikor az információ mennyiségét akarjuk (...) számmal kifejezni, akkor szándékosan és tudatosan figyelmen kívül hagyjuk az információ tartalmának és jelentőségének kérdését", s hogy ekképpen „a válasz arra a kérdésre, hogy »Kisasszony, szereti a sajtot?« (...) ugyanúgy 1 egységnyi információt tartalmaz, mint a válasz arra a kérdésre, hogy »Kisasszony, akar a feleségem lenni?«, pedig a két válasz tartalma és jelentősége nyilvánvalóan egészen más." (*Rényi* [1976] 20. o.)

Első megközelítésben egy adott társadalmi pozíció megszerzése vagy elkerülése annyit ér, amennyi a tétje. Nyilvánvaló, ha például egy szelekció minden tizedik embert *hátrányosan* érint, akkor annak az értéke, hogy nem én vagyok a kiválasztott tizedik, más lesz, ha arról van szó, hogy ki lesz egy játékban a hunyó, mint ha a parancsnok tizedeli a legénységet.

Mégis, a téttől függetlenül itt is megítélhetjük pusztán formái szempontból az előnyösebb helyzet viszonylagos többletértékét, aszerint hogy a negatív kiválasztás tízből egyet,

kettőt vagy éppenséggel kilencet sújt; vagy aszerint, hogy a pozitív kiválasztás úgy helyez valamely tekintetben például az első helyre, hogy azért nem ketten, hanem tizen, ezren, netán a tízmilliónyian mérkőzünk. Általában az az összefüggés fogalmazható meg, hogy *minél kisebb az előzetesen számolható valószínűsége annak, hogy egy populáción belül valaki az előnyére kiválasztott társadalmi pozíciót megszerezheti, annál nagyobb annak az értéke, hogy ténylegesen elnyerte a kiválasztott státust.*

Legyen

N: a populáció lélekszáma;

a^- : azok száma a populációban, akiknek a kiválasztottsága rosszabb, mint a vizsgált személyé;

$a = N - a^-$: ennek komplementere, vagyis azok száma, akiknek a kiválasztottsága nem rosszabb, mint a vizsgált személyé;[3]

$p_a = a/N$: a populáció tetszés szerinti egyedére előzetesen számolható valószínűsége annak, hogy az illető bekerül ebbe az előnyösen kiválasztott szűkebb körbe; innen számítandó p_a reciproka:

$$q_a = 1/p_a = N/a. \qquad \text{(1. formula)}$$

A helyezés kitüntető értéke végül is úgy állapítható meg, mint log q_a.

E képlet értelmében az iménti tizedeléses példában: $N = 10$ mellett $a^- = 1$; tehát azok száma, akiknek a kiválasztottsága nem rosszabb: $a = 9$; így $p_a = 9/10$; ennek a reciproka: $q_a = 10/9$; végeredményben helyezésem E-értéke: 0,046.

A kiválasztottság foka esetleg valamilyen kritérium szerint való rangsorban dől el. Így, ha egy ezerfős populációban az elsőt tekintjük, akkor

$$\begin{aligned} N &= 1000 \\ a^- &= 999 \\ a &= 1 \\ p_a &= 1/1000 \\ q_a &= 1000 \end{aligned}$$

tehát a helyezés kitüntető értéke: log 1000 = 3.

Ha tízfős populációban vagyok az első, akkor

$$\begin{aligned} N &= 10 \\ a^- &= 9 \\ a &= 1 \\ p_a &= 1/10 \\ q_a &= 10, \end{aligned}$$

tehát a helyezés kitüntető értéke: log 10 = 1. Ha ugyanebben a populációban nem első, csak második a vizsgált személy, akkor a számítás a következőképpen változik:

$$\begin{aligned} N &= 10 \\ a^- &= 8 \\ a &= 2 \\ p_a &= 2/10 \\ q_a &= 5, \end{aligned}$$

vagyis a helyezés kitüntető értéke: log 5 = 0,7.

Mi a helyzet akkor, ha holtverseny alakult ki az első és a második helyen? Ennek a

[3] Ez értelemszerűen a vizsgált személyt is magában foglalja.

helyezésnek az előbbi második helynél valahogy kitüntetőbbnek kell lennie, ám nem lehet annyira kitüntető, mint a senki mással meg nem osztott első hely. Hogyan lehet ezekkel az összefüggésekkel egyszerre számot vetni?

A különbséget kifejező értékelő számot meg lehet kapni, ha a státust nemcsak a populáció élvonalához képest értékeljük, hanem ellenkező irányban is, a népesség hátsó peremhez viszonyítva. Ehhez a fenti formulában alkalmazott eljáráshoz hasonlóan járunk el:

Megállapítandó

N: a populáció lélekszáma mellett

b^-: azok száma a populációban, akiknek a helyezése jobb a vizsgált személyénél;

$b = N-b^-$: ennek komplementere, vagyis azoké, akiknek a kiválasztottsága nem jobb:[4]

$p_b = b/N$: a populáció tetszés szerinti egyedére előzetesen számolható valószínűsége annak, hogy az illető bekerül ebbe a hátrányára kiválasztott szűkebb körbe; innen számítandó p_b reciproka:

$$q_b = 1/p_b = N/b. \qquad \text{(2. formula)}$$

A helyezés megbélyegző értéke végül is úgy állapítható meg, mint log q_b.

Ha első vagyok, ennek megbélyegző értéke természetesen 0. Második helyezés esetén tíztagú csoportban:

$$\begin{aligned} b^- &= 1 \\ b &= 9 \\ p_b &= 9/10 \\ q_b &= 1/p_b = 10/9 \\ \log 10/9 &= 0{,}046 \end{aligned}$$

Ezertagú csoportban ugyanez a második helyezés:

$$\begin{aligned} b^- &= 1 \\ b &= 999 \\ p_b &= 999/1000 \\ q_b &= 1/p_b = 1000/999 \\ \log 10/9 &= 0{,}000435 \end{aligned}$$

A helyezés összesített értékét végül is úgy kapjuk meg, hogy kitüntető értékéből levonjuk a megbélyegző értékét:

$$\log q_a - \log q_b. \qquad \text{(3. formula)}$$

Az összesített érték számítását le lehet egyszerűsíteni a következő összefüggések mentén:

$$\log q_a - \log q_b = \log N/a - \log N/b = (\log N - \log a) - (\log N - \log b) =$$
$$= (\log N - \log N) - (\log a - \log b) = \log b - \log a.$$

E képlet segítségével azután az eredeti problémánkra térünk, azaz hogy miképpen különböztessük meg egymástól a három helyezésnek az értékét, amikor *1.* a vizsgált személy az első, *2.* másodmagával osztozik az első helyen, illetve *3.* egy első helyezett mögött a második helyezett. E három esetben az log b – log a értéke:

$$\begin{aligned} 1.\ \log 10 - \log 1 &= 1 - 0 = 1 \\ 2.\ \log 10 - \log 2 &= 1 - 0{,}30 = 0{,}70 \\ 3.\ \log 9 - \log 2 &= 0{,}95 - 0{,}30 = 0{,}65 \end{aligned}$$

[4] Figyelem! $b \neq a^-$, mert engem, magamat is magában foglal, mindazokkal együtt, akiknek a helyezése sem nem jobb, sem nem rosszabb az enyémnél.

A köztes értéket végül is a 2.-nak az adja, hogy *a* értéke akkora, mint a második hely esetében, *b* értéke pedig akkora, mint amekkorára az egyedül elfoglalt első hely esetében számítani lehet.

Érdemes az exkluzivitási mérték alkalmazásával kapható eredményt ellenőrzésül egybevetni azzal, amit intuitíve várnánk. Számítsuk ki például: a megosztott 2–3–4. hely *E*-értékét egy tízfős csoportban, ha valaki harmadmagával holtversenyben van, majd ugyanazt egy ezerfős populációban, összehasonlítva az előtte levő 1. és az utána következő 5. helyezett értékével!

Tízfős csoportban a fenti képletet alkalmazva

$$\log 9 - \log 4 = 0{,}95 - 0{,}60 = 0{,}35$$

lesz a kérdéses érték. Ez, összehasonlítva az előtte lévő első helyezett értékével (= 1), igen nagy különbséget ad, míg a mindjárt az utána következő 5. helyezett számítható értékével (= 0,08), a különbség szintén nem csekély.

Ezerfős populációra a számítandó érték:

$$\log 999 - \log 4 = 3 - 0{,}60 = 2{,}40.$$

Az első helyezés értéke 3. A háromszorosan megosztott második hely értéke: 2,40. Végül a holtversenyben levők után következő 5. helyezett számítható értéke: 2,30.

Itt a 3 – 2,40 – 2,30 között a számítható különbség már sokkal enyhébb, mint az előbbi esetben az 1 – 0,35 – 0,08 között.

A gazdaságpszichológia már egy ideje ismeri azt az összefüggést, amelynek mentén megállapítható volt, hogy a pszichológiai intuíció eltér attól, ami a gazdasági ésszerűség szempontjai szerint a hasznosságnak és valószínűségének együttes figyelembevételével matematikailag számítható. Ilyen eltérést már a Szentpétervári paradoxonban leírtak. Ettől egy lépéssel tovább ment G. Allais annak a paradoxonnak a felfedezésével, amelyet azóta az ő nevén emlegetnek: e szerint a pszichológiai intuíció nem csupán a gazdasági ésszerűségtől tér el, hanem egy pszichológiai ésszerűségtől is, amelyet az jelentene, ha a matematikailag számíthatótól való eltérés maga matematikailag számítható lenne.

Ez utóbbi számítás alapja az a várakozás volna, amely szerint a pszichológiai intuíció konzisztens.[5] Ezzel szemben Allais azt találta, hogy a Bernoulli követői által feltételezett konzisztencia nem létezik, s intuíciónk valójában másképpen tér el az ésszerűen számíthatótól a teljes bizonyosság szomszédságában (ahol a nagyobb valószínűséggel bekövetkező nyereséget preferálja, ha ennek kisebb is az összes bekövetkezésre aggregált összege), mint a bizonyosságtól távoli tartományban (ahol a nagyobb összegű nyereséget részesíti előnyben, ha az aggregált összeget csökkenti is a kedvező bekövetkezés csekély valószínűsége.[6]

Az itt tárgyalt exkluzivitási mérték mármost annak a számítását kívánja megközelíteni, ahogyan intuíciónk eltér attól a számítástól, amely szerint állítólag ésszerűen várható volna, hogyan tér el attól a számítástól, amelynek mentén ésszerűen kellene döntenie. Ezért próbálkozunk a számítás újabb meg újabb korrekcióival követni a téves intuíciót.

[5] Ezzel a várakozással kapcsolatosan Scitovsky Tibor így ír: „Mi az ízlést rendszerint változatlannak vesszük, és nagy súlyt helyezünk arra, hogy az egyén preferenciafüggvénye konzisztens és tranzitív legyen. A közgazdászok által végzett minden második kísérletet doktorjelöltökön követték el, és arra szánták, hogy bizonyítsák ez utóbbiaknál a preferenciák tranzitív jellegét. Az ifjú diplomásokat egy sor páros választási helyzetnek tették ki, és úgy vették, hogy választásaikkal preferenciáikat árulják el, ezért az egymást követő választásokat összehasonlítva nézték meg, vajon konzisztensek-e ezek. Egy jó viseletű doktorjelölt (...) esetében feltehető, hogy ha valaki *A*-t preferálja *B*-vel szemben, *B*-t pedig *C*-vel szemben, akkor *A*-t előnyben fogja részesíteni *C*-vel szemben. De hogy miért kell valakinek azt várnia a fogyasztó preferenciáitól, hogy konzisztensek és tranzitívek legyenek, ez mindig rejtély volt a számomra." (*Scitovsky* [1986] 21. o.)

[6] Vö. Allais szócikkével: Allais-paradox. The new Palgrave. A dictionary of economics, 1. kötet.

A baj ugyanis például az, hogy a csoporton belüli utolsó helyezések összehasonlításakor a fentebbiek szerint számítható érték különbségeit intuíciónk már nem tudja a maga becsléseihez közelítőnek felismerni. Az a helyzet, hogy e számítás számára egy populáció szimmetrikus lenne, tehát a hátulról számított helyek között ugyanakkora értékbeli különbségnek kellene lenniük, mint az elölről számított helyek között: például a tízfős csoportban, amint az első két hely értéke – láttuk – 1, illetve 0,65, hasonlóképpen az utolsó, illetve az utolsó előtti hely értéke –1, illetve –0,65, miközben intuíciónk ez utóbbi két hely között sokkal kisebb különbséget érez. Még inkább ez a viszony az ezerfős populációban, ahol a 999. és az 1000. hely között intuitíve alig tennénk különbséget.

Ezért a helyezési értékek számításában helyén való a megbélyegző érték korrigálása, méghozzá – ez utóbbi különbségnél fogva – annál nagyobb mértékben, minél nagyobb létszámú a népesség, amelyen belül értékelünk. Ilyen korrekcióra ad lehetőséget, ha a kiszámított megbélyegző értéket osztjuk a lélekszám logaritmusának 1-gyel megnövelt értékével (tízfős csoport esetében például 2-vel, ezerfős populáció esetében 4-gyel).

Az érték számításának ennek megfelelően korrigált képlete:

$$\log p_a - \log p_b(\log N+1) \qquad \text{(4. formula)}$$

Ez, sajnos, bonyolultabb annál a leegyszerűsített formulánál, amellyel eddig dolgoztunk, viszont érdemes az *1. táblázatba* összesítve megnézni, hogy az általunk vizsgált kétféle népesség eddig szóba került helyeire milyen értékeket kapunk. Az értékek megjelölésére alkalmazott számoknál megszabadulhatunk a nehézkes tizedes törtek jó részétől, ha valamennyi értéket – önkényesen, de következetesen – megszorozzuk 100-zal.

1. táblázat

Helyezés	*E*-érték	
	tízfős csoport	ezerfős populáció
1. hely	100	300
Másodmagával megosztott 1. hely	70	270
2. hely	68	270
Harmadmagával megosztott 2. hely	37,5	240
5. hely	19	230
Utolsó előtti hely	–30	–67,5
Utolsó hely	–50	–75

A társadalmi kategorizálás torzító hatása

A harmadmagával megosztott 2. hely úgy áll elő, hogy valamilyen teljesítményben mindhárman *egyenlő mértékben* lemaradnak valaki mögött, aki ezáltal az első helyezett lesz, de ugyanakkor megelőzik a többieket. Előállhat azonban másképpen is: úgy, hogy hármuk közösségét nem teljesítményük egyenlő mértéke teremti, hanem az, hogy egy csoportba tartoznak s a csoport együttes teljesítménye helyezi őket kollektíve egy őket megelőző mögé és a többiek elé. Ilyenkor kiválóságuk két tényezőből tevődik össze: az egyik a csoporté a populáción belül, a másik az egyes egyéneké a csoporton belül.

Példánkban a definiált csoport 100 *E*-értékét már az iménti számításból tudjuk: tízfős populáción belül ez 37,5. A háromtagú csoporton belül pedig az egyéni kiválósági értékek sorra:

1. helyezett: [log3 – log1/(log3 + 1)] · 100 = 47,7
2. helyezett: [log3/2 –log3/2/(log3 + 1)]·100 = 5,7
3. helyezett: [log1 – log3/(log3 + 1)] · 100 = –32,5

nem teljesen pontosak az értékek!!

A kiválasztottsági értéket, úgy tűnik, megkaphatjuk, ha a csoport *E*-értékét a populáción belül és az egyénét a csoporton belül összeadjuk. Esetünkben ez sorra közelítően 85, 43 és 5,2 lenne.

Ugyancsak az *1. táblázatból* következtethető, hogy ezerfős populáción belül az első helyezett mögé szorult háromtagú csoport értéke 240. Ebből kapjuk azt az értéket, amellyel három tagjának mindegyikét kitünteti a csoport. Ha egy ilyen csoporton belül az 1., a 2. és a 3. helyezett a maga csoporton belüli helyzetével is számol, akkor összesített értékük: 290, 245 és 210.

A két számtriász egymással való összevetéséből látható, amit megérzéseink alapján várnánk: a tízfős populáción belül a csoport kiválasztottsági értékének a hátterében nagyobb a csoporton belül az egyének közötti különbség *E*-értékükre nézve; az ezerfős populáción belül ugyanez a csoporton belüli különbség már relatíve elenyészik, és az egyesek *E*-értéke sokkal inkább attól függ, mennyire exkluzív a csoport helyezése a populáción belül, mintsem attól, mennyire az az egyén helye a csoportján belül.

Amiért az összegezett exkluzivitási értéket mégsem lehet a két érték egyszerű összeadásával kiszámítani, az a *társadalmi kategorizálás* torzító hatásának tudható be: amikor egyének valamilyen társadalmi kategóriába, például csoportba vannak – mások vagy saját maguk által – besorolva, akkor a kategóriába nem tartozó más személyekkel szemben mutatkozó különbségeiket eltúlozzák, azokat pedig, amelyek csoportbeli tagtársaik tekintetében állnak fenn, *bagatellizálják*. (Vö. *Garai* [1998] 70–71. o.)

Ezen a ponton egy további korrekcióra van szükség, ez kalkulálhatóvá teszi azt is, hogy a kategóriahatáron az exkluzivitási érték ilyen értelemben a számítottnál nagyobb mértékben növekszik, meg azt is, hogy a kategórián belül, ha az egyének között nincs holtverseny, a különbség kisebb mértékű lesz, mint az az eddigiek alapján számítható lenne. Ennek az újabb korrekciónak itt csak a jelzésére vállalkozhatunk.

A versenyző költsége és haszna

Megállapítható-e az exkluzivitási mérték alkalmazásával egy gazdaságpszichológiai számításban, mennyi forintban, rubelben, dollárban fejezhető ki annak a kiválóságnak az értéke, hogy valaki például egy száz főt számláló populációban a hetedik?

Be kell ismerni, hogy a módszerünk ilyen számításra nem alkalmas: a társadalmi identitással csak mint viszonnyal tud számolni, tehát a társadalmi státus értékével is csak egy másik státuséhoz viszonyítva.

Kiszámítható-e, mennyi pénzt ér meg számomra, hogy például egy száz főt számláló sorban álló populációnak 9. helyéről előre lépjek például a 7. helyre? Attól függ. Az exkluzivitási mérték valójában az ilyen viszonyokkal *történelmi előzményeikhez viszonyítva* tud számolni.

Így ha előzetesen a 9. helyre úgy került valaki, hogy a 13. helyről küzdötte magát előre, akkor kiszámítható, hogy erőfeszítésével 87-ről 103-ra, vagyis 16 ponttal javította *E*-értékét. Tegyük fel, hogy az iparkodás, amelynek árán ez neki sikerült, 400 dollárral ekvivalens értékű. Minthogy ilyen előzmények (és csakis ezek!) egy *E*-pontnyi javulás „díját" számára (és csakis az ő számára!) 25 dollárnak mutatják, ezekhez viszonyítva meg lehet adni a választ a fenti kérdésre: a 7. helynek 115 pont, vagyis a 9. helyénél mindössze 12 ponttal lévén jobb az értéke, ennek az újabb előremenetelnek 300 dollár a pénzben kifejezhető értéke.

Az exkluzivitási mérték használatakor valójában minden egyes lépésnél számításba kell venni az egymással folytatott versenynek azt a következményét is, amelynek megfe-

lelően az elmaradt erőfeszítés nem csupán a státusban való emelkedés elmaradását eredményezheti, hanem státusban való süllyedést is a maguk erőfeszítéseit közben esetleg megtevő versenytársakkal szemben.

Az előbbi példával szólva, ha vizsgált személy nem teszi meg a 7. helyre lépéshez szükséges erőfeszítést, akkor előfordulhat, hogy az előrelépés alternatívája nem a megmaradás a 9. helyen, hanem a visszacsúszás a versengő többiekhez képest. Ha e fejlemény akár csak egy hellyel sorolná is hátrább, a 98,6 pontot érő 10. helyre, egy ilyen veszélynek a hátterén máris változna a 7. helyre való előretörés értéke, mégpedig kétszeresen is. Először azért, mert a visszacsúszás utólag átértékelné a múltbeli teljesítményt: neki megfelelően a 400 dollárral ekvivalens értékű iparkodás nem 16 ponttal javította volna *E*-értékét, hanem (87-ről 98,6-ra) mindössze 11,6 ponttal, s így egy *E*-pontnyi javulás „díját" a történelem az újabb történéssel kiegészülve 25 dollár helyett 34,5 dollárnak mutatná. Másodszor, az új erőfeszítés megtétele a meg nem tételéhez képest, amikor a 10. helyett a 7. helyet biztosítja számára, nem 12 pontos emelkedést valósít meg a státusban, hanem 16,4 pontosat. E kettős különbség tekintetbe vételével a kérdéses státusbeli változás nem 300 dollárral ekvivalens értékű erőfeszítést ér meg, hanem 566-ot.

A számítást alkalmazni lehet a cikkünk bevezetőjében feltett kérdésre is. A példában említett két ország, amikor hitelképességére nézve a világ összes országa között holtversenyben a 26–27. helyet foglalja el, olyan helyen állnak, amelynek *E*-értéke 78,5 pont, a 24. helyre előresorolt *A* országé pedig 84 pont. Az exkluzivitási mérték éppúgy nem segít válaszolni arra a kérdésre, hogy megér-e ez neki kétmilliárd dollárt, mint arra a másikra, vajon érdemes volt-e *B* országnak engednie magát visszasorolni a nem egészen 57 pontot érő 43. helyre 1,4 milliárd dollár felének a megtakarításáért. A válaszhoz a két adatsor viszonyítása közelít. Feltételezve, hogy az egymással korábban azonos besorolású két ország azonos magatartás esetén továbbra is azonos elbánásban részesült volna, ahhoz hogy *A* ország 57 helyett 84 pontot érő helyen találja magát, a kettő közötti 27 pontos különbözetet fizette meg azzal az egymilliárd dollárral, amelyet – esedékes adósságszolgálatának a felét – számíthatóan neki is elengedtek volna; ugyanekkora, 27 pontos *E*-értékvesztéssel fizetett *B* a 0,7 milliárd dollárnyi forrásmegtakarításért. Ezek után azt megítélni, vajon megérte-e *A* országnak az *E*-érték egy-egy pontjáért fizetett 37 millió dollár, illetve *B* országnak, hogy minden százmillió dollárért valamivel több, mint 8 pontot veszített *E*-értékéből, már csak az egyik, illetve a másik ország előtörténetéből tudjuk, vagyis úgy, hogy számításba vesszük, korábban melyikük mekkora pénzbeli áldozatot hozott státusának egy-egy ponttal való növeléséért és viszont.

Az elmondottakból következik, hogy az erőfeszítések elmaradásáért nemcsak az előbbre jutás elmaradásával fizetünk, hanem azzal is, hogy az egyszer beállított helyről lecsúszunk, ez felveti azt a kérdést, hogy mennyit ér, ha ez nem következik be, ha tartani tudjuk az egyszer megszerzett helyet.

Korábbi példánkban a vizsgált személy a 13. helyről tört előre a 9 helyre, mégpedig úgy, hogy 16 ponttal javította az *E*-értéket 400 dollár vagy ezzel egyenértékű erőfeszítés árán. A 10. helyre való visszacsúszás tekintetbe vételével korrigált értékét egy *E*-pontnyi előrehaladásnak a fentebbi számításból már ismerjük: 34,50 dollár. Ha a 98,6 pontot érő 10. hely helyett megtartja a 103 pontot érő 9.-et, a különbség 4,4 pont, amelynek ára számára ilyen előzmények után 152 dollár – több mint a fele annak az erőfeszítésnek, amelynek árán eredetileg sikerült a 13. helyről a 9. helyre előre jutnia. A versenyző fut a pénze után, amelyet egyszer ráköltött a sikerre. Ha újabb erőfeszítés híján nem is a 10., hanem a 11. helyre fenyegetné a visszacsúszás, ez visszamenőleges érvénnyel már 54,80 dollárra módosítaná egyetlen *E*-pont értékét, miközben 8,7 pontra növelné a versenyző elmaradását az egyszer már elért helyezés értékétől, amelynek puszta megőrzéséért immáron majdnem 480 dollárt érő újabb erőfeszítésre kell, hogy készen álljon ez a versenyző, vagyis jóval nagyobbra, mint amekkorával az eredményét eredetileg beállította.

Az exkluzivitási mérték nemcsak annak előírására alkalmas, hogy milyen legyen a státussal és a pénzzel kapcsolatos ésszerű számítás, hanem annak prognosztizáló leírásá-

ra is, hogy milyen lesz ténylegesen. Ezt mindennapi tapasztalatok és gazdaságpszichológiai kísérletek egyaránt tanúsítják.

Két gazdaságpszichológiai kísérlet. Egy kísérlet minden résztvevőjének külön-külön meg kellett jelölnie egy árjegyzékből, hogy a rendelkezésére bocsátott 1000 dollárt milyen áruk beszerzésére fordítaná – volt olyan áru, amelyet a 100 részvevő közül csak hárman választottak, ám olyan is volt, amelyet 41-en. Valamennyiük választásának összesített eredményéről mindegyikük visszajelzést kapott, amelyet egy ponton torzítottak: arról az árucikkről, amelyet az illető maga első helyen választott, úgy tájékoztatták, mintha azt összesen 49-en helyezték volna választásaik élére.

A kísérleti személyek ezután azt a közlést kapták, hogy a raktárban, ahova egyesével léphetnek be vásárolni, a készlet elég ahhoz, hogy mind a százan elkölthessék a pénzüket, ám minden egyes áruféleségből csak három van. Ezzel a vásárlás szempontjából sorsdöntőnek tüntették fel a vásárlók sorrendjét: csak az első három lehetett biztos benne, hogy az általa mindenekelőtt keresett áruhoz ténylegesen hozzájut.

Ilyen előzmények után a kísérleti személyek sorban állásuk helyét is megvásárolhatták 1000 dollárjukból: a komputer az e célra felajánlott pénzösszeg sorrendjében helyezte el az embereket, akik az összeg növelésével javíthattak helyzetükön, miközben versenytársaik ugyanilyen célú korrekciói ronthatták az ilyen növelések eredményességét.

Az árverés első menetében a száz részvevő közül húszan voltak, akik kerek 100 dollárral próbálkoztak, s 10-10 volt azok száma, akik a majdnem ennyire kerek 50, illetve 150 dollárt jelölték meg. Az áhított első helyet ekkor 170 dollárral szerezte meg valaki, de a nyomában ketten is voltak, akik 160 dollár fejében osztoztak a 2.–3. helyen. Érthető okokból az élbolyban, ahol a megajánlott 150–160–170 dollár között alig, viszont az ennek fejében elfoglalható 1., illetve 13. hely között óriási volt a különbség, igen erős nyomás érvényesült, hogy az ember rálicitálással javítson a maga helyezésén, illetve ne engedje azt mások ráajánlása által rontani. Közben, főleg a mezőny hátulsó végén az a tendencia is megfigyelhető volt, hogy azok az emberek, akik például 30–40 dollárral csak az utolsó helyek valamelyikét tudták megvásárolni, a továbbiakban tudomásul vették e rossz helyezést, és csökkentették megajánlásaikat, felismervén, hogy, például az utolsó helyért nem muszáj 30 dollárt fizetni, minthogy ez ingyen is megszerezhető.

Mindeközben az árverés egészét korlátozta az az összefüggés, hogy minél többet szánt az ember arra, hogy a maga számára biztosítsa, hogy szabadon választhassa meg az árukat, amelyeket a pénzéért megvásárol, annál kevesebb pénze maradt, hogy megvásárolhassa az árukat, amelyeket szabadon megválasztott.

A kísérleti személyek által kapott instrukció azt a játékszabályt jelölte meg, hogy a játék végeredményét abban a pillanatban rögzíti a komputer, amikor a játékosok között eltűnik a holtverseny. Amikor azután az egyenlő tétek növelésével/csökkentésével ez végül is bekövetkezett, akkor igen érdekes volt megállapítani, hogy az arányok azok között az összegek között, amelyeket az egyes helyezésekért a versengők hajlandónak mutatkoztak volna kifizetni, jól egyeztek azokkal az arányokkal, amelyeket az exkluzivitási mérték alapján lehet számítani.[7]

Ebben a kísérletben a licitálás során megajánlott pénzösszeget a játékszabályok szerint csak a végén kellett (volna) ténylegesen kifizetni. Másképp alakul a játék, amikor a licitálást azonnal teljesíteni kell. Ilyenkor áll elő a fent említett jelenség, amikor a verseny úgy fenyeget a visszacsúszás veszélyével, hogy a versenyző fut a pénze után. Az ezzel kapcsolatos fenti számításból az is kiderül, hogy minél nagyobb mértékű lenne a visszacsúszás, annál nagyobb erőfeszítésre késztetné a versenyzőt a törekvés, hogy tartsa az egyszer megszerzett helyet, s ha a visszacsúszás olyan mértékű, hogy az ember a megtett erőfeszítések ellenére az eredeti helyén találja magát, ez olyan további erőfeszítésre hajlamosít, amelynek számítható nagysága végtelen.

[7] Százfős populáció sorban álló tagjainak *E*-értékét a tanulmány végén található táblázat tünteti fel.

A kísérletben az utolsó helyért megajánlott 0 dollárral szemben az utolsó előtti helyért 10 dollárt ajánlottak – a táblázatból leolvasható többletérték: 10,7. Az első helyért végül 270 dollárt ajánlottak – a táblázat szerint ez a hely az utolsónál 267,7 ponttal ér többet. A második helyhez képest ez a többlet már csak 30 pont – s a kísérletben a két helyért megajánlott összegek különbsége 30 dollár. A középmezőnyben a szomszédos helyekért megajánlott összegek különbsége 1–1 dollár, amint az *E*-mérték által számított különbség 1 pont.

Ezt az összefüggést nyilvánítja az a kísérlet, amelynek résztvevői egy dolláros bankjegyre licitálhattak 1 centes kikiáltási ár mellett azzal a feltétellel, hogy a végén a megajánlott összeget nemcsak annak kell megfizetnie, aki a legnagyobb ajánlatával elnyeri a dollárt, hanem annak is, aki a második legnagyobb ajánlatával – nem nyer semmit. Ebben a kísérletben volt, aki 20 dollárt volt hajlandó fizetni, nehogy 19,98 dolláros fizetség ellenében a 2. helyen találja magát, amelyet az elején ingyen is megszerezhetett volna (*Shubik* [1971]; ugyanilyen struktúrájú versengés más példáit mutatja be *Mérő* [1996]).

Az *E*-mérték mint a humán erőforrással való gazdálkodás eszköze

A humán erőforrással való gazdálkodáshoz szükséges, hogy valamiképpen számolni lehessen az ember teljesítőképességével. A pszichológiának még akkor sem könnyű feladat ebben részt vennie, ha az emberi teljesítőképesség összetevőit *minőségileg* akarja azonosítani; minőségen egy megrögzött hagyomány mentén az egyének különféle tulajdonságát érti, ami azután tág teret ad az egyes pszichológusok önkényének, amellyel a fontos lelki tulajdonságokat lajstromba veszik. Erre épülnek olyan más eljárások is, amelyek azt ígérik, hogy a nehezen azonosítható minőségi jellemzőkhöz még *mennyiségeket* is rendelnek: meg tudják mérni, kinek-kinek mekkora például az intelligenciája vagy a kreativitása.

Nem kétséges, hogy amikor a humán erőforrással való gazdálkodáshoz a pszichológus így próbál piacképes szolgáltatásokat kínálni, többnyire jóhiszeműen jár el. E cikk terjedelmén is és tartalmán is túlmenne azoknak az érveknek az előadása,[8] amelyek mégis kételyeket keltettek bennem azzal kapcsolatban, hogy egy ilyen vállakozástól várható-e eredmény, és arra késztettek, hogy hasonló vizsgálódásokban a tulajdonságokról a viszonyokra helyezzem át a hengysúlyt. Az exkluzivitási mérték ugyanakkor lehetőséget teremt rá, hogy az emberi teljesítőképességgel *mint viszonnyal számoljunk,* akár számszaki szigorúsággal. Például úgy, hogy egy-egy teljesítményt nem az egyén valamilyen tulajdonságának megnyilvánulásaként értékelünk, feltételezve, hogy annak valamilyen mérhető adata mennyiségileg jellemzi őt, hanem a teljesítmények valamifajta viszonyából – ilyen például a rangsoruk, amely alapján *E*-értékét lehet számítani.

Kérdés, hogyan tegyük fel, hogy valamilyen teljesítmény a vizsgált személyt egy tízfős népességből első helyre sorolja, míg egy másik teljesítmény a kilencediknek, más szóval az utolsó előttinek. Vajon a két szempont együttes alkalmazása milyennek definiálja értékét? Lehetséges-e, hogy az 1. és a 9. hely értékének az átlagolása olyan értéket eredményez, amilyent a két hely közötti középső hely – az 5. – biztosítana? S vajon ugyanaz-e az összegezés eredménye, ha a vizsgált személy ezerfős populációban szerzi meg az 1., illetve a 9. helyezést? Ha az előzőekben azt láttuk, hogy a sorba rendezést megérzéseink alapján nem tekintjük szimmetrikusnak, akkor a helyek sorszámának az átlagolását semmire sem tudjuk használni: ha az 1. helyről hátrakerül valaki a 2. helyre, sokkal többet veszít, mint ha a 9 helyről előrelép a 8. helyre, miközben a 2. és a 8. helynek ilyen „átlagolása" ugyanazt az 5. helyet mutatná eredményül. S ha ténylegesen bekövetkezne, hogy például egy sportoló egy versenyen az egyik sportágban addig elfoglalt 1. helyéről visszacsúszna az 5. helyre, biztosan nem vigasztalná őt, ha közben egy másik sportágban a 9. helyről előrejönne szintén az 5 helyre: valószínűleg sokkal nagyobbnak érezné a veszteségét, mint a nyereségét.

[8] Ezeket máshol már részletesen bemutattam (lásd *Garai* [1998], különösen A szociális identitás című fejezet).

Máshogyan alakul megérzéseink szempontjából egy olyan átlagolás, amely az *E*-értékkel operál. Tízfős populáción belül az *E*-érték

az 1. helyezettnél: 100,
a 9. helyezettnél: -30,
az 1. és a 9. helyezés átlagos értéke: 35,

ami nemcsak az 5. helyezett értékénél (19) jóval nagyobb, de még a 4. helyezett értékénél (32) is valamelyest.

Mindenesetre itt az 1. helyezett értékét a 9. helyezés az átlagoláskor 65 százalékkal lerontja. Más a helyzet ezerfős populáción belül, ahol a 9. helyezés is az élmezőnyhöz sorolja az embert. Ennek megfelelően azt várnánk, hogy a vele való átlagolás még jóval kevésbé rontja le a más teljesítmény alapján kapott 1. helyezés értékét. Ez a várakozás teljesül is, amikor az összefüggést az exkluzivitási mérték alkalmazásával tekintjük:

1. helyezett: 300,
9. helyezett: 204,
az 1. és a 9. helyezés átlagos értéke: 252,

ami éppen a 3. helyezett értékével egyenlő. S itt az 1. helyezett értékét a 9. helyezéssel való átlagolás mindössze 16 százalékkal csökkenti.

Mindeddig hallgatólagosan feltételeztük, hogy az a teljesítmény, amelynek mentén a vizsgált személy, csoport, netán állam a hasonlókkal összemérve az elsőnek bizonyul, és az, amelyben a kilencediknek, egyenlő fontosságú abból a szempontból, amelyből az összehasonlítást végezzük. Ám mi van akkor, ha ez nem így van?[9] Hogyan lehet kétféle rangsor értékeit átlagolni? Lehet-e egyáltalán? Nyilvánvalóan attól függ e kérdésre adható válasz, hogy meg tudjuk-e állapítani az értékelés melyik kritériumának mekkora a súlya.

Ha a súly megállapításán azt értjük, hogy az egyes tényezőket valamely objektív mérőeszközzel mérjük, akkor megint csak azt kell megállapítanunk, hogy ilyen súlyozás az esetek igen nagy hányadában nem lehetséges. Amit azonban majdnem mindig el lehet végezni, az a különböző tényezőknek valamiféle lexikografikus rendezése az értékelés szempontjából.

Legyen *K, L, M* és *N* négy olyan teljesítmény fontossági sorrendje, amelyre nézve rangsoroljuk egy csoport tagjait. Tegyük fel, hogy

K-ra nézve *A, B, C* és *D* a csoporttagok sorrendje,
L-et tekintve *B, C, D* és *A*,
M-re vonatkozóan *C, D, A* és *B*, végül
N-et illetően *D, A, B* és *C*.

Négytagú csoportra alkalmazva a 4. formulát, az egyes helyezések *E*-értéke:

1. hely: 60,
2. hely: 22,3,
3. hely: -6,3,
4. hely: -37,6.

Ennek alapján az imént mondottakat – a csoport egyes tagjaitra, illetve az egyes teljesítményekre figyelemmel – a *2. táblázatban* lehetne összefoglalni.

[9] Valaki például első a maga csoportjában a tekintetben, hogy megadott idő alatt a legtöbbet fejti meg a fejtörők adott készletéből, de már csak a kilencedik egy olyan bajnokságon, amelyen ugyanez a csoport azt rangsorolja, hogy tagjai közül ki milyen magasra tud fára mászni.

2. táblázat
A csoport tagjainak *E*-értéke a különböző teljesítményeket tekintve

Csoport-tagok	*K*	*L*	*M*	*N*
	tekintetében			
A	60,0	-37,6	-6,3	22,3
B	22,3	60,0	-37,6	-6,3
C	-6,3	22,3	60,0	-37,6
D	-37,6	-6,3	22,3	60,0

Miképpen lehet tekintetbe venni *K, L, M* és *N* szempontjának súlybeli különbségét? Minthogy e négy szempont között is rangsort állapítottunk meg, alkalmazható rájuk is az exkluzivitási mérték: alkalmazásával megkapjuk azokat a – *K* oszlopában legnagyobb s a további oszlopokban egyre kisebb – szorzószámokat, amelyek révén a *2. táblázatban* feltüntetett értékekből súlyozott értékeket nyerhetünk.

Ezúttal is megszorításokkal kell élnünk. Az első megszorítás szerint itt nem alkalmazható az iménti 4. formula, mert ez – amint az imént is láthattuk – az utolsó helyekre nézve negatív értékeket ad, márpedig itt olyan rangsorról van szó, amelyhez nem rendelhető negatív érték. Ennek a legjobban az 1. formula felel meg, ahol a legrosszabb helyezésnek az *E*-értéke 0.

A második megszorítás ez utóbbi ténnyel függ össze: ha a tényezők között van olyan, amelynek a szorzója 0, ez azt jelenti, hogy e tényezőnek nincs súlya – nem tényező. Hogy a legkevésbé fontos tényező is valamelyest tényező legyen, újra alkalmazzuk az egyszer már bevetett fogást: önkényesen, de következetesen transzponálva valamennyi számítás valamennyi értékét oly módon, hogy az utolsó szóban forgó teljesítmény után beiktatunk a számítás tényezői közé egy „utolsó utánit", azoknak a teljesítményeknek a képviseletében, amelyek nem jöttek szóba alanyaik rangsorának – mégoly csekély mértékű – befolyásolásakor sem. Így az 1. formulát *N* helyett $(N+1)$-re alkalmazzuk.

Esetünkben 4 helyett 5-re. A megfelelő tényezőkre így kapott *E*-értékek:

K: 0,699,
L: 0,398,
M: 0,222,
N: 0,097,

Az egyének az egyes tényezőkre vonatkozóan kapott *E*-értékén azonban a korrekciót nem közvetlenül ezekkel a számokkal végezzük, mert a velük való szorzás az értéket úgy torzítja el, hogy az nem lenne többé alkalmas a más feltételek között vagy másokon számított *E*-értékkel való összehasonlításra. Ezért a torzítás ellensúlyozására a korrekcióhoz használandó fenti értékeket osztjuk ezek átlagával (0,354), s a továbbiakban az így kapott hányadosokkal számolunk:

K: 1,975,
L: 1,124,
M: 0,627,
N: 0,274.

Ezek után a kritérium súlyának megfelelően súlyozva az *E*-értéket, amelyet az egyes teljesítmények tekintetében megállapítható rangsorból számítottunk, a *3. táblázatbeli* eredményt kapjuk.

3. táblázat

A csoport tagjainak *E*-értéke a különböző teljesítmények rangsorának megfelelően súlyozva

Csoport-tagok	*K*	*L*	*M*	*N*	Összesített átlagérték
	tekintetében súlyozva				
	1,975-szer	1,124-szer	0,627-szer	0,274-szer	
A	119,0	-42,3	-3,95	6,1	19,7
B	44,0	67,4	-23,6	-1,73	21,5
C	-12,4	25,0	37,6	-10,3	10,0
D	-74,3	-7,1	14,0	16,4	-12,8

Mindeddig úgy vettük, mintha az egyes teljesítményeknek, ha abszolút értékük nem is mérhető, de fontossági rangsoruk, valamint a teljesítményt nyújtóknak ebben a minőségükben való rangsora valamiképpen objektíve megállapítható lenne. E-ponton azonban ki kell jelentenünk, hogy ez a feltétel az emberi erőforrással való gazdálkodásnak nem csekély hányadában szintén nem teljesül. Ilyenkor a rangsort (mind a személyekre, mind pedig rangsoroltatásuk kritériumaira vonatkozóan) csak zsűrizés állapíthatja meg. Az eljárást azonban az exkluzivitási mérték alkalmazása akkor is elősegíti a maga átlagszámítási lehetőségeivel.

A zsűri állhat szakemberekből, például pszichológusokból, akiknek azonban ilyenkor tudatában kell lenniük annak, hogy *nem objektív mérést végeznek, hanem szubjektív becslést.* E becslésben a tudományt nem valamilyen általa kimunkált mérőeszköz képviseli, csak azoknak a szakembereknek a felhalmozott tudományos tapasztalata, akik ilyenkor ennek hátterén a maguk intuícióját működtetik.

A zsűri azonban szakemberek helyett állhat magukból az érdekeltekből is, akiknek a rangsorokat megállapító teljesítményét ilyenkor éppen az javítja, hogy érdekeltek az optimális megoldás megtalálásában. Az exkluzivitási mérték a maga kettős eljárásával (a személyek rangsorolása előtt a rangsoroltatás kritériumainak rangsorolása) ilyenkor szintén előnyösen különbözteti meg ennek az eljárásnak a hatásfokát az egyszerű választásétól.

A megfelelő személy kiválasztása. Befejezésül egy olyan mintát mutatok be, amelyben egy csoport *E*-mérték alkalmazásával választotta ki tagjai közül azt a személyt, aki meghatározott csoportfunkciót optimálisan tud betölteni. A bemutató egyszerűsítése céljából a csoportot is négytagúnak veszem, meg a rangsorolás kritériumának a számát is négynek – ez lehetővé teszi a legutóbbi levezetés (például az *E*-értékek nagyságára vonatkozó) tapasztalatainak hasznosítását:

Az eljárás első szakaszában a csoport tagjai nyilatkoznak arról, hogy milyen tulajdonságokat[10] tekintenek a legfontosabbaknak a szóban forgó csoportfunkcióra. A négy csoporttag válaszai:

A: egyedül a tehetség;
B: 1. tehetség; 2. külső kapcsolatok, összeköttetések, amelyek bármikor mozgósíthatók, ha a csoportnak szüksége van rá;
C: 1. szorgalom; 2. tehetség; 3. megjelenés; 4. kapcsolatok;
D: 1. szorgalom; 2. tehetség; 3. kapcsolatok; 4. megjelenés.

E populációban tehát összesen négy kritérium került szóba; azt pedig a legutóbbi levezetésből tudjuk, hogy annak a kritériumnak, amelyet négyből első helyen említenek, kitüntetettségi értéke

[10] Ebben az eljárásban a rangsoroltatás kritériumaként nem aktuális teljesítményeket vizsgáltunk, hanem – az alkalmazott pszichológia eljárásaihoz jobban közelítő, s ezért velük az összehasonlítást megkönnyítő módon – tulajdonságokat, amelyek a pszichológusok nagy része számára potenciális teljesítményt jelentenek. E tulajdonságukat rangsorukban tekintettük, tehát viszonyként számoltunk vele.

0,699; második helyen: 0,398; harmadikon: 0,222; negyedik helyen: 0,097; végül ha szóba sem kerül: 0. Ennek megfelelően a kritériumok súlyozását a *4. táblázat* tartalmazza.

4. táblázat
A kritériumok súlyozása

Kritérium	*A*	*B*	*C*	*D*	Átlag
Tehetség	0,699	0,699	0,398	0,398	0,549
Szorgalom	0,000	0,000	0,699	0,699	0,350
Kapcsolat	0,000	0,398	0,097	0,222	0,179
Megjelenés	0,000	0,000	0,222	0,097	0,080

A továbbiakban majd a különböző személyeknél az egyes kritériumokra előálló *E*-értékeket ezekkel az értékekkel kell sorra súlyozni. Pontosabban, e négy korrekciós tényezőt itt is, mint fent, osztjuk négyük átlagával (0,290). Tehát a kritériumok értékének súlyozott szorzószámai:

Tehetség: 1,893,
Szorgalom: 1,207,
Kapcsolat: 0,617,
Megjelenés: 0,276.

Így a csoportátlagokra vonatkoztatott számításokhoz célszerű mindjárt ezekkel a számokkal szorozni azokat az *E*-értékeket, amelyeket tehetségükre, szorgalmukra, kapcsolataikra, illetve megjelenésükre nyertek el az egyes csoporttagok abban az ítélkezésben, amelyben mind a négyen részt vettek mint zsűritagok. Akit a sorban megjelölt személyek közül az egyes táblázatok tételére nézve az oszlop tetején megjelölt személy[11] a legjobbnak ítél, az tőle – a fent már alkalmazott számításnak megfelelően – 60, a második helyezett 22,3, a harmadik –6,3 és a negyedik –37,6 pontot kap. Az utolsó oszlop a négy rangsorolásnak megfelelő *E*-érték átlagát mutatja *(7. táblázat)*.

A kérdéses csoportfunkcióra nézve a csoportítélet összegezése a tehetséget ítélte a legfontosabb tulajdonságnak. Ezt a tulajdonságot a csoportítélet további összegezése a leginkább *A*-ban találta meg. Az ilyen csoportban, ha demokratikus szavazással történik a kiválasztás, erős a valószínűsége, hogy a preferált kritériumot szem előtt tartva, *A*-t fogják megválasztani.

Ha nem egy tulajdonságot mérünk meg, hanem az exkluzivitási mérték segítségével valamennyi tulajdonsággal számolunk, akkor ez a számítás – például esetünkben – hozzásegít annak a felismeréséhez, hogy a szóban forgó személyt ketten is megelőzték (*C* és mindenekelőtt *B*).

Persze, az exkluzivitási mérték nem teremt demokráciát. De ha a demokrácia szerkezete már adott, ennek működését optimalizálni tudja azáltal, hogy eszközt nyújt ahhoz, hogy a demokrácia keretein belül az emberi viszonyoknak egyszerre több dimenziójával tudjunk számolni. Ugyanígy: az exkluzivitási mérték nem teremt racionális gazdálkodást sem, de ha a racionális gazdálkodás kerete már adott, eszközt nyújt ahhoz, hogy az ésszerűség kritériumai között az anyagi erőforrás dimenziója mellett az emberi erőforrását is számításba tudjuk venni.

[11] A gondolatkísérletben azt a feltevést alkalmaztam, hogy a bemutatott zsűrizésben az egyes csoporttagok saját magukat is besorolják az általuk becsült rangsorba.

5. táblázat

Csoport-tagok	*A*	*B*	*C*	*D*	Átlag
	mint zsűritag				
	Tehetség				
A	60	22,3	22,3	22,3	31,7
B	22,3	60	-6,3	-6,3	17,4
C	-6,3	-6,3	60	-37,6	2,5
D	-37,6	-37,6	-37,6	60	-13,2
	Szorgalom				
A	22,3	-37,6	-37,6	-37,6	-22,6
B	60	22,3	60	60	50,6
C	-6,3	60	22,3	-6,3	17,4
D	-37,6	-6,3	-6,3	22,3	-7,0
	Kapcsolat				
A	-6,3	-37,6	22,3	22,3	0,2
B	-37,6	-6,3	-37,6	-37,6	-29,8
C	60	60	-6,3	60	43,4
D	22,3	22,3	60	-6,3	24,6
	Megjelenés				
A	-37,6	22,3	22,3	60	16,8
B	22,3	-37,6	-6,3	22,3	0,2
C	-6,3	-6,3	-37,6	-6,3	-14,1
D	60	60	60	-37,6	35,6

6. táblázat
Zsűriátlagok összesítése

Csoport-tagok	Tehetség (×1,893)	Szorgalom (×1,207)	Kapcsolat (×0,617)	Megjelenés (×0,276)
A	31,7	-22,6	0,2	16,8
B	17,4	50,6	-29,8	0,2
C	2,5	17,4	43,4	-14,1
D	-13,2	-7,0	24,6	35,6

7. táblázat
Súlyozott zsűriátlag*

Csoport-tagok	Tehet-ség	Szor-galom	Kap-csolat	Megje-lenés	*E*-értékek átlaga
A	60,0	-27,3	0,123	4,64	9,37
B	32,9	61,1	-18,4	0,055	18,9
C	4,73	21,0	26,8	-3,89	12,16
D	-25,0	-8,45	15,2	9,83	-2,11

* A *6. táblázat E*-értékei, szorozva rendre a következő korrekciós értékekkel: tehetség = 1,839; szorgalom: 1,207; kapcsolat: 0,617; megjelenés: 0,276.

Függelék

Százfős populáció sorban álló tagjainak exkluzivitási értéke

Sorszám	*E*-érték	Sorszám	*E*-érték	Sorszám	*E*-érték	Sorszám	*E*-érték
1.	200,0	26.	54,3	51.	19,0	76.	-8,15
2.	170,0	27.	52,5	52.	18,0	77.	-9,3
3.	152,0	28.	50,7	53.	17,0	78.	-10,5
4.	139,0	29.	49,0	54.	16,0	79.	-11,7
5.	130,0	30.	47,3	55.	14,7	80.	-13,0
6.	121,0	31.	45,7	56.	13,6	81.	-14,0
7.	115,0	32.	44,0	57.	12,5	82.	-15,4
8.	109,0	33.	42,6	58.	11,4	83.	-16,7
9.	103,0	34.	41,0	59.	10,4	84.	-18
10.	98,6	35.	39,6	60.	9,3	85.	-19,5
11.	94,3	36.	38,0	61.	8,2	86.	-21,0
12.	90,4	37.	36,7	62.	7,13	87.	-22,4
13.	87,0	38.	35,3	63.	6,06	88.	-24,0
14.	83,4	39.	34,0	64.	5,0	89.	-25,6
15.	80,0	40.	32,6	65.	3,9	90.	-27,4
16.	77,0	41.	31,3	66.	2,85	91.	-29,0
17.	74,4	42	30,0	67.	1,8	92.	-31,0
18.	72,0	43.	29,0	68.	0,70	93.	-33,4
19.	69,3	44.	27,5	69.	-0,38	94.	-36,0
20.	67,0	45.	26,3	70.	-1,46	95.	-38,5
21.	64,5	46.	25,0	71.	-2,56	96.	-41,6
22.	62,3	47.	24,0	72.	-3,65	97.	-45,3
23.	60,0	48.	22,7	73.	-4,76	98.	-50,0
24.	58,0	49.	21,5	74.	-5,9	99.	-56,0
25.	56,0	50.	20,4	75.	-7,0	100	-66,7

Hivatkozások

Garai László [1997]: Emberi potenciál mint tőke. Bevezetés a gazdaságpszichológiába. Aula, Budapest.

Kornai János: [1980]: A hiány. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó. Budapest.

Mérő László [1996]: Mindenki másképp egyforma. Tercium, Budapest.

Tajfel, H. [1981]: Human groups & social categories: Studies in social psychology. Cambridge Univerity Press, Cambridge.

Rényi Alfréd [1976]: Napló az információelméletről. Gondolat, Budapest.

Scitovsky Tibor [1986]: Human desire and economic satisfaction: Essays on the frontiers of economics. Wheatsheaf Books.

Shubik, M. [1971]: The dollar auction game: A paradox in non-cooperative behavior and escalation. Journal of Conflict Resolution, 15. évf. 109–111. o.

SUMMARY OF THE ARTICLES

Agrarian ecomomy in Central East-Europe and the former Soviet Union in the second half of the nineties

Csaba Csáki

The agrarian economy of the region is living through the days of the change of system, of transformation. Looking back on recent years it may be stated that the countries affected set the comprehensive goals, the main directions of change correctly. Under the present economic and political conditions prevailing in Central East-Europe there is no alternative to the building out of a market economy relying on private ownership. But it has also turned out that the transformation (transition) is much more complicated and complex than assumed by anyone in 1990–1991 (*Csáki–Lerman* [1997]). Not even five years after the starting of the reform processes can it be said that the transition has ended. The agrarian economy of the region has not yet passed one of the most difficult stages of its history.

The political economy of agrarian politics. Part I. Modeling of governmental policies in agriculture

Imre Fertő

Governmental interferece with agriculture may be considered as a general phenomenon. The traditional agrarian policy models sought answer with the instruments of welfare economics to the question how big dead-weight burdens are entailed for society by the use of various domestic and foreign market interventions. The political economy of agrarian policies, however, makes attempts to understand, using the results of the new institutional economics, the actually working agrarian policy practice as well as the decision making processes of the latter. In the first part of the study the author shows how inclusion of the activity of pressure groups into the agrarian policy models changes its earlier positive and normative results. It is further investigated how the new instruments applied for modeling governmental policies – the surplus transformation curve, the political preference function – contribute to a better understanding of the agrarian policies operating in reality and to the foundation of normative recommendations.

AIDS symptoms of the East European social sciences

György Csepeli – Antal Örkény – Kim Lane Scheppele

Last year the editors intended to animate the series entitled Between East and West, started in the Spring of 1996, with the contribution of János Mátyás Kovács: The Fate of the Prodigious Son. The article written by the three authors has been taken over with a similar purpose from

the English-language special issue of Replika published in 1996. Then and there this article made a strong impact on sociologists. The editors hope this time it will also stimulate the Hungarian society of economists to debates.

Classsification of small enterprises

Kálmán Kőhegyi

Relying on information derived from tax returns the article attempts to describe the groups in diverse situation in the sector of small enterprises. It compares the situations and self-assessment of these groups by using a large sample of business cycle investigation. On the basis of the tax returns it may be stated that the economic situation of joint businesses is better than that of individual entrepreneurs, and of legal entities better than of those without legal entity qualification, the situation of small ventures is better than that of micro-ventures and the self-employed. In the business research investigations the subjective evaluation of the entrepreneurs questioned confirmed the experiences gained from tax returns.

The price of exclusivity

László Garai

For the man of the 20th century important interest is attached to his carrying some advantageously chosen societal identity. The more his societal identity distinguishes someone from others. the greater his chances will be to belong to those who, by paying the given price, may have access to some scarce resource or become subjects of some advantegeous transaction. Payment of the price and the advantageously chosen societal identity secure combined the chance for attaining economic goals. The study presents a computation process – the measure of exclusivity – making possible to convert into each other the two mediating factors.

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

Közgazdasági Szemle, Vol. XLV, March 1998

CONTENTS

A man above the ordinary: János Kovács (1926–1997) *(Katalin Falus Szikra)* 201

Csaba Csáki: Agrarian economy in Central East-Europe and the former Soviet Union in the second half of the nineties 203
Imre Fertő: The political economy of agrarian policy, Part I : Modeling of governmental policies in agriculture 223

BETWEEN EAST AND WEST

György Csepeli – Antal Örkény – Kim Lane Scheppele: AIDS phenomena of the East European social sciences 247

WORKSHOP

Kálmán Kőhegyi: Classification of small enterprises 261
László Garai: The price of exclusivity 277

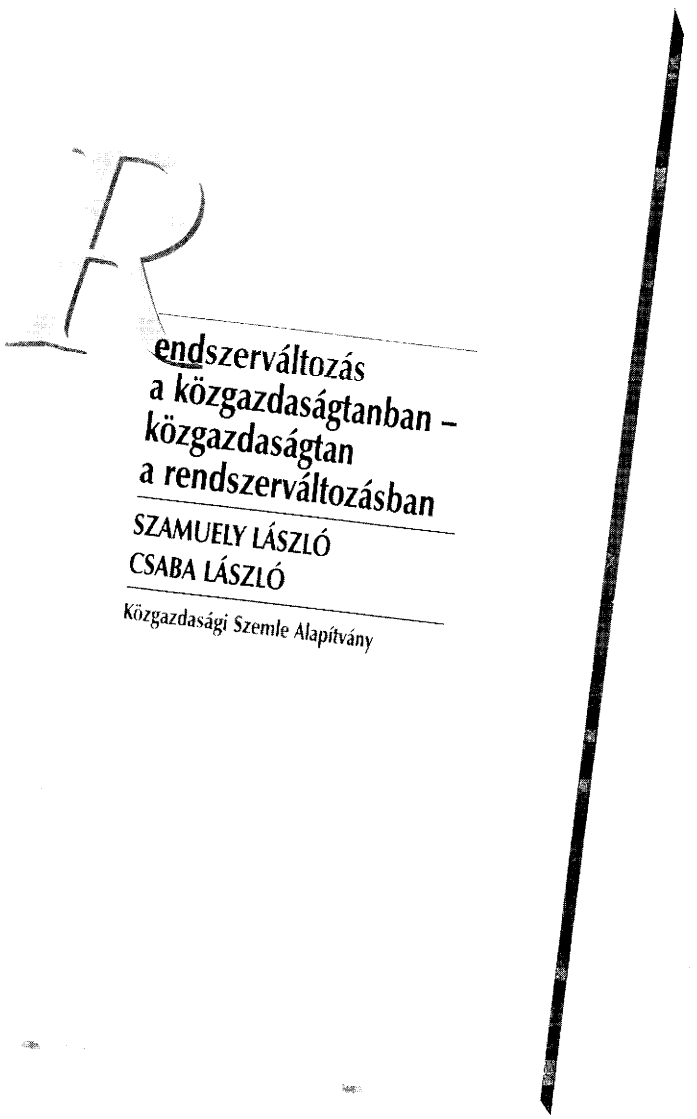
English abstracts of the articles 295

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.
Internet: http://www.sztaki.hu/providers/kszemle
A nyomtatást és a kötészeti munkálatokat az ETO-Print Nyomda végezte
Felelős vezető: Balogh Mihály
Felelős szerkesztő: Szabó Katalin
HU ISSN 0023-4346
Indexszám: 25 452

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. Hírlap-Előfizetési és Elektronikus Posta Igazgatóság (HELP) kerületi ügyfélszolgálati irodáiban, vidéken a postahivatalokban. Példányonként megvásárolható az Akadémiai Kiadó MAGISZTER (1052 Bp., Városház u. 1. Tel.: 138-2440), továbbá a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Rt. könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 5760 Ft. Külföldön terjeszti a Hungaropress Distribution / Sajtóterjesztő Kft. (1117 Bp., Budafoki út 70. Tel.: (36-1) 206-1918, fax: (36-1) 206-1921), valamint a Batthyány Kultur-Press Kft. (1011 Budapest, Szilágyi Dezső tér 6. Tel./fax: (36-1) 201-8891, E-mail: batthyany@kultur-press.hu)

Ára: 480 Ft

9 770023 434014 03



A kötet ára 1500 forint.
20 százalék kedvezménnyel 1200 forintért megvásárolható
a Közgazdasági Szemle Szerkesztőségében.
Tel./Fax: 319 3165; 319 3166

Közgazdasági Szemle

XLV. ÉVFOLYAM 1998. ÁPRILIS

FERTŐ IMRE
Az agrárpolitika politikai gazdaságtana II.
Az agrárpolitikák magyarázata

TARDOS MÁRTON
Sikeres-e a privatizáció?
Magyarországi tapasztalatok (1990–1997)

GERGELY ISTVÁN
Tízéves az adóreform

RIMLER JUDIT
Kreativitás és vállalkozás
Vizsgálódások Schumpeter nyomában

GÁBOR R. ISTVÁN
„Reményvesztett dolgozók" a fejlett piacgazdaságban

SZABÓ MIKLÓS
Együttélő nemzedékek, generációk közötti transzferek,
játékelmélet

KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY

A MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADÉMIA
KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI BIZOTTSÁGÁNAK FOLYÓIRATA

Szerkeszti a Magyar Tudományos Akadémia Közgazdaságtudományi Bizottsága:

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

Közgazdasági Szemle, XLV. évfolyam, 1998. április

TARTALOM

Fertő Imre: Az agrárpolitika politikai gazdaságtana II. Az agrárpolitikák magyarázata 297

GAZDASÁGUNK FÉLMÚLTJÁBÓL

Tardos Márton: Sikeres-e a privatizáció? Magyarországi tapasztalatok (1990–1997) 317
Gergely István: Tízéves az adóreform 333

EMBERI GAZDASÁG

Rimler Judit: Kreativitás és vállalkozás (Vizsgálódások Schumpeter nyomában) 353
Gábor R. István: „Reményvesztett dolgozók" a fejlett piacgazdaságban 370
Szabó Miklós: Együttélő nemzedékek, generációk közötti transzferek, játékelmélet 379

VITA

Köves András–Szamuely László: Antal László és a boszorkányok 395

A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata 399

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, XLV. évf., 1998. április (297–316. o.)

FERTŐ IMRE

Az agrárpolitika politikai gazdaságtana II.

Az agrárpolitikák magyarázata

A tanulmány bemutatja, hogy az új politikai gazdaságtan eredményei miként alkalmazhatók az agrárpolitikák megértésében. Az agrárprotekcionizmus-vizsgálatokból származó, az agrárpolitikák jellemzőire vonatkozó legfontosabb stilizált tények mentén ismertetjük a különböző elméleteket. A vizsgálatok eredményei szerint az élelmiszerekre fordított kiadások aránya a fogyasztók költségvetésében, az érdekcsoportok nagysága és térbeli kiterjedtsége, az agrárpolitika bevezetése előtti relatív jövedelmi helyzet, a programokból származó holtteher-veszteségek, az adott ország mezőgazdasági termékekből származó kereskedelmének státusa (importőr vagy exportőr) az agrárpolitika jellemzőinek fontos meghatározói. Az elméletekből származó hipotézisek alól azonban az empirikus vizsgálatok túl sok kivételt találtak, valamint számos jelenség továbbra is magyarázatra vár, ugyanakkor még nem rendelkezünk olyan elmélettel, amely képes lenne a különböző tapasztalatokat egységbe fogni.*

Az új politikai gazdaságtan különböző megfontolásai az agrárpolitikák magyarázatában jól ismertek a közgazdászok és a politikatudománnyal foglalkozók körében. E tanulmányban megvizsgáljuk, hogy ez az elméleti keret mennyiben járult hozzá a létező mai, illetve a korábban alkalmazott különböző agrárpolitikáknak, valamint azok időbeli változásainak a jobb megértéséhez. Bár az eddigi kutatások rendkívül szerteágazók, a vizsgálatok legfontosabb kérdései a következők voltak. Mi magyarázza a mezőgazdasággal szembeni diszkriminációt? Mi a magyarázata az egyes országokban működő sajátos agrárpolitikai eszközkombinációknak, azaz miért éppen az adott termelői- és fogyasztóiártorzítások, kereskedelmi korlátozások, valamint árfolyam-politikák kombinációját alkalmazzák? Miért mikor és hogyan cserélik fel az egyes országok a mezőgazdaságot diszkrimináló magatartásukat annak erőteljes támogatására a gazdasági fejlődés folyamatában? Miért követnek hasonló helyzetben lévő országok eltérő agrárpolitikát, illetve fordítva: különböző adottságú országok miért folytatnak hasonló agrárpolitikát? Milyen lobby, valamint érdekszervezeti magatartás várható meghatározott szituációkban, és a megfigyelt cselekvések vajon megfelelnek-e az elméletből következő várakozásoknak?

Az agrárpolitikák okainak vizsgálata három fontos célt is szolgálhat (*Brooks* [1996]). Egyrészt lényeges annak figyelembevétele, hogy a politikai döntéshozókat mennyiben korlátozzák a politikai szükségszerűségek, és miként tudják a politikai vitákat a politikai megvalósíthatóság, valamint a gazdasági és társadalmi igények keretei között értelmezni, illetve tartani. Ha ugyanis a politikai kényszerűségek természetét és forrásait ismerjük, akkor sokkal könnyebb megbirkózni velük. Másodszor, endogén politikai perspektívából

* A tanulmány az OTKA F018134 számú, Az agrárpolitika politikai gazdaságtana című programja keretében készült.

Fertő Imre az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének tudományos főmunkatársa.

úgy tűnik, hogy az eddigi tanulmányok (például *World Bank* [1986], *Tyers–Anderson* [1992] és *OECD* [1995]) lényegesen alábecsülték a nemzetközi kereskedelem liberalizálásából származó nyereségeket. Ennek oka, hogy ezek a vizsgálatok azt próbálták megbecsülni, hogy miként reagál az egyes országok kereskedelme a protekcionizmus csökkentésére. Ugyanakkor nem vették figyelembe, hogy a kereskedelmi volumenek változása egyben a protekcionizmus iránti keresletet is befolyásolja. Erre a tényre azonban idáig az agrárközgazdászok csak kevés figyelmet fordítottak. *Trefler* [1993] tanulmánya például az Egyesült Államok ipari importja és a nem vám jellegű korlátozások közötti kapcsolatot vizsgálva, úgy találta, hogy a liberalizálás tízszer nagyobb nyereséggel járna, mint azt eredetileg gondolták. Harmadszor, a politikai gazdaságtani megközelítés növelheti a közvélemény ismereteit arról, hogy miként is működik valójában az (agrár)politika. A fogyasztók és az adófizetők ugyanis nagyrészt nincsenek tisztában az agrárpolitikák következményeivel: sem azzal, hogy az adott agrárpolitika mennyiben szolgálja meghirdetett céljait, sem annak okaival. Az előbbiről a hagyományos közgazdasági elemzések adhatnak információt, míg az utóbbiba a politikai gazdaságtani vizsgálatok nyújtanak betekintést.

A következőkben többnyire az agrárprotekcionizmus-vizsgálatokból származó, az agrárpolitikák jellemzőire vonatkozó legfontosabb stilizált tények mentén mutatjuk be az agrárpolitika politikai gazdaságtanának eredményeit. Pontosabban ismertetjük, hogy milyen alternatív elméleti magyarázatai alakultak ki az agrárpolitikáknak, illetve ahol lehet, a teoretikus eredményeket szembesítjük az empirikus vizsgálatokkal.

A fejlődő és fejlett országok agrárpolitikái között különbség

A legnagyobb figyelmet kapott stilizált tény az irodalomban, amely végül is elindította a politikai gazdaságtani kutatásokat, hogy általában a fejlett ipari országok erősen támogatják a mezőgazdaságukat, míg a fejlődő országok adóztatják az agrárszektort (például *Bale–Lutz* [1981], *Byerlee–Sain* [1986], *Krueger* [1992], *World Bank* [1986], *Wiebelt és szerzőtársai* [1992]). Ehhez járult még az a megfigyelés, hogy a fejlett országok fejlődésük korai – az ipari forradalmat megelőző – szakaszában szintén negatívan diszkriminálták mezőgazdaságukat, illetve számos újonnan iparosodó délkelet-ázsiai ország korábbi mezőgazdaságot adóztató politikáját protekcionista kormányzati magatartás váltotta fel. Más szavakkal: úgy tűnik, hogy a gazdasági fejlődés egyben az agrárprotekcionizmus növekedésével jár (*Balisacan–Roumasset* [1987]).

A fentiek első hallásra meglehetősen meglepőnek tűnhetnek. A fejlődő országokban ugyanis a mezőgazdaságnak jelentős súlya van a gazdaságban, a munkaerő többsége a mezőgazdaságban dolgozik, a lakosság a rendelkezésre álló jövedelmének nagy részét az élelmiszerek megvásárlására költi. Ezzel szemben a fejlett országokban kicsi az agrárszektor részesedése a gazdaságban, a munkaerőnek csupán néhány százalékát foglalkoztatják a mezőgazdaságban, a háztartások kiadásaiban alacsony az élelmiszerek hányada (Engel-törvény). Egy demokratikus társadalomban azonban a kormányzat nem szegülhet szembe hosszú távon a lakosság, a választók többségének igényeivel. Miért „zsákmányolják ki" akkor a fejlődő országokban a mezőgazdaságot, ahol a népesség nagy része abból él, illetve miért támogatják az agrárszektort a fejlett országokban, ahol a farmerek csak a lakosság kisebbségét adják? Ezt a jelenséget gyakran számparadoxonnak (*Olson* [1986] és [1990]), vagy fejlődési paradoxonnak (*Timmer* [1991]) szokták hívni.

A fentiek magyarázatára számos egymással versenyző, illetve egymást kiegészítő elmélet született, amelyek azonban megközelítési módjukban jelentősen különböznek egymástól. A magyarázatok első csoportjába azok a modellek tartoznak, amelyek hátterében

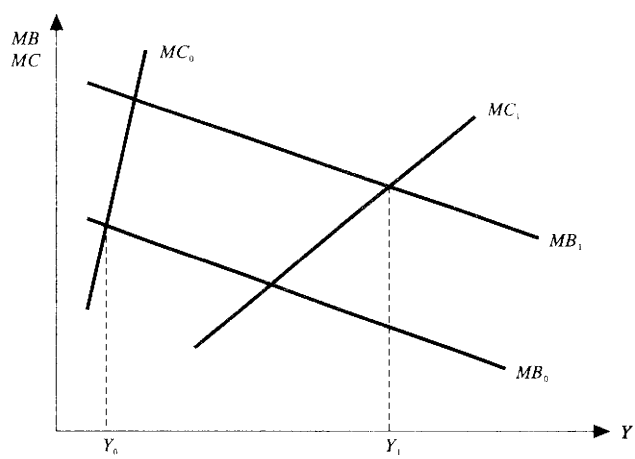
a kormányzati magatartás korábban már említett úgynevezett klíringháztípusának feltételezése áll. Ennek az irányzatnak legbefolyásosabb képviselője Mancur Olson, aki saját kollektívcselekvés-elméletét használta fel az agrárprotekcionizmus okainak feltárására. *Olson* [1985], [1986] és [1990] érvelését a következőkben lehet összegezni. A fejlődő országokban a farmerek nagy száma következtében a kollektív cselekvés, azaz esetünkben a támogatások és egyéb kedvezmények kiharcolása, megfelelő szelektív ösztönzők hiányában csak nehezen megvalósítható, hiszen nagy a kísértés a farmer-érdekképviseleti szervezetek tagjainak részéről a potyautas-magatartás követésére. A szervezkedési nehézségekhez hozzájárul az is, hogy a mezőgazdasági termelők területi szétszórtsága nyilvánvalóan nagyobb, mint az iparban dolgozó társaiké. A kollektív cselekvésre való képességüket ugyanakkor jelentősen befolyásolják a kommunikáció és a szállítás költségei is. A fejlődő országokban vagy a fejlett országok fejlődésének korai szakaszában azonban nincs, illetve nem létezett sűrű, modern szállítási és telekommunikációs hálózat. Az iparban ugyanakkor a vállalatok kis száma és térbeli közelsége a fejlődés korai szakaszában is lehetővé tette az iparban dolgozók hatékony szervezkedéseit. A gazdasági fejlődéssel egyidejűleg azonban javultak a szállítás és a kommunikáció feltételei, következésképpen a vidéki régiókban is meg tudták oldani a kollektív cselekvés megszervezésének nehézségeit. Ezzel egyidejűleg a mezőgazdasági termelők száma is jelentősen csökkent. Mindezek következtében a fejlett országokban néhány évtized óta a farmerek sikerrel küzdenek az állami támogatások megszerzéséért, míg a fejlődő országok termelői rendszerint alulmaradnak a pótlólagos erőforrásokért folytatott harcban.

Bates–Rogerson [1980] érdekes alternatívát javasolt az agrárprotekcionizmus és a gazdasági fejlődés közötti kapcsolat magyarázatára. Modelljük abból indul ki, hogy a társadalom olyan termelő-fogyasztó csoportokból tevődik össze, amelyek a termelésben specializáltak, a fogyasztásban viszont nem. Ezért az egyes csoporttagok csak egy meghatározott terméket állítanak elő, ezzel szemben sokféle fogyasztási jószágot vásárolnak. Ezek a csoportok koalíciókat hoznak létre annak érdekében, hogy a kormány támogassa azon árucikkek előállítását, amelyeket tagjaik termelnek. Feltételezésük szerint a nagyobb koalíciók nagyobb áremelkedést tudnak tagjaik számára elérni, ezért a koalíciók nagyságuk növekedésére törekszenek. Az új csoport csatlakozásának is vannak azonban költségei, amelyet a koalíció valamennyi tagjának meg kell fizetni az új csoport termékének magasabb árában. Ez a költség akkor lehet különösen nagy, ha az új csoport által előállított jószágnak nagy a részesedése a fogyasztási javak összességében. Ezért az ilyen termékeket előállító csoportok általában nem vonzó partnerei az állami támogatás megszerzéséért létrejött koalícióknak. A fejlődő országokban viszont – mint tudjuk – az élelmiszerek nagy részarányt képviselnek a fogyasztásban. Továbbá a farmerek ezekben az országokban nem specializálódnak meghatározott termékek, például adott gabonafélék előállítására. Ezért úgy lehet őket jellemezni, mint egy olyan csoportot, amely élelmiszert termel *általában*, nem pedig olyan csoportok együtteseként, amelyben az egyes csoportok *különböző* típusú élelmiszereket állítanak elő. Következésképpen a fejlődő országokban a farmereket általában mindaddig nem fogják támogatni, amíg a támogatásban részesülő koalícióban a többi tag számára nagy terhet jelent (az élelmiszerekre fordított kiadások jelentős nagysága miatt) a mezőgazdasági termelők csatlakozása. Másrészről a fejlett országokban az élelmiszerekre fordított kiadások hányada alacsony, ezért a farmerek már nem tekinthetők költséges koalíciós partnernek. Ezzel párhuzamosan a farmerek ezekben az országokban jelentősen specializálódtak a termelésben, ezért a különböző típusú termelőket már külön csoportként lehet kezelni, így az egyes csoportok termékeinek aránya a fogyasztásban még tovább csökken. Következésképpen a farmerek egyre gyakrabban válnak az állam által támogatott koalíciók tagjaivá. Bates és Rogerson elméletét azonban nem tekinthetjük Olson

elképzelései versenytársának, hanem sokkal inkább annak újabb szempontokkal való kiegészítésének.

Az *Anderson és Hayami* [1986] által szerkesztett tanulmánykötetből egy újabb, az előbbieknél összetettebb magyarázatát olvashatjuk ki az agrárprotekcionizmus okainak kialakulására elsősorban délkelet-ázsiai példákkal alátámasztva. A szerzők gondolatmenete a következő. Alapfeltevésük a közösségi választás elméletének hagyományai szerint, hogy a politikusok a hivatalban maradásuk valószínűségét akarják maximalizálni, míg az érdekcsoportok az állami támogatások elérésére, illetve növekedésére törekednek mindaddig, amíg az ebből származó haszon fedezi a megszerzésére fordított költségeket. Az agrárprotekcionizmus politikai piacát ennek megfelelően az *1. ábrán* illusztráljuk. A függőleges tengelyen a mezőgazdaságnak nyújtott állami támogatásokból származó kormányzati határhasznot (*MB*), illetve határköltséget (*MC*) mérjük, míg a vízszintes tengelyen a farmereknek nyújtott transzferek nagyságát (*Y*). A határhaszon ebben az esetben a kormányzat számára azt jelenti, hogy mekkora pótlólagos politikai támogatásra számíthat a mezőgazdasági termelőktől egy újabb egységnyi transzfer révén. A határhaszongörbe lefelé fog lejteni, mivel a politikai támogatás intenzitása valószínűleg csökkeni fog az újraelosztás magasabb szintjén. Az agrárszektor támogatásából származó határköltség azt jelenti, hogy a kormányzat mekkora pluszköltségre számíthat a farmereknek nyújtott pótlólagos szubvenciók miatt a nem mezőgazdasági csoportok tiltakozása következtében. A határköltséggörbe felfelé hajlik, mivel az agrártermelőknek nyújtott támogatás emelkedése várhatóan növekvő tiltakozást fog kiváltani a társadalom többi csoportjainak részéről.

1. ábra
Az agrárprotekcionizmus politikai piaca



Tegyük fel, hogy a kiinduló helyzetet az MB_0 és az MC_0 görbék jellemzik, illetve a kettő metszéspontjában az Y_0 az egyensúlyi jövedelemtranszfer nagyságát mutatja! A határhaszongörbe jobbra, illetve felfelé MB_1-be tolódik, mivel gazdasági fejlődés során a mezőgazdaságban javulnak a szállítás és a kommunikáció feltételei, ezért a farmerek céljaik elérésére hatékonyabban képesek politikai szervezeteiket létrehozni. A határköltséggörbe is jobbra, MC_1-be mozdul el a következő okok miatt. Az élelmiszerek egyre kisebb arányt képviselnek a nem farmer háztartások kiadásaiban. A mezőgazdaságban egyre kevesebb munkaerőt foglalkoztatnak, ezért a kormányzat könnyebben meg tudja

adóztatni a nem mezőgazdaságban dolgozókat, hogy támogathassa a farmereket, hiszen a kívánt jövedelemtranszfer nagyságának terhe sokkal több adófizető között oszlik meg. Az élelmiszer-ellátás biztonságára való törekvés csökken, ezért a nem mezőgazdaságban tevékenykedők kevésbé tanúsítanak ellenállást az agrárszektor támogatásával szemben. A gazdaság fejlődésével egyre több iparág jelenik meg, amelyek a potyautas-probléma miatt nehezen képesek megszervezni magukat. A fentiek eredőjeként láthatjuk, hogy az új határköltség- (MC_1) és határhaszongörbéhez (MB_1) tartozó egyensúlyi ponthoz a korábbinál magasabb jövedelemtranszfer-érték tartozik, azaz a politikai piacot meghatározó tényezők változásai következtében a mezőgazdaság nagyobb támogatáshoz jut.

A magyarázatoknak ez a csoportja elsősorban az érdekcsoportoknak és az elosztási koalícióknak a szervezkedési nehézségeire, illetve az azokat meghatározó tényezőkre koncentrál. Ezzel szemben az alternatív elméletek *Downs* [1957] nyomán a politikusok és a választók közötti kapcsolatok elemzésére helyezi hangsúlyt (*de Gorter–Tsur* [1991], *de Gorter–Swinnen* [1993] *Swinnen* [1994]). E modellek struktúrája, valamint kiinduló feltevései alapvetően eltérnek mind az önfejű kormány, mind a klíringházkormány megközelítésétől. Az elmélet a racionális, önérdekű és teljesen informált politikus, illetve szavazó magatartásának feltételezésén nyugszik. A politikai támogatás megszerzésére törekvő politikus (aki az állami támogatások kínálója) és a politikai támogatást nyújtó állampolgárok (akik a különböző transzferek és kedvezmények iránt keresletet támasztanak) közötti interakciók határozzák meg a politikai piac egyensúlyát, esetünkben az agrárpolitika protekcionista vagy diszkrimináló jellegét. A politikusok tehát a politikai támogatás megszerzéséért versenyeznek. Ezt a szavazatok, a népszerűségi indexek és más tevékenységek fejezhetik ki, amelyek a polgároknak a kormányzat iránti preferenciáit mutathatják.

A feltevés szerint tehát a kormányzat különböző akciói a politikai támogatástól függnek, és fordítva. A kollektív cselekvés, mint láthatjuk, azonban nem szerepel ebben a megközelítésben, ezért a potyautas-problémát sem veszik számításba a meghatározó tényezők között. A politikus–választópolgár-modell legfontosabb eredménye, hogy a különböző csoportok (például mezőgazdasági termelők és ipari dolgozók) közötti egy főre jutó relatív jövedelemváltozás arra fogja indítani a politikusokat, hogy kompenzálják azt a csoportot, amelyiknek a jövedelme relatíve csökken. A politikai önérdek, amelyik az exogén módon relatív jövedelemcsökkenést elszenvedő csoportok számára támogatást ad, fontos magyarázatát adja az agrárprotekcionizmusnak.

A modell abból indul ki, hogy a gazdaságban két szektor van: a mezőgazdaság és az ipar. Továbbá felteszi, hogy a farmerek relatív jövedelme külső hatások következtében csökken. Ez arra indítja a racionális politikusokat, hogy igyekezzenek részlegesen ellensúlyozni ezt a jövedelemveszteséget. A politikusok ugyanis növelhetik támogatottságukat, ha az ipartól erőforrásokat csoportosítanak a mezőgazdaságba azért, hogy a farmereknek jövedelemtranszfereket nyújtsanak. Ennek oka, hogy adott nagyságú támogatás mellett a magasabb jövedelmű szektor (ipar) marginálisjövedelem- vagy jólétváltozása kisebb lesz, mint az alacsonyabb jövedelmű ágazat (mezőgazdaság) marginálisjövedelemváltozása. A politikusok tehát a két szektor közötti marginálisjólét-változások különbségeit kihasználva, növelhetik a teljes politikai támogatottságukat.

A modell másik fontos eredménye, hogy a mezőgazdasági protekcionizmus növekedni fog a farmerek számának csökkenésével. A politikai támogatottság növekedése az elosztási hatások következtében ellensúlyozza a farmerszavazók számának visszaesése miatti politikaitámogatottság-csökkenést. Ezt az elméleti eredményt először *de Gorter–Tsur* [1991], valamint *de Gorter–Swinnen* [1993] vezették le. Igaz ugyan, hogy amikor a farmerek száma csökken az iparban dolgozó társaikéhoz képest, a farmerek kevésbé lesznek fontosak szavazatszámban kifejezve, azonban a támogatás sokkal olcsóbb lesz,

mivel relatíve kevesebb farmer van az ágazatban. A kormányzatnak azonban könnyebb a mezőgazdaság támogatásához szükséges adót begyűjteni, mivel az egy főre jutó adó csökken, amikor az iparban dolgozók száma emelkedik.[1] Hasonló eredményre juthatunk tehát, mint Olson – anélkül, hogy bármiféle kollektív cselekvést vagy lobbyzást bekapcsoltunk volna az elemzésbe.

A programokból származó holtteher-veszteségek növekedése viszont a politikus–választópolgár-modellben is a farmereknek nyújtott támogatás csökkenéséhez vezet. A hagyományos jóléti közgazdaságtani modellekből tudjuk, hogy a különböző transzferek – a használt agrárpolitikai eszköztől és a transzfer szintjének nagyságától függően – eltorzítják az individuális választásokat. Az agrárpolitika haszonélvezői, a farmerek nettó hasznát ugyanis csökkentik adott nagyságú transzfer mellett az abból származó holtteher-veszteségek. Az agrárprogramok veszteseinek, az ipari dolgozóknak a költségei viszont nőnek a holtteher-veszteségek miatt, mivel adott nagyságú transzfer mellett az egy főre jutó adóterhek emelkednek. A nettó transzfer csökkenése miatt a farmerek csak kisebb mértékben támogatják a kormányt, míg az ipari dolgozóknak az adóterhek emelkedése miatti kormánnyal szembeni tiltakozása erősödni fog. Mindkét hatás az egyensúlyi transzfer csökkenéséhez vezet.

A fenti elméleti eredmények bármennyire is meggyőzőnek tűnnek, néhány tényező elbizonytalanít a modellek magyarázóerejének teljes értékűségét illetően. *Először* is az a tény, hogy a fejlődő országok adóztatják mezőgazdaságukat, nem szükségszerűen inkonzisztens a jóléti közgazdaságtan mindent tudó, jóságos diktátor típusú kormányzat feltevésével. Annak érdekében ugyanis, hogy egy kormány közjószágokat állítson elő, szükség van adókivetésre. Egy fejlődő országban, ahol a mezőgazdaság aránya nagy a gazdaságban, a mezőgazdasági termelés megadóztatása valószínű, hogy racionális megoldás lehet az optimális adószerkezet kialakítása érdekében. Különösen abban az esetben, ha az adózás adminisztratív költségei arra kényszerítik a kormányt, hogy a bevételeinek többsége közvetett adókon, vámokon és felhasználói díjakon alapuljon. Bár a fejlődő országok adózásáról, illetve költségvetési politikájáról szóló tanulmányok ezeket a politikákat általában szuboptimálisnak találták (*Newbery–Stern* [1987]), a bevételi megfontolásokat azonban nem lehet elhanyagolni a mezőgazdaság adóztatására való hajlandóság magyarázatában (*Tolley és szerzőtársai* [1996]).

A *második* probléma, hogy a fejlődő országok többsége nem jellemezhető a versengő politikai pártokon alapuló demokráciák tulajdonságaival, míg a fejlett országok általában ezzel szemben demokratikus berendezkedésűek. Ezért a fejlődő országokban az egyes érdekcsoportok vagy elosztási koalíciók szavazatokat szállító képessége lényegtelen, míg a fejlett országokban ez döntő tényező lehet. Más szavakkal, az agrárprotekcionizmusról szóló empirikus irodalom többsége idáig figyelmen kívül hagyta a politikai intézmények szerepét a lehetséges változók között. Ez azért érdekes, mivel az agrárpolitikák magyarázatának elméleti hátterét szolgáló irodalomban többen is hangsúlyozzák a politikai intézmények szerepét a politikai cselekvések formálásában (*Becker* [1983], *Bardhan* [1990]).

Bates [1988] szerint az egyes érdekcsoportok közötti verseny mellett legalább olyan fontos szerepe van az általános szabályok alóli kivételeknek, privilegizált kedvezmények megszerzéséért folytatott versenynek. Ennek a jelenségnek az eredménye Afrikában arra vezetett, hogy a politikai rendszer a polgárok többsége akaratának a semlegesítése, illetve figyelembevétele nélkül működjön. Az ilyen típusú politika elsősorban a versenyző

[1] *De Gorter–Swinnen* [1995] *Brooks* [1995]-tel vitatkozva, felhívják a figyelmet arra, hogy modelljükben az egyes csoporttagok politikai támogatása nem a relatív jövedelemellátottság közvetlen függvénye, hanem inkább a transzfer szintje által indukált hasznosságváltozásé. Ha a politikai támogatás csak a jövedelem-transzfer szintjének a függvénye, akkor az optimális transzfer nagysága zéró, és a relatív jövedelemváltozás nem befolyásolja a politikát (*de Gorter–Tsur* [1991]).

pártok hiányára vezethető vissza. A politikának ez a formája csekély érzékenységet mutat az olyan politikai erők iránt, amelyek a többség érdekeit akarják képviselni. Ez ugyan segít megmagyarázni a fejlődő országok agrárpolitikáját, de továbbra is nyitva marad a kérdés: miért támogatják a fejlett országok mezőgazdaságukat, amikor a farmerek csak a szavazók kis töredékét adják.

A kérdésre adott válasz részben azon a tényen nyugszik, hogy a fejlett országokban nem igazán lehet többségi csoportról beszélni. Minden csoport – akár támogatott, akár adóztatott – kisebbség. Ezért, amint Bates és Rogerson felismerte, sokkal érdekesebb az a kérdés, hogy a farmerek általában miért tartoznak a fejlett országokban azon csoportosulások tagjai közé, amelyek állami támogatásokhoz jutnak?

Beghin és *Kherallah* [1994] az agrárprotekcionizmus és a politikai intézményrendszer kapcsolatát vizsgálta meg. Elemzésükben 25 ország és 22 termékcsoport szerepelt az 1982 és 1987 közötti időszakra vonatkozóan, a protekcionista intézkedések között az input- és output-intervenciókat, az infrastruktúra-fejlesztéseket és a gazdaság egészére ható politikákat vették figyelembe. A vizsgált országok politikai intézményrendszerét négy csoportba osztották: több párt, domináns párt, egypártrendszer, illetve ahol nincsenek politikai pártok. Eredményeik azt mutatták, hogy az agrárprotekcionizmus és a politikai rendszer között létezik kapcsolat, de az nem lineáris. Az alapvető különbség a nem párt rendszer és az egypártrendszer *szemben* a dominánspárt-rendszer között van. Az előbbiekben adóztatják a mezőgazdaságot, az utóbbiakban erősen támogatják. Az agrártámogatások csúcsa a dominánspárt-rendszerű országokban található, a politikai rendszer további demokratizálása már nem jár további protekcionizmusnövekedéssel.

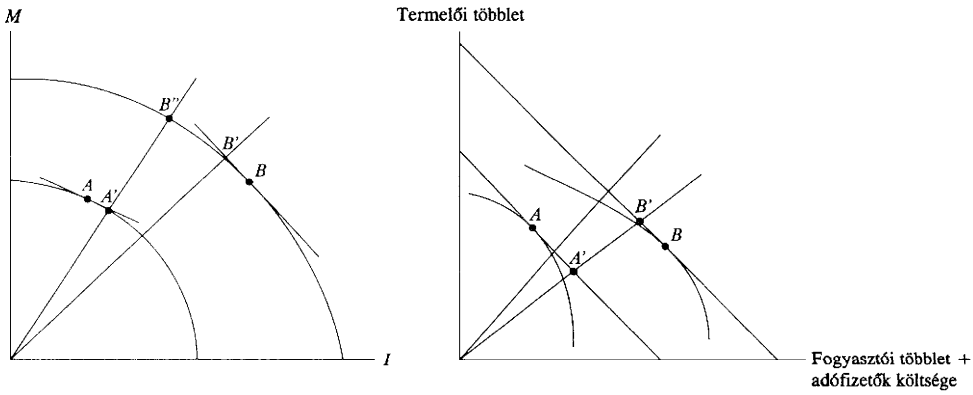
A *harmadik* probléma, hogy nagyon keveset tudunk a mezőgazdaság adóztatásától annak támogatásáig terjedő átmeneti folyamatról, illetve azokról a mechanizmusokról, amelyek ezt a jelenséget előidézik. Tényleg csak egyszerűen arról van szó, hogy ha a farmerek száma elég alacsonyra csökken, a jövedelmek növekedésével az élelmiszerekre költött összegek aránya a háztartások kiadásaiban elég kicsi lesz, illetve ha valamilyen okból negatív irányú relatív jövedelemváltozás áll be a farmerek szempontjából, akkor ez a agrárpolitika megváltozásához vezet? A közepes jövedelmű, valamint az újonnan iparosodott országok politikai gazdaságtani szemléletű vizsgálata hozzájárulhat a dolgok megértéséhez. Azonban idáig kevés ilyen tanulmány született, és azok is többnyire a délkelet-ázsiai országok példájával foglalkoztak (*Anderson–Hayami* [1986]).

Antle [1996] egy elméleti modellt konstruált a mezőgazdaság adóztatásától annak támogatásáig vezető folyamat értelmezésére. A *2. ábra* illusztrálja Antle gondolatmenetét, amelyben termelésilehetőség-görbéket, valamint többlettranszformációs görbéket használunk. Kiindulópontja szerint egy gazdaság két szektorból áll: mezőgazdaság és ipar. A *2. ábra a)* részén egy ilyen gazdaság termelésilehetőség-görbéi találhatók, ahol a függőleges tengelyen a mezőgazdasági termékek (*M*), a vízszintes tengelyen pedig az ipari jószágok (*I*) termelési szintjét mérjük. A szabad piaci feltételek melletti egyensúlyt egy fejlődő országban az *A* pontok mutatják az ábra mindkét részén. A kezdeti egyensúlyt – ahol a fejlődő ország adóztatja a mezőgazdaságot – az *A'* pontok reprezentálják. Az *A'* pont a szabad piaci egyensúlytól jobbra található, mivel a mezőgazdaságot sújtó diszkriminatív politika miatt kevesebb agrártermékét állítanak elő. Hosszú távon a gazdasági fejlődés következtében az egy főre jutó jövedelmek emelkednek, ezért szabad piaci gazdaságban az egyensúlyi állapotokat a *B* pontok jelzik. Ha ez a növekedés az országban a jövedelmi szintek átrendeződésével jár, akkor a politikai egyensúly eltolódik a mezőgazdaság adóztatásától az agrárszektor támogatásának irányába. Ennek megfelelően a *2. ábra a)* részén az új egyensúlyt a termelésilehetőség-görbén a *B'* pont mutatja. A *B'* pontnak balra kell elhelyezkedni a *B* ponttól, ugyanakkor viszont jobbra lesz az *A'* pont-

2. ábra

A mezőgazdaság átmenete az adóztatástól a támogatásig

a) Termelésilehetőség-görbe *b)* Többlettranszformációs görbe



tól, illetve az origótól azon keresztül haladó, annak meghosszabbításához tartozó fejlődési úttól, mivel a mezőgazdaság részaránya a gazdasági fejlődés folyamatában csökken.

A gazdasági fejlődés következtében a mezőgazdaság számára kedvezőtlenül változnak a cserearányok. A *2. ábra b)* részében ezért a többlettranszformációs görbék úgy mozdulnak el, hogy meredekségük az *A* pontban nagyobb lesz, mint a *B* pontban. A politikai választás modelljeinek egyik csoportja azt feltételezi, hogy a politikusok hajlamosak segíteni a hátrányos helyzetbe került csoportokat. Azaz a politikusok megpróbálják mindkét csoport relatív jövedelmét azonos szinten tartani. Az új egyensúlyi pontot ennek megfelelően a *B'* pont mutatja a többlettranszformációs görbén. A *B'* pontnak balra kell elhelyezkedni a *B* ponttól, mivel a politikusok támogatják a mezőgazdaságot. A mezőgazdaság relatív jövedelemcsökkenése miatt bekövetkező támogatásnak tehát egy *B'* ponthoz hasonló helyen kell lennie a többlettranszformációs görbén. Ezért amikor a gazdasági növekedés olyan egyensúlyi úton megy végbe, ahol a mezőgazdaság részaránya csökken, ott a politikusok egy ennek megfelelő egyensúlyi utat fognak választani, amely a mezőgazdaság adóztatásától annak támogatása irányába vezet.

Negyedszer, Barkley [1996] felhívja a figyelmet arra, hogy a politikai gazdaságtani modellek komparatív statikai megközelítésűek. Ezért nem nyújthatnak segítséget a politikai folyamatok dinamikus természetének a megértéséhez. Míg az elmélet fejlődése a komparatív statika keretein belül maradt, addig az agrárpolitikai elemzésekben gyakran a politikai folyamatok dinamikus természetét is megragadják. Például az agrárközgazdászok régi felismerése, hogy a különböző támogatási programok hasznai tőkésednek a földárakban. Nyilvánvaló az is, hogy a kormányzati intervenciók a mezőgazdaságban hosszú távon hatnak, illetve az agrárpolitika formálódása nem egyik évről a másikra történik. Ezért a kutatásoknak tovább kell fejlődniük a dinamikus politikai gazdaságtani modellek irányába. *Barkley* [1996] tanulmánya megtette az első lépést. *Becker–Murphy* [1988] racionálisszenvedély-elméletének felhasználásával a mezőgazdasági támogatások intertemporális következményeit vizsgálták. Eredményeik szerint a farmprogramok hasznai idővel a legrugalmatlanabb kínálatú termelési eszközben, nevezetesen a földben tőkésednek. A föld értékének fenntartását tehát figyelembe kell venni a politikai hasznosság függvényének változói között, következésképpen az a mezőgazdasági protekció szintjének egyik meghatározója. A dinamikus megközelítés másik fontos tanulsága az intézményi rugalmatlanság hangsúlyozása. Ha egyszer valamilyen támoga-

tási programot bevezettek, akkor azt nagyon nehéz megszüntetni, illetve az arra szánt kiadásokat csökkenteni.

Végezetül meg kell jegyezni, hogy a vizsgált stilizált tény nem tekinthető általános érvényűnek. Az fejlődő országok ugyanis nem mindig adóztatják a mezőgazdaságukat (1960-1984 között Portugália, Dél-Korea, Nigéria), és a fejlett országok nem mindig támogatják az agrárszektorukat (Ausztrália, Új-Zéland) (lásd *Lindert* [1991], *Krueger* [1992]). Ezek a kivételek jelentősen gyöngítik Olson elméletének magyarázó erejét. Természetesen nem várható, hogy az egyszerű modellek minden megfigyelésre magyarázatot tudjanak adni. Annak érdekében azonban, hogy a modellek által meghatározott különböző tényezők fontosságát, továbbá más tényezőkhöz való viszonyát jobban tudjuk értékelni, részletesebben meg kell vizsgálni az agrárpolitikák sajátosságait.

Az exportcikkek és az importtal versenyző termékek közötti különbség

Bates [1981], [1988] afrikai vizsgálatai rámutattak arra, hogy a fejlődő országok jobban adóztatják exporttermékeiket, mint a hazai élelmiszer-ellátást szolgáló árukat. A Világbank által finanszírozott nagy terjedelmű vizsgálat, amely 18 fejlődő ország agrárpolitikáját elemezte, úgy találta, hogy valójában mind a 18 ország sokkal erősebben megadóztatta mezőgazdasági exportcikkeit, mint az importtal versenyző hazai termékeit, sőt gyakran támogatta az importtal versengő belföldi termékeket (*Krueger* [1992]. Hasonló eredményekre jutottak *Wiebelt és szerzőtársai* [1992] 22 országra kiterjedő vizsgálatukban. *Krueger* [1992] úgy érvel továbbá, hogy az exporttermékek és az importtal versenyző jószágok agrárpolitikai kezelése közötti különbségek sokkal inkább általánosak és alapvetők, mint a fejlett és a fejlődő országok agrárpolitikája közötti eltérés. *Tolley és szerzőtársai* [1996] megjegyzik, hogy ezen a ponton szoros kapcsolat van a nemzetközi kereskedelem és az agrárpolitika politikai gazdaságtanának vizsgálatai között. Érdekes továbbá, hogy az exportjószágok és az importtal versenyző termékek közötti agrárpolitikai különbségtétel nemcsak a fejlődő országok körére korlátozódik. *Honma-Hayami* [1986*a*], [1986*b*] és *Munk* [1994] vizsgálatai úgy találták, hogy azok az országok, amelyek kevés komparatív előnnyel rendelkeznek a mezőgazdaságban (például Japán, Dél-Korea, Tajvan és az Európai Unió), sokkal nagyobb mértékben támogatják mezőgazdaságukat, mint a nagy mezőgazdasági exportot lebonyolító országok (Ausztrália, Új-Zéland, Egyesült Államok és Kanada).

Néhány más tényezőt ebben az esetben is érdemes számításba venni a fenti stilizált tények értékelésekor. *Először Honma-Hayami* [1986*a*] felhívják a figyelmet arra, hogy az országok azért részesítik előnyben az importtal versenyző termékeket, mert az importkvóták és vámok a kormányzat és a választók szempontjából sokkal kevésbé látható költségeket okoznak, mint az exporttámogatások. Az előbbi eszközök ugyanis az árak emelkedéséhez vezetnek, és nehéz megkülönböztetni ezt a hatást a legitim termelési költség és marketingköltség növekedésektől, sőt a vámok még bevételekkel is járnak a kormányzat számára. Az utóbbi eszköz viszont azonnali költségvetési kiadásokat igényel, következésképpen költségei mindenki számára nyilvánvalók. Ez a magyarázat azonban nem veszi figyelembe, hogy a fejlődő országokban a lakosság sokkal nagyobb figyelemmel kíséri az alapvető élelmiszerek árát, amelyet a különböző éhínséglázadások jól illusztrálnak (*Schultz* [1978], *Bates* [1988]). Nem ad továbbá magyarázatot arra sem, hogy miért tolódott el a hatvanas évek elején az Egyesült Államokban az agrárpolitika a közvetlen támogatások irányába (különösen a gabonatermelők esetében), ahelyett, hogy fenntartották volna a piaciár-támogatásokat (*Cochrane-Runge* [1992]).

A *második* fontos probléma, hogy a fejlődő országokban az exporttermékek néhány nagyobb termelési körzetre koncentrálódnak, míg az importtal versengő áruk termelése

térben sokkal szétszórtabb. Ezért az előbbit sokkal könnyebb megadóztatni, illetve az adókat begyűjteni, míg az utóbbiak termelését lényegesen könnyebb az adózás alól kivonni, és a feketepiacra átterelni (*Bates* [1988]). Így a belső piacra termelő farmerek kínálatának rugalmassága a hivatalos piacokon sokkal nagyobb, mint az exportjószágoké, következésképpen sokkal nehezebb és költségesebb megadóztatni őket.

Harmadszor, a fejlődő országok sokszor azért adóztatják exportcikkeiket, mivel ezekből a jószágokból monopol- vagy oligopolhelyzetben vannak a világpiacon, ily módon az adózás költségeit könnyen átháríthatják a külföldi importőrökre. *Krueger* [1992] szerint ez a megfontolás a fejlődő országok politikai döntéshozóiban sokszor erősebb, mint amennyire az adott ország világpiaci pozíciója ezt indokolná. Ezt támasztja alá a kávé Kolumbia és Brazília, a dohány Törökország, a gyapot Egyiptom, valamint a kakaó Ghána esetében. Egy másik tanulmány (*Miller* [1991]) eredményei is azt támasztják alá, hogy a tropikus italokat (kakaó, kávé, tea) sokkal jobban megadóztatják, mint más exporttermékeket. Ezeknek az cikkeknek a termelése néhány országra koncentrálódik, ezért elképzelhető, hogy ezek az országok ki tudják használni piaci erejüket. A tropikus italok esetében azonban a monopolerő terjedelme kérdéses. 1977-ben az öt legnagyobb tropikus italt exportáló ország részesedése a világ exportjában 40 százalék volt. Ezzel szemben ugyanez a mutató a gabonafélék esetében 72 százalék, az olajos növényeknél 82 százalék, a marhahúsnál 43 százalék, a cukornál 54 százalék, a tej és tejtermékeknél 69 százalék, a növényi olajoknál 51 százalék (*Revel–Riboud* [1986]). Természetesen az adott ország részaránya a világ termeléséből, amely a világkereskedelmet is befolyásolja, szintén hat a piaci erő nagyságára. Az is lehetséges, hogy a fenti termékek kínálói, beleértve a tropikus italok termelőit is, jelentős monopolerővel rendelkeznek. További információk és vizsgálatok nélkül azonban nehéz egyértelmű, általánosító következtetéseket levonni.

Negyedszer, az ideológia is fontos szerepet játszhat azokban a politikai döntésekben, amelyek befolyásolják a mezőgazdaságnak nyújtott támogatásokat, illetve az agrárszektorra kirótt adókat. *Krueger* [1992] szerint a fejlődő országok gyakran olyan gazdaságfejlesztési ideológiát követnek, amely azon a vélekedésen alapul, hogy az importhelyettesítés segíti a gazdasági növekedést. Ezért a politikai döntéshozók megadózatják az exportcikkeket, míg megvédik az importtal versenyző termékeket. Krueger a Világbank által finanszírozott felmérés két lényeges eredményét hangsúlyozza. A vizsgált országok mindegyikében az árfolyam-politika erősen diszkriminálta a mezőgazdaságot, a túlértékelt valuták implicit adóként működve gyakran teljesen ellensúlyozták a közvetlen agrárintervenciók hatásait. Míg a mezőgazdasági érdekcsoportok gyakran aktívan lobbyztak a támogatások növekedéséért, illetve fenntartásáért, addig igen kevés kísérletet tettek arra, hogy az árfolyam-politikát befolyásolják. *Krueger* [1992] úgy véli, hogy ez utóbbi tény magyarázata abban rejlik, hogy általános konszenzus volt az importhelyettesítő iparosító gazdaságpolitika helyességét, valamint folytatását illetően. Amennyiben a mezőgazdasági érdekcsoportok ki tudtak alakulni, illetve hatékonyan működtek, a fenti konszenzus miatt elsősorban a tényezőspecifikus politikákat támogatták, továbbá megkísérelték a mezőgazdasággal szembeni közvetlen intervenciók hatását ellensúlyozni.

Ezt a jelenséget azonban a potyautazás logikájában is meg lehet magyarázni (*Tolley és szerzőtársai* [1996]). Induljunk ki abból, hogy az árfolyam egy közjószág! Egy ország valutájának leértékelése javítja az exportcikkeket előállító farmerek, valamint más szektorok exporttermelőinek feltételeit. Felmerül akkor a kérdés: miért szerveződjön egy mezőgazdasági csoport, szűkös erőforrásaival miért lobbyzzon egy alacsonyabb árfolyamért, mikor nem csak ők húznak hasznot az árfolyam-politika megváltozásából? Egy ilyen csoportnak sokkal inkább azért érdemes lobbyznia, hogy a csoporttagok által előállított termékek árát növeljék. Továbbá, ha csak néhány mezőgazdasági érdekcsoport képes hatékonyan megszerveződni, ráadásul e csoportok között rossz a koordináció és a

kommunikáció, akkor nem meglepő, hogy nem lépnek fel az árfolyam-politika megváltoztatása érdekében.

Amikor azonban az ideológia szerepét hangsúlyozzuk a politikai döntésekben, felmerül a probléma: miként lehet egzaktul mérni ezt a hatást. A politikusok sokszor semmire sem kötelező nyilatkozatai nem adnak pontos képet arról, hogy az ezek mögött rejlő ideológiák, politikai értékek miként befolyásolják döntéseiket. Ezért az ideológia más tényezőkhöz viszonyított relatív fontosságának a becslése statisztikailag a konfidencia megfelelő szintjén meglehetősen reménytelen feladatnak látszik.

Azonban az alfejezet kiinduló stilizált tényének másfajta magyarázatát is adhatjuk, ha *Bates és Rogerson* [1980] modelljét kiterjesztjük. Ugyanis az eredeti modell alkalmazása ez esetben téves következtetésekre vezetne (*Tolley és szerzőtársai* [1996]). Ha egy országban jelentős számú farmer mezőgazdasági exporttermékek előállítására specializálódik, akkor a támogatásért harcoló koalíció számára ez a csoport alacsony költségű partner lesz, mivel részesedésük a hazai fogyasztásban kicsi. Következésképpen egy ilyen csoportnak a támogatott koalícó tagjai között kell lennie, ami viszont ellentmond a korábban vázolt tényeknek. Ha azonban abból indulunk ki, hogy a csoportok tagjait nem csupán mint termelőket és fogyasztókat, hanem termelőként, fogyasztóként és adófizetőként jellemezzük, akkor a modell predikciói visszájukra fordulnak. Ennek további feltétele, hogy az exportcikket termelő csoport csatlakozásának költségét a támogatást elérő koalícióhoz nem a belföldi fogyasztás, hanem az adott ország termelésében való részesedése befolyásolja. Ha egy országban a termelés specializált, akkor azoknak a jószágoknak, amelyeket exportálnak, nagyobb részesedésük lesz az adott ország teljes termelésében, ezért az adófizetők költsége nagyobb lesz, ha ezek a termékek támogatottak lesznek. Másrészt, mivel a fogyasztás nem specializált, minden egyes importtal versenyző termék relatíve kicsi hányadát adja az összes fogyasztásnak. Ezért a fogyasztók számára nem jelent nagy költséget e jószágok termelőinek csatlakozása a támogatott koalícióhoz. Következésképpen az exportjószágokat termelők kikerülnek a támogatott koalícióból, míg az importtal versenyző termékeket előállítók benne lesznek.

Az agrárpolitikák részletesebb vizsgálata termékek és országok szerint

A következőkben részletesebben megvizsgáljuk az agrárpolitikák jellemzőit a különböző termékek esetében, valamint a különböző országokban. Szemügyre vesszük, hogy az előzőkben bemutatott tényezőknek, amelyek az agrárpolitika általános jegyeinek magyarázatában sikeresnek bizonyultak, mennyiben segítenek az agrárpolitika egyes részleteinek értelmezésében. Természetes, hogy a korábban ismertetett tényezők mellett mások is fontos szerepet játszathatnak.

Gardner [1987] az Egyesült Államok agrárpolitikájának vizsgálatában *Becker* [1983] modelljét az érdekcsoportok közötti verseny hatékonyságáról, valamint *Olson* [1986] kollektív cselekvésre vonatkozó elméletét használta fel. Elemzésébe 17 terméket vont be az 1910 és 1980 közötti időszakra. Egyrészt úgy találta, hogy Olson hipotézise a politikai támogatottság és a csoport nagysága közötti kapcsolat szorosságát illetően nem igazolható. Egyes termékcsoportok esetében szoros kapcsolat volt a támogatottság és a csoportnagyság között: például a rizs és a cukor, ahol kisszámú termelő jelentős szubvencióban, míg a nagyszámú szarvasmarha-tenyésztő kevés támogatásban részesült. Más esetek viszont ellentmondtak az elmélet előrejelzéseinek: a nagy létszámú tej- és kukoricatermelő jelentős támogatást élvezett, ellenben olyan kis csoportok mint a saláta-, szőlő-, paradicsom- és burgonyatermelők semmit sem kaptak. Másrészt viszont kapcsolatot talált a termelés térbeli koncentrációja és a támogatottság között, amely egybevág a kollektív

cselekvés szervezési költségeit meghatározó másik tényezővel. Kapcsolat volt továbbá a mezőgazdasági jövedelmek alakulása és a támogatottság között, azaz, amikor alacsonyabb volt a farmerek jövedelme, akkor számíthattak arra, hogy az állam kisegíti őket. Gardner tanulmányának másik fontos eredménye, hogy a magasabb kínálati és keresleti rugalmasságú termékek kevesebb ártámogatásban részesültek. Ez a tény abból következik, hogy a magasabb rugalmasság nagyobb holtteher-veszteséget von maga után a jövedelemtranszfer adott szintjén. Azaz, ha egy termék támogatása nagy holtteher-veszteségekkel jár, akkor valószínű, hogy kevesebb támogatásban részesül.

Carter és szerzőtársai [1990] Gardneréhez hasonló vizsgálatot folytattak a kanadai agrárpolitika magyarázatának feltérképezésére. Elemzésük az 1965 és 1987 közötti időszakot fogta át a szarvasmarha, a sertés, a csirke, a tojás, a tejtermékek, a búza, a kukorica, a repcemag és a cukorrépa esetében. Az érdekcsoport vagy a lobbyzási tevékenység hatásainak meghatározásában a következő eredményekre jutottak. Úgy találták, hogy a termelés nagyobb regionális koncentrációja az adott termék magasabb támogatottságával járt együtt. Érdekes eredmény, hogy a kisebb kereskedelmi árrés nagyobb támogatási szinttel párosult. Ez arra utal, ha a közvetítők részesedése az élelmiszerek végső értékében nagy, akkor a farmerek ártámogatási követeléseit könnyebben meg lehet akadályozni. A kibocsátásnövekedés kisebb támogatást eredményezett, amelyhez hozzájárulhatott a szervezkedési költségek valószínű növekedése. Végezetül a termelés nagyobb területi változékonysága a protekció szintjét növelte. Ez is érdekes eredmény, mivel a területi változékonyság nagyobb mértéke növelheti a szervezési költségeket, azonban ezt ellensúlyozhatta, hogy a termelők képviselői több helyen is harcolhattak a támogatásokért.

Miller [1991] szintén Becker érdekcsoport-elméletét követve igyekezett számba venni és empirikusan tesztelni, melyek azok a tényezők, amelyek befolyásolják az egyes agrárpolitikához kapcsolódó relatív politikai erőviszonyokat és holtteher-veszteségeket, továbbá ezek hogyan vezetnek a mezőgazdasági termékek támogatásához vagy adóztatásához. Vizsgálatai – a hetvenes évek második felének adatait elemezve – 34 országra terjedtek ki. Az érdekcsoport-elmélet változóit tekintve, pozitív kapcsolatot talált a adóztatás szintje és a csoport nagysága között, a farmerek nagy száma mindig a termékek alacsonyabb árával járt együtt. Ezzel szemben a csoportnagyság és a támogatás szintje közötti negatív irányú kapcsolatot nem erősítették meg az eredmények. Másrészt az egy farmra jutó értékesítés nagyságának hatása érdekes kapcsolatokra derített fényt. Amikor a protekcionizmus szintje negatív volt, akkor az adatok arra utaltak, hogy a nagyobb termelők veszteségei lényegesen alacsonyabbak, mint kisebb társaiké. Ez mutathatja a farmerek politikai erejének a hiányát a fejlődő országokban, másrészt jelzi, hogy a nagyobb agrártermelők jobb célpontjai a politikának, amíg az összes mezőgazdasági termelésben a kisebbeknél nagyobb az arányuk. A tények azt sugallják, hogy a nagyobb farmerek a fejlődő országokban jelentős inputtámogatásokhoz jutnak a kormányok által finanszírozott nagy fejlesztési programokból, amelyek ellensúlyozhatják az árpolitikából származó veszteségeiket (*Bates* [1988], *Barker* [1985], *Braverman–Guasch* [1986]).

Sarker és szerzőtársai [1993] szintén a korábban említett elméleti tradíciókat követve, a búza világpiacán előforduló agrárpolitikai intervenciókat vizsgálták meg 12 fejlett és 13 fejlődő ország esetében 1958 és 1987 között. Eredményeik szerint a *fejlett* országokban a legfontosabb tényezők, amelyek hozzájárulnak a búzatermelők támogatásához: a munkatermelékenység, a mezőgazdaság nemzetközi cserearányai, az élelmiszerekre fordított kiadások aránya a háztartások elkölthető jövedelmében. A *fejlődő* országokban a tényezőellátottsági arány, az agrárszektor nemzetközi cserearányai, az agrárexporttal finanszírozott import aránya a meghatározó tényezők a búzatermelők szisztematikus diszkriminációjának magyarázatában. A fentiek rávilágítanak arra, hogy az agrárpolitikát meghatározó tényezők a fejlett és a fejlődő országokban korántsem azonosak, illetve hatásuk nem feltétlen szimmetrikus. Figyelem-

reméltó eredmény továbbá, hogy az empirikus vizsgálat mind a fejlett, mind a fejlődő országok esetében csak kevéssé támasztotta alá az inverz kapcsolatot a mezőgazdaság aránya a gazdaságban és a termelői csoportok támogatása között.

Babcock és szerzőtársai [1990] arra a kérdésre keresték a választ, hogy az 1985-ös *Farm Bill* elfogadásakor a búzapiaci szabályozás kialakítása során miért nem a kötelező termeléskorlátozási program bevezetése mellett döntöttek, amikor az a számítások szerint jóval kisebb holtteher-veszteséggel járt volna a társadalom szempontjából. A termelők számára mindkét javasolt program ugyanazzal a jövedelemmel járt, ezért ők közömbösek voltak a két politikai iránt. A fogyasztók és az adófizetők, Olson elmélete várakozásainak megfelelően, nem képesek hatékonyan képviselni az érdekeiket. Ennek oka, hogy a sikeres lobbyzásból származó egy főre jutó nyereség alacsony, míg a tagok megfelelő informálásának költségei a politikai alternatívákat illetően nagy, ezért nem tudják a potyautas-problémát megfelelően megoldani. Az adófizetők mindössze 15 dollárt takarítottak volna meg a hatékonyabb politika megvalósítása esetén, amely nem bizonyult eléggé ösztönzőnek a tiltakozás megszervezésére. A program haszonélvezői: az inputokat gyártó vállalatok, az élelmiszer-feldolgozók és gabonaexportcégek ezzel szemben kicsiny csoportokat alkotnak, az egy főre jutó nyereségük pedig nagy. Ezért az agrárvállalatok sikerrel hárították el a számukra kedvezőtlen termelési korlátozási program bevezetését.

De Gorter–Swinnen [1994] saját relatívjövedelem-hipotézisüket mint az agrárpolitika legfontosabb magyarázó változóját számos példával igyekeztek alátámasztani. Belgiumban három hulláma volt az agrárprotekcionizmusnak 1865 óta. Az 1880 és 1895 között indult első hullám az első világháború után lecsendesedett. Ezt követte az 1929 és 1935 közötti időszak, amikor a mezőgazdasági támogatások ismét erősen emelkedtek, de a második világháború után, amikor termelői árak magasak voltak, a támogatások csökkentek. 1949 után a farmereknek nyújtott szubvenciók újra növekedtek. *Tracy* [1989] hasonló jelenségeket ír le Európa más országaiban. *Harvey* [1982] is hangsúlyozza a vidéki és a városi jövedelmek relatív alakulásának szerepét a közös agrárpolitika (CAP) és a tagállamok agrárpolitikájának formálásában. Az Egyesült Államokban csak néhány közvetlen mezőgazdasági támogatás létezett 1933 előtt. Az 1800-as években, illetve az 1900-as évek elején jelentős vámok voltak az iparban, amelyek implicit módon adóztatták a mezőgazdaságot. Azonban a mezőgazdasági és a nem mezőgazdasági jövedelmek aránya 1925-ben 100 százalékkal volt magasabb, mint 1941-ben (*Alston–Hatton* [1991]). Ez eredményezte azt az átfogó mezőgazdasági szabályozást, amely az 1933-as Mezőgazdasági Alkalmazkodási Törvényben jelent meg először és mai napig is alapjául szolgál az amerikai agrárpolitikának. *Bullock* [1992] megmutatta, hogy az Egyesült Államok agrárpolitikája a ciklusokkal ellentétes volt, azaz a farmerek több kormányzati támogatást kaptak a nehéz időkben, mint a mezőgazdaság prosperitásának éveiben. *Gardner* [1992] azonban kételyeit fejezi ki ebben a kérdésben. Véleménye szerint magától értetődnek tűnik, hogy a farmereket támogató intézkedések akkor jelennek meg, amikor a mezőgazdaságban kedvezőtlenek a gazdasági feltételek. De az is előfordulhat, hogy minél gazdagabb egy ágazat, annál jobb helyzetben van a politikai kedvezmények elérése szempontjából. Japánban a protekcionista agrárpolitika bevezetése előtt tapasztalható jövedelemdiszparitás a mezőgazdaság és a többi szektor között szintén fontos változónak látszik a későbbi politika magyarázatában (*Hayami* [1988]). Ezek az eredmények konzisztensnek tűnnek *Honma* és *Hayami* [1986*b*] megfigyeléseivel. E szerint azokban az országokban, amelyek támogatják mezőgazdaságukat, az ipar termelékenysége és az ipari bérek magasak, ezért valószínűsíthető, hogy vidéki jövedelem-ellátottság alacsony, míg ennek az ellenkezője igaz a fejlődő országokban. A mezőgazdaság és az ipar termelékenysége közötti különbség növekedése a gazdasági fejlődés folyamatában azzal jár, hogy a városi lakosság egyre nagyobb létszámú, és egyre gazdagabb lesz.

Az export- és az importszektorok eltérő kezelésének megértésében is segíthet a relatívjövedelem-hipotézis. Az exportszektorban tevékenykedőknek vélhetőleg komparatív előnye van, ezért relatíve magasabb jövedelemellátottságuk, mint az importágazatokban dolgozóké. Következésképpen az importszektort kevésbé adóztatják, vagy sok esetben inkább támogatják. Ez akkor is előfordulhat, ha az exportágazatokban dolgozók létszáma kicsi, a méretük nagy, tehát érdekcsoportokba képesek tömörülni. Emlékeztetni kell azonban arra, hogy a fejlődő országokban ezek az ágazatok más kormányzati támogatásokból kompenzálhatják az árpolitikából származó veszteségeiket.

Létezik néhány speciális eset, amely kitüntetett figyelmet érdemel. Argentína és Kanada például egyaránt iparosodott országok, amelyek kiváló agroklimatikus adottságokkal rendelkeznek. Miért van akkor, hogy Argentínában a mezőgazdaságot konzisztensen adóztatják, míg ennek az ellenkezője igaz Kanadában? Nem valószínű, hogy a kommunikációs és szállítási költségek eltérései okozzák ezt a különbséget, mivel mindkét ország területileg hasonló kiterjedésű, és egyaránt fejlett a telefon- és a vasúthálózatuk. Továbbá a második világháború előtt mindkét országban hasonló volt az egy főre jutó jövedelem, valamint a vidéki és a városi lakosság aránya. Argentínában azonban a mezőgazdaság termelékenysége magasabb, míg Kanadában az erőforrásbázis és az ipari szektor sokkal jobban ellátott. Ezért az ebből következő relatívjövedelem-különbség a városi és a vidéki lakosság között szintén magyarázatot adhat a mezőgazdaság eltérő kezelésére.

A másik érdekes eset az Egyesült Királyság és Németország vitája a közös agrárpolitika által nyújtott ártámogatások, különösen a cereáliák ügyében. Az Egyesült Királyság hagyományosan az árak csökkentése, míg Németország az árak növelése mellett érvel. *De Gorter–Swinnen* [1994] az 1986-os állapotokat jellemezve rámutatott, hogy a cereáliák támogatási rendszere Németországnak sokkal nagyobb költségeket okoz, mint az Egyesült Királyságnak. Ugyanakkor az Egyesült Királyság a cereáliák támogatásából sokkal nagyobb hasznot húzott, mivel a termelése nagyobb. Nemcsak a támogatásokból származó haszon abszolút szintje volt magasabb az Egyesült Királyságban, hanem az egy főre jutó nyereség is, mivel két és félszer annyi termelő volt Németországban. A dolgok iróniáját növeli, hogy az Egyesült Királyságban a viszonylag kevés számú termelő térben koncentrált és nagyméretű, valamint a farmok nagysága sokkal változatosabb. Ezek a tényezők az *érdekcsoportmodellekben* ahhoz a következtetéshez vezetnek, hogy Németországnak elleneznie kell az ártámogatások növelését, míg az Egyesült Királyságnak támogatni. A tények azonban ennek az ellenkezőjét mutatják. A vidéki és városi jövedelemkülönbségek ebben az esetben is segítenek megmagyarázni a két ország közötti eltérő árpreferenciákat. A *relatívjövedelem-különbségek* a városi és a vidéki lakosság között Németországban nagyobbak, mint az Egyesült Királyságban. Az utóbbiban relatíve kevés számú, nagyméretű költséghatékony farm működik, míg az előbbiben sok, viszonylag kis méretű nagyobb költségekkel dolgozó gazdaság van. Az elmúlt évtizedekben az ipari szektor termelékenysége jobban növekedett Németországban, mint az Egyesült Királyságban, míg ennek az ellenkezője igaz a mezőgazdaságban. Ez a vitatott politika bevezetése előtt magasabb jövedelemkülönbséget eredményezett a vidéki és a városi szektorok között Németországban. A relatívjövedelem-hipotézis tehát, szemben az érdekcso-portmodellekkel, konzisztens az Egyesült Királyság és Németország eltérő árpreferenciáival.

Néhány probléma szintén felmerül a fent ismertetett eredmények értékelésekor, amelyek különösen az érdekcsoportmodellek esetében lehetnek fontosak. Az ország-, illetve termék-keresztmetszeti vizsgálatok (például *Gardner* [1987], *Carter és szerzőtársai* [1990], *Miller* [1991], *Sarker és szerzőtársai* [1993]) elsősorban az outputár torzító támogatásokra koncentráltak. Azonban a nemzetközi agrárpolitikai gyakorlatból jól tudjuk, hogy más eszközöket is szokták alkalmazni a farmerek jövedelmeinek támogatására, mint például speciális adókedvezmények és inputtámogatások. A termékárakhoz kapcsolódó ártámo-

gatások elsősorban az Egyesült Államokban az állattenyésztők számára voltak fontosak 1986-ig, míg az utóbbi típusú politikák a fejlődő országokban meghatározók. A különböző eszközöket alkalmazó agrárpolitikák hatásainak figyelembevétele további vizsgálatokat igényel az érdekcsoportmodellekben.

A második fontos különbség a fejlett országok és az Egyesült Államok agrárpolitikája között található, amelyet még nem vizsgáltak a politikai gazdaságtani kutatások. Nevezetesen, a területkorlátozási programokat már régóta és átfogóan alkalmazzák az Egyesült Államokban, míg ez az eszköz más fejlett országokban ez nem jellemző (*Paarlberg* [1989]). Nyugat-Európában is csak az 1992-es CAP-reform részeként jelent meg kötelező jelleggel a gabonaszektorban. Másik különbség az állattenyésztés kezelésében figyelhető meg. Az Egyesült Államokban valójában nincs ártámogatás a marhahúson, a sertésen és a baromfin, míg Nyugat-Európában és Japánban erősen támogatják az állattenyésztéssel foglalkozó termelőket. Mindkét különbség eltérő export- és importpolitikákhoz vezethet, de ezt idáig még nem vizsgálták.

Végezetül egy fontos tényező hiányzik mind az érdekcsoport-elméleten nyugvó ökonometriai vizsgálatokból, mind a relatív jövedelemhipotézist alátámasztó empirikus vizsgálatokból, nevezetesen, a mezőgazdaság szempontjából rendkívül fontos piaci közvetítők: az élelmiszer-feldolgozók és az élelmiszer-kereskedők. Ez a hiány azért is erősen szembetűnő, mivel ezek a csoportok nagyon jelentős szerepet játszanak sok fejlődő országban. Például *Bates* [1981] rámutat, hogy noha Nigériában 1970 és 1973 között, amikor az élelmiszerárak és a kormányzat olajból származó bevételei jelentősen növekedtek, a gyapot és földimogyoró belföldi ára sohasem érte el az exportparitásos árat. Ezt azzal magyarázza, hogy hazai feldolgozóiparok (a textilipar a gyapot, a növényiolaj-termelők a földimogyoró esetében) nyomására a kormány nem engedte meg az árak nagyobb mértékű emelkedését. Amennyiben a végső termékben nagy a feldolgozó ipar aránya, nagyobb nyomás nehezedik a kormányra, hogy alacsonyan tartsa a mezőgazdasági nyersanyagok árait. *Krueger* [1992] hasonló jelenségekről számol be Kolumbia, Egyiptom, Pakisztán és Törökország esetében, ahol a hazai feldolgozók nyomása hozzájárult a gyapot magas exportadójához.

A fejlett országok közül például az Egyesült Államokban az élelmiszeripari forgalom árbevételben vagy hozzáadott értékben mérve nagyobb, mint az élelmiszert előállító ágazat. 1982-ben a az élelmiszeripar hozzáadott értéke 82 milliárd dollár, a mezőgazdaságé pedig 71 milliárd dollár volt. Továbbá az élelmiszeripar sokkal koncentráltabb, mint a mezőgazdaság. 1982-ben 17 ezer élelmiszer-ipari vállalat létezett az Egyesült Államokban, de az ötven legnagyobb vállalat rendelkezett az iparág vagyonának több mint 66 százalékával, és az értékesítésben 43 százalék volt az arányuk (*Connor* [1988]). A fenti két változó értéke, amelyet leggyakrabban használnak egy érdekcsoport lobbyzási képességének (a potyautazás és szervezési problémák) mérésére, arra utal, hogy az élelmiszeriparnak jobbak az adottságai a sikeres érdekérvényesítésre, mint a farmereknek. A piaci közvetítőkre idáig csak alig fordítottak figyelmet a kutatásokban, amely arra is utalhat, hogy ezeknek a szereplőknek nincs lényeges befolyásuk az agrárpolitika alakulására. Talán azért lehetséges ez, mert az élelmiszeriparban és az élelmiszer-kereskedelemben csak kevéssé reagálnak a mezőgazdasági termelői árak változására, mivel e termékek iránti keresletük árrugalmatlan. Ez azonban nem valószínű. Mint korábban említettük, az Egyesült Államokban a mezőgazdasági jövedelmek támogatása eltolódott az ártámogatásoktól a közvetlen transzferek irányába, így a programok költségei a fogyasztóktól az adófizetők felé mozdult el. Ezzel párhuzamosan az élelmiszer-feldolgozók aktívabban kezdtek részt venni az agrárpolitika döntéshozatali folyamataiban. Miért nem kezdtek el a hatvanas évek előtt lobbyzni a piaci közvetítők? – marad fenn azonban továbbra is a kérdés.

Az élelmiszeripar lobbyzási tevékenysége azonban nemcsak az inputoldalon, a termelők irányába, hanem a outputoldalon a fogyasztók felé is terjedhet. *Connor* [1988] már idézett vizsgálatai szerint a mezőgazdasági termékek aránya átlagban 32 százalékot (48 százalék, ha beleszámítjuk a félig feldolgozott összetevőket) tesz ki az élelmiszeripar inputköltségeiben. Ha ehhez még hozzátesszük az élelmiszeripar korábban bemutatott strukturális jellemzőit, akkor ezek a tények azt sejtetik, hogy az élelmiszeriparnak érzékenyen kell reagálni az olyan agrárpolitikai döntésekre, amelyek a mezőgazdasági árak emelkedéséhez vezetnek, így rontják profitkilátásaikat. *Kinsey és Ndayisenga* [1994] empirikusan vizsgálta az Egyesült Államokban az élelmiszeripar lobbyzási tevékenységét mind az input-, mind az outputoldalon. Eredményeik azt mutatták, hogy az élelmiszer-feldolgozók inkább az outputoldalon fejtettek ki erős lobbyzási tevékenységet, míg ez a mezőgazdasággal szemben nem volt jelentős. Ezt úgyis lehet értelmezni, hogy kormányzati szabályozás befolyásolása helyett az élelmiszer-ipari cégek inkább piaci erejüket kihasználva mezőgazdasági piacokon alacsonyabb ár elérésére törekednek, vagy megemelkedett költségeiket a fogyasztókra hárítják, vagy mindkét módszert alkalmazzák a kedvezőtlen körülmények ellensúlyozására.

Más megfontolások – koalíciók és társadalmi szerződés

A koalíciók fontosságáról szó volt már korábban. Régi felismerés az amerikai agrárpolitikát vizsgálók körében, hogy a farmerek úgy képesek fenntartani a számukra nyújtott állami támogatásokat, hogy más csoportokhoz, például a szakszervezeti munkássághoz, a városi szegényekhez vagy egyéb fogyasztói csoportokhoz csatlakoznak. Ugyanis a különböző mezőgazdasági termelői csoportok önmagukban nem rendelkeznek elég szavazattal a képviselőházban ahhoz, hogy mások segítsége nélkül keresztülvihetnék programjaikat. *Abler* [1989] a termelői csoportoknak a képviselőházban folytatott szavazatkereskedelmi tevékenységét vette szemügyre. Elemzése kiterjedt a mezőgazdasági csoportok egymás közötti, illetve más nem agrárérdekcsoportokkal folytatott szavazatkereskedelmére. Az 1985–1986-os mezőgazdaságitörvény-alkotást vizsgálva, úgy találta, hogy aktív koalíciók jöttek létre a dohány-, a cukor-, a földimogyoró- és a tejtermelők, valamint a szegények között. Ezzel szemben a búza-, rizs- és gyapottermelők kevésbé voltak aktívak a koalícióban, míg a takarmánygabona-termelők egyáltalán nem vettek részt benne. A fenti eredményeik egyben rávilágítanak arra, hogy az Egyesült Államok agrárpolitikájának a vizsgálatakor figyelembe kell venni ezeknek a koalícióknak a létét a szavazatkereskedelemben. Ugyanis egy koalíció gyengülését okozhatja az egyik tag helyzetének a rosszabbodása. Például előfordulhat, hogy a gazdasági körülmények változása következtében a cukortermelők politikai befolyása csökken, amely maga után vonja földimogyoró-termelők helyzetének a romlását, noha a két termék nem kapcsolódik szorosan egymáshoz sem a fogyasztásban, sem a termelésben. *Abler* [1991] egy másik vizsgálatában, szintén az 1985-ös évre, a kampányhoz való hozzájárulást meghatározó tényezőket vizsgálta meg a cukor- és tejtermelők politikaiakció-csoportjai esetében, továbbá hogy ennek milyen szerepe volt a két termék törvényi szabályozásának alakulására. A kampányhoz való hozzájárulás és a szavazatok kétféle módon kapcsolódhatnak egymáshoz. Egyrészt egy csoport megvásárolhatja egy olyan szenátor szavazatát, aki egyébként nem támogatná a szóban forgó programot. Másrészt segítheti egy olyan szenátor megválasztását, aki ideológiailag közel áll hozzájuk, és várhatóan a későbbiekben hozzájárul majd a csoport támogatásához. *Abler* [1991] eredményei azt mutatták, hogy a termelői ráfordítások és a szavazatok között akkor volt erős kapcsolat, amikor a szenátor megválasztásához járultak hozzá, míg a szavazatmegvásárlást nem találták fontosnak. *Vesenka*

[1989] a képviselőház szavazási magatartását vizsgálta meg a mezőgazdasági kérdésekben az 1981-es és az 1985-ös *Farm Bill* megalkotásakor. Úgy találta, hogy az ideológiai beállítottság erősen befolyásolta a mezőgazdasági politikaiakció-csoportok hozzájárulását a képviselők kampányához, azonban az ideológia nem bizonyult szignifikánsnak a szavazási magatartás magyarázatában.

A farmerek és az ipari dolgozók közötti koalíciók nyilvánvalóan fontosak voltak Franciaországban és Németországban a múlt század végén, illetve Japánban az 1930-as évek óta (*Hayami* [1986]). Egy fontos kérdés azonban továbbra is megválaszolatlan marad. Miért ilyen stabilak ezek a koalíciók, és ha stabilak, hogyan sikerül ezt a stabilitást fenntartaniuk? A formális modellekből ugyanis az következne, hogy az elosztási koalícióknak egy többségi környezetben inherensen instabilnak kellene lenniük.

Paarlberg [1989] és *Schaffer* [1989] szerint a farmerek politikai hatalmának fennmaradása a kormányzat és a farmerek közötti társadalmi szerződésre vezethető vissza. Ennek következtében a kormányzati támogatásokból keletkező hasznok az idő múlásával egyfajta jogosítvánnyá, meg nem kérdőjelezhető előjoggá váltak. Számos kérdés azonban továbbra is fennmarad. Mi van ezekben a szerződésekben, hogyan jöttek létre, és hogyan maradtak fenn? A szerződéseket ugyanis fel lehet bontani, illetve újratárgyalhatók, különösen ha a szereplők többsége az idő múlásával megváltozik. Mindazonáltal a hosszú távú szerződések érdemelnek némi figyelmet. A politikusok előnyben részesíthetik a hosszú távú szerződéseket bizonyos érdekcsoportokkal, hogy csökkentsék az őket támogató új koalíciók létrehozásának a költségeit minden választás előtt. Az ilyen szerződések csökkenthetik az érdekcsoportok bizonytalanságait a velük kapcsolatos politika változásait illetően.

Összefoglalás

A tanulmányban megvizsgáltuk, hogy az új politikai gazdaságtan eredményei mennyiben járultak hozzá az agrárpolitikák megértéshez. A különböző elméletek, az érdekcsoportmodell, a politikus–választópolgár-modell számos olyan tényezőre mutattak rá, amelyek segíthetnek az agrárprotekcionizmus-vizsgálatokból származó stilizált tények magyarázatában. Így valószínű, hogy az élelmiszerekre fordított kiadások aránya a fogyasztók költségvetésében, az érdekcsoportok nagysága és térbeli kiterjedtsége, az agrárpolitika bevezetése előtti relatív jövedelmi helyzet, a programokból származó holtteher-veszteségek, az adott ország mezőgazdasági termékekből származó kereskedelmének státusa (importőr vagy exportőr) – mind az agrárpolitika jellemzőinek fontos meghatározói. Az empirikus vizsgálatok azonban nem vezettek megnyugtató eredményre abban a tekintetben, hogy a fenti tényezőknek mekkora a súlya az agrárpolitika megformálásában. Az elméletekből származó hipotézisek alól túl sok kivételt találtak az empirikus vizsgálatok, valamint számos jelenség továbbra is magyarázatra vár, ugyanakkor még nem rendelkezünk olyan teóriával, amely a különböző tapasztalatokat egységbe tudná fogni.

Irodalom

Abler, D. G. [1989]: Vote Trading on Farm Legislation in the U. S. House. American Journal of Agricultural Economics, 71. évf. 583–591. o.

Abler, D. G. [1991]: Campaign Contributions and House Voting on Sugar and Dairy Legislation. American Journal of Agricultural Economics, 71. évf. 583–591. o.

Alston, L. J.–Hatton, T. J. [1991]: The Earning Gap Between Agricultural and Manufactoring Laborers, 1925–1941. Journal of Economic History, 51. évf. 83–100. o.

ANDERSON, K.–HAYAMI, Y. (szerk.) [1986]: The Political Economy of Agricultural Protection: East Asia in International Perspectives. Allen and Unwin, Sidney.

ANDERSON, K. [1995]: Lobbying Incentives and the Pattern of Protection in Rich and Poor Countries. Economic Development and Cultural Change, 43. évf. 2. sz. 401–423. o.

ANTLE, J. M. [1996]: Why Is World Agriculture Still in Disarray? Megjelent: *Antle, J. M. – Summer, D. A.* (szerk.): The Economics of Agriculture. Volume 2. Papers in Honor of D. Gale Johnson. University of Chicago Press, 400–420. o.

BABCOCK, B.–CARTER, C. A.–SCHMITZ, A. [1990]: The Political Economy of U. S. Wheat Legislation. Economic Inquiry, 335–353. o.

BALE, M.–LUTZ, E. [1981]: Price Distortions in Agriculture and Their Effects: An International Comparison. American Journal of Agricultural Economics, 63. évf. 8–22. o.

BALISACAN, A. M.–RAUMASSET, J. M. [1987]: Public Choice of Economic Policy: The Growth of Agricultural Protection. Weltwirtschaftliches Archív, 123. évf. 232–248. o.

BARDHAN, P. K. [1990]: A Symposium on the State and Economic Development. Journal of Economic Perspectives, 4. évf. 3–8. o.

BARKER, J. [1985]: Gaps in the Debates about Agriculture in Senegal, Tanzania and Mozambique. World Development, 13. évf. 59–76. o.

BARKLEY, A. P. [1996]: Are Politicians Addicted to Agricultural Protection? A Dynamic Model of Political Economy. Megjelent: *Antle, J. M.–Sumner, D. A.* (szerk.): The Economics of Agriculture. Volume 2. Papers in Honor of D. Gale Johnson. University of Chicago Press, Chicago, 244–262. o.

BATES, R. H. [1981]: Markets and States in Tropical Africa. University of California Press, Berkeley.

BATES, R. H. [1988]: Governments and Agricultural Markets in Africa. Megjelent: *Bates, R. H.* (szerk.): Toward a Political Economy of Development. A Rational Choice Perspective. University of California Press, Berkeley, 331–358. o.

BATES, R. H.–ROGERSON, W. P. [1980]: Agricultural in Development: A Coalitional Analysis. Public Choice, Vol. 35. 513–527. o.

BECKER, G. S. [1983]: Competition among Pressure Groups for Poltical Influence. Quaterly Journal of Economics, 98. évf. 371–400. o.

BECKER, G. S.–MURPHY, K. M. [1988]: A Theory of Rational Addiction. Journal of Political Economy, 96. évf. 675–700. o.

BEGHIN, J. C.–KHERALLAH, M. [1994]: Political Institutions and International Patterns of Agricultural Protection. Review of Economics and Statistics, LXXVI. évf. 3. sz. 482–489. o.

BRAVERMAN, A.–GUASCH, J. L. [1986]: Rural Credit Markets and Institutions in Developing Countries: Lessons for Policy Analysis from Practice and Modern Theory. World Development, 14. évf. 1253–1267. o.

BROOKS, J. [1995]: The Economic Polity of Farm Policy: Comment. Journal of Agricultural Economics, 45. évf. 3. sz. 398–402. o.

BROOKS, J. [1996]: Agricultural Policies in OECD Countries: What Can We Learn from Political Economy Models. Journal of Agricultural Economics, 47. évf. 3. sz. 366–389. o.

BULLOCK, D. S. [1992]: Objectives and Constraints of Government Policies: The Countercyclicity of Transfers to Agriculture. American Journal of Agricultural Economics, 74. évf. 617–629. o.

BYERLEE, D.–SAIN, G. [1986]: Food Pricing Policies in Developing Countries: Bias Against Agriculture or for Urban Consumers? American Journal of Agricultural Economics, 68. évf. 961–969. o.

CARTER, C.–FAMINOW, B.–LYONS, R. M. A.–PETERS, E. [1990]: Causes of Intervention in Canadian Agriculture. Canadian Journal of Agricultural Economics, 38. évf. 785–795. o.

COCHRANE, W. W.–RUNGE, F. C. [1992]: Reforming Agricultural Policy. Iowa State University Press, Ames.

CONNOR, J. M. [1988]: Food Processing: An Industrial Powerhouse in Transition. Lexington Books, Lexington.

DOWNS, A. [1957]: An Economic Theory of Democracy. Harperand Row, New York.

GARDNER, B. L[1987]: Causes of U. S. Farm Commodity Programs. Journal of Political Economy, 95. évf. 290–310. o.

GARDNER, B. L. [1992]: Changing Economic Perspectives on the Farm Problem. Journal of Economic Literature, 30. évf. 62–101. o.

GORTER, H. DE–SWINNEN, J. F. M. [1993]: Why Small Groups and Low Income Sectors Obtain Subsidies: The "Altrustic" Side of a "Self-Interested" Government. Economics and Politics, 5. évf. 3. sz. 285–293. o.

GORTER, H. DE–TSUR, Y. [1991]. Explaining Price Policies Bias in Agriculture: The Calculus of Support Maximizing Politicians. American Journal of Agricultural Economics, 73. évf. 1244–1254. o.

GORTER, H. DE–SWINNEN, J. F. M.. [1994]: The Economic Polity of Farm Policy. Journal of Agricultural Economics, 45. évf. 3. sz. 312–326. o.

GORTER, H. DE–SWINNEN, J. F. M. [1995]: The Economic Polity of Farm Policy: Reply. Journal of Agricultural Economics 46. évf. 3. sz. 403–414. o.

HARVEY, D. [1982]: National Interest and the CAP. Food Policy, 174–190. o.

HAYAMI, Y. [1986]: The Roots of Agricultural Protection. Megjelent: *Anderson, K. - Hayami, Y.* (szerk.): The Political Economy of Agricultural Protection: East Asia in International Perspectives. Allen and Unwin, Sidney.

HAYAMI, Y. [1988]: Japanese Agriculture Under Siege. St. Martin's Press, New York.

HONMA, M.–HAYAMI, Y. [1986*a*]: The Determinants of Agricultural Protection Levels: An Econometric Analysis. Megjelent: *Anderson, K.–Hayami, Y.* (szerk.): The Political Economy of Agricultural Protection: East Asia in International Perspectives. Allen and Unwin, Sidney, 39–49. o.

HONMA, M.–HAYAMI, Y. [1986*b*]: The Structure of Protection in Industrial Countries. Journal of International Economics, 20. évf. 115–129. o.

KINSEY, J.–NDAYISENGA, F. [1994]: Food Processors: Lobbying Activity and Farm Policy. Staff Papers P94-25 Department of Agricultural and Applied Economics, University of Minnesota.

KRUEGER, A. O. [1992]: The Political Economy of Agricultural Pricing Policy. Vol. 5. John's Hopkins University Press, Baltimore.

LINDERT, P. H. [1991]: Historical Patterns of Agricultural Policy. Megjelent: *Timmer, P. C.* (szerk.): Agriculture and the State. Growth, Employment and Poverty in Developing Countries. Cornell University Press, Ithaca, 29–83. o.

MILLER, T. C. [1991]: Agricultural Price Policies and Political Interest Group Competition. Journal of Policy Modelling, 13. évf. 489–513. o.

MUNK, K. J. [1994]: Explaining Agricultural Policy. European Economy, 4. sz. EC Agricultural Policy for the 21st Century. 93–125. o.

NEWBERY, D.–STERN, N [1987]: The Theory of Taxation for Developing Countries. World Bank, New York.

OECD [1995]: The Uruguay Round: A PreliminaryEvaluation of the Impact of the Agreement on Agriculture in the OECD. OECD, Párizs.

OLSON, M. [1985]: Space, Organisation and Agriculture. American Journal of Agricultural Economics, 67. évf. 928–937. o.

OLSON, M. [1986]: The Exploitation and Subsidisation of Agriculture in the Developed and Developing Countries. Megjelent: *Maunder, A.–Renborg, U.* (szerk.): Agriculture in a Turbulent World, Aldershot, Gower, 49–59. o.

OLSON, M. [1990]: The Exploitation and Subsidisation of Agriculture: There is an Explanation. Choices, 5. évf. 8–11. o.

PAARLBERG, R. [1989]: The Political Economy of American Agricultural Policy. American Journal of Agricultural Economics, 71. évf. 1157–1164. o.

REVEL, A.–RIBOUD, CH. [1986]: American Green Power. John's Hopkins University Press, Baltimoore.

SARKER, R.–MEILKE, K.–HOY, M. [1993]: The Political Economy of Systematic Government Intervention in Agriculture. Canadian Journal of Agricultural Economics, 41. évf. 289–309. o.

SCHAFFER, J. D. [1989]: Selective Perceptions and Politics of Agricultural Policy. Megjelent: *Kramer, C. S.* (szerk.): The Political Economy of U. S. Agriculture: Challenges for the 1990s. Resource for Future, Washington D. C. 61–77. o.

SCHULTZ, T. W. (szerk.)[1978]: Distortions of Agricultural Incentives. Indiana University Press, Bloomington.

SWINNEN, J. F. M. [1994]: A Positive Theory of Agricultural Protection. American Journal of Agricultural Economics, 76. évf. 1–14. o.

TIMMER, P. C. (szerk.) [1991]: Agriculture and the State. Growth, Employment and Poverty in Developing Countries Cornell University Press, Ithaca, 29–83. o.

TOLLEY, G.–THOMAS, V.–NASH, J.–SNYDER, J. [1996]: What We Know About Agricultural Prices: Policies, Politics and Supply. Megjelent: *Antle, J. M.–Sumner, D. A.* (szerk.): The Economics of Agriculture. Volume 2. Papers in Honor of D. Gale Johnson. University of Chicago Press, 121–155. o.

TRACY, M. [1989]: Governments and Agriculture in Western Europe 1880–1980. Harvester-Wheatsheaf, London.

TREFLER, D. [1993]. Trade Liberalisation and the Theory of Endogeneous Protection. Journal of Political Economy, 101. évf. 138–160. o.

TYERS, R.–ANDERSON, K. [1992]: Disarray in World Food Markets: A Quantitative Assessment. Cambridge University Press, Cambridge.

VESENKA, M. H. [1989]: Economic Interest and Ideological Conviction. A Note on PACs and Agricultural Acts. Journal of Economic Behavior and Organization, 12. évf. 259–263. o.

WIEBELT, M.–HERRMANN, R.–SCHENCK, P.–THIELE, R. [1992]: Discrimation Against Agriculture in Developing Countries? J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen

WORLD BANK [1986]: World Development Report 1986. Oxford University Press, New York.

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. április (317–332. o.)

TARDOS MÁRTON

Sikeres-e a privatizáció?

Magyarországi tapasztalatok (1990–1997)

A cikk egyrészt arra a kérdésre keresi a választ, hogy miért kellett Magyarországon kampányszerűen privatizálni, másrészt arra, hogy melyek voltak azok a fő problémák, amelyekkel a politikai hatalmat gyakorlóknak az elmúlt közel egy évtizedben szembe kellett nézniük, végül pedig azzal, hogy melyek azok az eredmények és hiányosságok a privatizációval kapcsolatosan, amelyekről a központi szervezetek kötelesek beszámolni. A tanulmány nem kívánja pótolni a részletes és alapos elemzést, hanem csupán kérdéseket vet fel, és kísérletet tesz a válasz fővonalának kialakítására.

A kormányprogram 1994-ben a privatizáció 1998-ig való befejezését ígérte. Az eladásra felkínált állami vagyon zöme 1997 végéig, illetve az 1998-as választásokig valóban magánkézbe kerül. A következő parlamenti ciklus kormányára csak a végső simítások és az állami vagyon privatizációjának jogi értelemben vett lezárása, a szerény maradék eladása, valamint a tartós állami tulajdon kezelésének szervezeti és jogi rendezése marad. Ezen nem azt értem, hogy a záróaktus után már nem lesz szükség arra, hogy egy-egy eladásra felkínált, de megfelelő ajánlat hiánya miatt mégsem eladott vállalat vagy kisebbségi állami tulajdon eladásával a megújult államigazgatásnak nem kell majd foglalkoznia, vagy hogy nem merülhet fel a – korábban elfogadott törvények szerint – tartós állami tulajdon körének esetleges szűkítése. Ez új privatizációs feladatokat fog jelenteni. Így bizonyára néhány – és talán nem is kevés – privatizációs akcióra a rendszerváltással kapcsolatos magánosítási kampány lezárása után is sor fog kerülni. Nézetem szerint azonban ezeket az üzleti akciókat meg kell és meg lehet különböztetni az elmúlt hét-nyolc év, illetve a jelen privatizációitól.

Mit is jelent a privatizáció?

Mindenekelőtt arra kell válaszolni, hogy mit is értünk privatizáción. A második világháború befejezése után, az 1940-es évek végén alkotmányellenesen, ellenérték nélkül államosított vagyon magánkézbe adását nevezzük privatizációnak. Nem kétséges, hogy a privatizáció akkor eredményes, ha hatására viszonylag gyorsan kialakul az a közgazdasági környezet, amely a hatékony piacgazdaság alapjává válhat. Ez a követelmény a kapitalista piacgazdaságokról szóló tankönyvek tanulsága szerint azt jelenti, hogy a sikeres piacgazdaságokban a magántulajdon dominál, és a tulajdonos magatartását a tőke hozamának (a profitnak) a maximalizálására irányuló törekvés határozza meg. Világos azonban az is, hogy a legismertebb közgazdasági elmélet – az általános egyensúlyelmélet –

Tardos Márton az Országgűlés gazdasági bizottságának elnöke.

tőkehozadék maximalizálására vonatkozó feltevése a mai fejlett ipari országok kapitalizmusának gyakorlatában sem érvényesül egyértelműen. Nem csak azért kérdéses ennek a közgazdaság-elméletben axiomatikusnak tekintett követelménynek az érvényesítése a piacgazdaságokban, mert a tulajdonosok a gyakorlatban gyakran nem a Max Weber-i protestáns etika alapján alakítják céljaikat és tevékenységüket, hanem sokkal inkább azért, mert az utolsó évtizedek mindennapi gazdasági életében a vállalatok irányítása a tulajdonosok kezéből nagyrészt a menedzserek kezébe került, s a menedzserek feletti ellenőrző funkció sikeres megvalósítását pedig a szétaprózott tulajdonszerkezet sokszor nem teszi lehetővé. Az így kialakult ellentmondásos helyzettel, a megbízó–ügynök-konfliktussal a vállalatirányítási *(corporate governance)* kutatások százai foglalkoznak, felvetve a gyakorlat és az elmélet közötti különbségeket és az így leírt súlyos konfliktusok kezelésének útját. Egyértelmű az is, hogy a megbízó–ügynök-konfliktus kezelését a – tanulmányunk témája szempontjából bennünket érdeklő – posztkommunista transzformáció során még nehezebb jól megoldani. Hiszen itt a tőkés magántulajdon újbóli megjelenése, a tulajdonosi tradíciók hiánya még több problémát vet fel, mint amivel a gazdasági gyakorlat a fejlett kapitalista országokban találkozik (*Bodó* [1996]).

Ennek ellenére sem kétséges, hogy a szovjet uralom alól felszabadult országokban a gazdasági felemelkedés előfeltétele az üzleti vagyon zömének magánkézbe kerülése, amit azonban csak akkor lehet a társadalom igényeinek megfelelően megvalósítani, ha a magánosításra kerülő állami tőke sorsáról a társadalom – konszenzus alapján – alakítja ki álláspontját, és ha az eredmény – az ezzel párhuzamosan kibontakozó tulajdonosi magatartás – közelít a már említett tankönyvi követelményekhez. Ennek érdekében a kapitalista piacgazdasághoz visszatérő államok privatizációs kérdéseivel foglalkozó törvényhozásának többek között arról kell döntenie, hogy mit tesz a volt tulajdonosok jogainak érvényesítése érdekében, továbbá mit tesz azokért az állampolgárokért, akiket bár az államosítás során nem ért konkrét sérelem, de az államosítás vesztesei lettek abban az értelemben, hogy az államosításokkal kialakított központi tervgazdálkodás alacsony hatékonysága miatt veszteségekkel kellett szembenézniük. A tapasztalatok szerint felvetődik az a kérdés is, hogy előnyben kívánják-e részesíteni a szocializmus évei alatt, az 1989-ig az államosított tőke segítségével foglalkoztatott állampolgárokat, illetve ezen csoporton belül a vállalatok vezetőit. Végül döntésnek kell születni arról is, hogy a korábban államosított tőkét, illetve az esetleges osztogatások után fennmaradt, állami kézben maradt vagyont hogyan adja el az állam a vételi szándékot kinyilvánító bel- és külföldi tőke számára.

A privatizálás minden útja feltételezi, hogy a privatizációs üzletek során tisztázódik az állami tulajdonban lévő és privát kézbe kerülő vagyon értéke. Ezzel eljutottunk a privatizáció egyik legjelentősebb problémájához. A korrekt privatizáció megköveteli/megkövetelné, hogy pontos ismeretek legyenek a magánkézbe kerülő vagyon értékéről.

A tőkeérték meghatározásának tankönyvi definíciója nem más, mint „a várható nyereség jelen értéke", ami hétköznapi nyelvre lefordítva azt jelenti, hogy a tőke indokolt ára két ismeretlen – az adott tőkével a következő években az előállított nyereség és az elkövetkezendő időben közgazdaságilag indokolt kamatláb – függvénye. Egyértelmű tehát, hogy ilyenformán a tőke valós értékéről általában is csak sejtésünk lehet. Felvethető ezzel az agnosztikusnak tűnő megjegyzéssel kapcsolatban, hogy ez nem csupán a probléma misztifikálása-e, hiszen az áruk és szolgáltatások piacán kialakuló árak közgazdaságilag indokolt nagysága sem határozható meg pontosan. A különbség azonban az, hogy az áruk és szolgáltatások piacára a tömeges kereslet és a széles körű kínálat jellemző, aminek hatására a piacokon gyakorlatilag spontán módon alakulnak ki az árak, és azok – kevés kivételtől eltekintve – elég stabilak is. A tőkepiacon a fentiekkel ellentétben az egyes tőkestruktúrák értéke még a tőzsdéken is erősen ingadozik, az egyedi tőkeüzletek esetében (*take over*) pedig végletekig bizonytalan. Így a privatizációk során – tehát a

közvagyon magántulajdonba adásakor – teljesen jogosan felmerülő igazságos árra vonatkozó igény akkor is illúzió lenne, ha feltételeznénk, hogy a privatizációs tőkeüzletek során minden résztvevőt áthatja a társadalmi felelősség és, hogy senki sem cselekszik ezzel ellentétesen, az egyéni érdekérvényesítés törvényes és törvénytelen eszközeivel.

A privatizálásra kerülő vagyon értékének meghatározására vonatkozó feltételek más okokból is kedvezőtlenek. Egy olyan világban, amelyben a magánosítással egyidejűleg a lakosság jövedelmei erőteljesen csökkennek és differenciálódnak, és ahol a tőkemozgás intézményei és tradíciói hiányoznak, valamint ahol a tőkével, azaz a kiépített kapacitásokkal megtermelhető áruk és szolgáltatások iránti kereslet gyökeresen változik – tehát a posztkommunista átalakulás feltételei között –, nemcsak az objektíven meghatározható érték megállapíthatatlanságával kell számolni, hanem azzal is, hogy a tőke értékére vonatkozó szubjektív vélemények különösen erősen szóródnak.

A rendszerváltással együtt járó gazdasági visszaesés

A privatizáció sebességével kapcsolatban felmerülő problémák megértéséhez az előbb említett általános feltételeken kívül a rendszerváltást követő gazdasági visszaesés okait és következményeit is végig kell gondolni.

Hogyan változott a szovjet birodalom szétesése után a vállalatok teljesítőképessége és a korábbi állami vállalatok irányíthatósága a volt szovjet, valamint a közép-kelet-európai országokban, ezen belül a magyar gazdaságban?

Ami a kérdést első felét illeti, ma már világos, hogy két, politikai és szociális szempontból igen ígéretes tényező – egyrészt a diktatúra és az azzal járó központi tervirányítás felbomlása, másrészt ezzel egyidejűleg a szovjet hatalom alatt álló népeket a világgazdaságtól izoláló vasfüggöny lebomlása – mellékhatására egy súlyos, az utolsó évszázadok történetében ismeretlen gazdasági válság alakult ki. A válság alapvető oka az volt, hogy a világpiactól izolált gazdaságszerkezetet kedvezőtlenül érte a vasfüggöny – politikai és versenyszempontból kívánatos – lebomlása. A térségbe a politikai változásokat követően beáramló áruválaszték gazdagsága, s az ezzel párhuzamosan kialakuló verseny nagymértékben csökkentette a belföldön termelt áruk és szolgáltatások iránti keresletet, ami a belföldi fizetőképesség rohamos csökkenését kiváltva, tovább mélyítette a gazdasági válságot. A gyengülő kapacitáskihasználás következtében az állandó költségek is jelentősen megemelkedtek. Ráadásul a hazai termelők exportlehetősége az ún. nyugati piacon a korábban versenyképes áruk körében is jelentősen csökkent. Az exportpotenciált még az is gyengítette, hogy a rendszerváltás után a Szovjetunió által uralt kis országok kedvezőtlenebb feltételekkel jutottak csak a – korábban a KGST-barterkereskedelemben megszerzett – volt szovjet ásványi és más nyersanyagokhoz. Így e nyersanyagok érdemi továbbfeldolgozás nélküli, harmadik ország számára történő nyereséges eladásából (reexportjából) származó korábbi előnyök nagyrészt megszűntek.

Egyértelmű, hogy a rendszerváltó országokban az *1. táblázat* tanúsága szerint kialakult hallatlanul mély válság kezelése, a gazdasági visszaesés kedvezőtlen hatásainak mérséklése, illetve neutralizálása a termelés szerkezetének mélyreható és lehetőség szerint gyors változását követeli, ami csupán jelentős tőkeakkumulációval, beruházásokkal érhető el. Az ehhez szükséges friss tőkét és az új körülmények között kialakult fizetőképes keresletre hatékonyan orientálódó vállalatvezetést pedig csak a privatizáció biztosíthatta.

A politikai változásoknak vagy egy másik, a gyors privatizáció szükségességének elemzésekor megfontolásra érdemes, speciális következménye is: a központi tervirányítású – a piaci gazdasági hatékonyságot általában elérni képtelen és a fogyasztó keresletét nagyrészt figyelmen kívül hagyó (a fogyasztói szuverenitást sértő) – rendszerek, mint köztu-

1. táblázat

A gazdasági visszaesés mértéke Közép-Kelet- Európában - a GDP változása a rendszerváltó országokban

(százalékos változás az előző évhez képest)

Ország	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997 előzetes
Oroszország	-5,0	-14,5	-8,7	-12,6	-4,0	-6,0	-1,0
Ukrajna	-12,0	-17,0	-14,2	-23,0	-12,0	-10,0	-8,0
Csehország	-14,2	-7,1	-0,9	2,7	4,8	4,4	1,0
Szlovákia	-14,5	-7,0	-4,7	4,8	6,8	6,9	4,0
Lengyelország	-7,0	2,6	3,8	5,2	7,0	6,0	5,5
Románia	-12,9	-8,8	1,5	3,9	7,1	4,1	-1,0
Jugoszlávia*	-11,1	-27,0	-27,7	6,5	6,6	5,8	3,0
Horvátország	-20,9	-9,7	-3,7	0,8	-1,5	3,5	4,0
Szlovénia	-8,1	-5,4	1,3	5,3	4,1	3,1	3,0
Magyarország	-11,9	-3,0	-0,8	2,9	1,5	1,0	3,0

* Társadalmi termék, amely az MPS-rendszer szerinti nemzeti jövedelmet és amortizációt tartalmazza.
Forrás: Nemzeti statisztikák, nemzetközi intézmények kiadványai, sajtójelentések.

dott, hierarchikusan felépített, centralizált hatalmi struktúra alapján működtek. A politikai összeomlás természetes következményeként a vállalatok felett felügyeletet gyakorló szervek irányítási képessége annyira meggyöngült, hogy a rendszer amúgy is alacsony fokú működési hatékonysága nem kis mértékben tovább csökkent. Mindez, más tényezők mellett, ugyancsak a privatizáció gyors üteme mellett szólt.

A lehetséges privatizálási forgatókönyvek

Az 1980-as évek végén, a szovjet hatalom összeomlásakor, illetve a közép-kelet-európai országok - többek között Magyarország - szovjet uralom alóli fölszabadulásakor vetődött fel a gyors privatizáció kérdése. Számos nyugati és közép-kelet-európai szakember foglalt állást a célszerű privatizáció kérdésében (*Aslund* [1991*a*], [1991*b*], *Borensztein-Kumar* [1991], *Grosfeld* [1990], *Hare-Grosfeld* [1991], *Kornai* [1991], *Janackova-Janacek* [1992], Klaus [(1992], *Major* [1993]). A parlamentáris demokráciára felkészülő új pártok programjaikban irányelveket fogalmaztak meg a problémával kapcsolatban. A szerzők által javasolt privatizációs eljárásokat négy csoportba lehet sorolni: *1.* reprivatizáció; *2.* lakossági, munkavállalói és menedzseri tulajdonba adás; *3.* intézményi tulajdonteremtés és *4.* készpénzes privatizáció.

Reprivatizáció

A Kisgazdapárt politikai programja és az egyesült Németországban elfogadott törvények a reprivatizáció mellett szóltak. A javaslatok mögött meghúzódó érdemi pozitív érv az volt, hogy a parlamentáris politikai rend, valamint a kiépülőben lévő kapitalista piacgazdaság alapelve a magántulajdon szentsége. Így a rendszerváltás logikája szerint indokolt a kapitalista piacgazdasághoz visszatérő társadalmakban a volt tulajdonosok súlyosan sértett jogviszonyainak helyreállítása. E jogos követelmény ellen nemcsak annak felismerése hatott, hogy a - tulajdonosoknak, illetve azok leszármazottainak jelentkezése

alapján történő – reprivatizáció a privatizáció egészére nem jelenthet megoldást. A fő ellenérv az volt, hogy az államosításkor kialakult viszonyok 45, illetve 70 év után nem rekonstruálhatók és a reprivatizációra váró vagyon értéke az esetek többségében nem állapítható meg. Az évtizedekkel ezelőtt államosított tőke általában az idők folyamán ugyanis jelentősen átalakult. Ez a különben igaz érv csupán a földtulajdon reprivatizációjára vonatkozóan nem állja meg teljesen a helyét. Felmerül azonban, hogy az első jogtalan tulajdonelkobzás után az idők folyamán nem ritkán több alkalommal került sor tulajdoncserére, s ez az esetek nem kis részében azt jelentette, hogy ugyanarra a földbirtokra többen jelenthették volna be jogos reprivatizációs igényüket.

A reprivatizálás mint a privatizáció kizárólagos vagy első számú módja ellen még az az érv is szólt, hogy az államosítás negatív következményei nemcsak a volt tulajdonosokat, hanem az egész társadalmat sújtották, tehát indokolt az egész társadalom kárpótlási igénye. Ennek az igénynek az érvényesítése azonban ellentmondásos feladat. A kommunista hatalmi struktúra tevékenysége és tevékenységének bukása következtében súlyos nehézségekkel küszködő társadalom együttes érdeke ugyanis nem elsősorban a tulajdonuktól megfosztott állampolgárok korábbi helyzetének visszaállítása vagy a társadalom valamennyi tagjának kárpótlása, hanem a válságból való gyors kilábalás. A reprivatizálás széles körű megvalósítása pedig olyan nehezen kezelhető helyzetet hoz létre, amelyben az állampolgárok egymás közötti, valamint az állampolgárok és az állam közti pereskedések hosszú folyamata alakul ki, nem is beszélve arról, hogy a volt tulajdonosok leszármazottaiból álló, gazdálkodási tapasztalatokkal nem rendelkező társadalmi réteg tulajdonhoz juttatása sem segítené elő a hatékony gazdálkodás gyors kialakulását.

A reprivatizáció általános gyakorlatának magyarországi megtagadását egyébként a már említett német gyakorlat is igazolta. A Német Szövetségi Köztársaságban ugyanis, bár az új tartományokra vonatkozóan elfogadták a reprivatizációt mint a tulajdonváltás fő eszközét, mégis olyan jogi megoldásokat alkalmaztak (például igen rövid időt szabtak meg az igények bejelentésére stb.), amelyek hatására a gyakorlatban – különösen a jelentős nagyságú tőke magántulajdonba adásakor – nem volt számottevő a tulajdon-visszaigénylés szerepe (*Biener–Bister–Cervenka* [1993] *Pataki* [1991]).

A reprivatizálás elvetését és helyette a volt tulajdonosok kárpótlásának magyar gyakorlatát – a korlátolt és degresszív kárpótlási megoldást – a fenti érvek alapján utólag is elfogadhatónak tekinthetjük. Ily módon került magánkézbe a privatizált vagyon körülbelül 12 százaléka. A kárpótlási rendszer magyar gyakorlatával kapcsolatban azonban meg kell jegyezni, hogy az a földtulajdonosokat nagyobb mértékben kárpótolta, mint a gyár- és üzlethelyiség-tulajdonosokat. A magyar privatizációnak ez a sajátossága hozzájárult a mezőgazdaság mai napig tartó nehéz helyzetéhez. Ennek következtében ugyanis jelenleg szétdarabolt a termőföldtulajdon, s a földtulajdonosok jó része közvetlenül nem foglalkozik agrártermeléssel, csupán részesülni szeretne a föld sok esetben nem is jelentkező hozadékából. Mindez hozzájárult az amúgy is súlyos agrárválság további mélyüléséhez.

Lakossági, munkavállalói és menedzseri tulajdon

Mint már korábban említettem, az államosítások nyilvánvalóan nemcsak azokat érintették kedvezőtlenül, akiket megfosztottak jogos tulajdonuktól, hanem azokat is, akik a rossz hatékonyságú gazdálkodás erőszakos bevezetésének negatív következményei miatt szenvedtek. A korábbi helyzetben tulajdonnal nem rendelkező rétegnek a privatizáció haszonélvezői közé való bevonása tehát emiatt is indokoltnak tekinthető. Az ilyen eljárás mellett az a nyomós érv is szól, hogy sikeres gazdasági átalakulás érdekében a társadalom széles rétegeit meg lehet nyerni a változás egyáltalán nem vonzó, de elkerülhetetlen

akciójának, a privatizációnak. Ez nem egyszerű feladat, mivel az átalakulás haszna, a jól működő magántulajdonon alapuló kapitalizmus teljesítménytöbblete jó esetben sem azonnal, hanem csak hosszú távon jelentkezik. A privatizációval járó, senki számára sem megnyerő vagyoni differenciálódás ugyanakkor közvetlenül szembetűnő és elriasztó társadalmi hatásokat vált ki. Így racionális érvek szólnak amellett, hogy a társadalom széles rétegei, illetve a társadalom egyes csoportjai is részesüljenek a privatizáció előnyeiből. Ettől azt a pozitív hatást lehet várni, hogy már a folyamat kezdetekor csökken a magánosítással járó társadalmi ellenérzés. Ez utóbbi érvet fogadta el az SZDSZ is 1991-ben, amikor felvetette az állampolgári jogon történő, szerény mértékű kárpótlást. Az SZDSZ javaslatát az Országgyűlés azonban nem fogadta el. A parlament ugyanakkor hasonló indokok alapján nagy jelentőséget tulajdonított a Munkavállalói Résztulajdonosi Programnak (MRP), amely a magántulajdonba kerülő vállalat dolgozóinak hasonló elvek alapján biztosít vásárlási kedvezményt. Az állampolgári jogon való kárpótlás mellett szóló fenti vitathatatlan pozitív hatásokat azonban össze kell vetni az eljárással kapcsolatos költségekkel. A lakosság, a munkavállalók és a menedzserek privatizációba való közvetlen széles körű bevonásának hatására a tulajdonjogok tőkehozadék alapján való gyakorlása ugyanis atomizálódik és erőtlenné válik. A kárpótlás alkalmazásának hatására könnyen előfordulhat, hogy a tulajdonosi irányítás olyan csoportok kezébe kerül, amelyeknek elsődleges érdeke nem a – gazdaság jövője szempontjából meghatározó fontosságú – tőkehozadék növelése, hanem a tőkével előállított folyó jövedelem növelése, a tulajdonnal járó hatalom gyakorlásával kapcsolatos előnyök megszerzése, ami nem kevés esetben a vagyon felélésből eredő jövedelmek megszerzésével is párosulhat.

A fentiek mellett a vállalati vezetőknek is lehetett volna kedvezményes tulajdonszerzési jogokat biztosítani (menedzseri kivásárlással – MBO). E lehetőség alkalmazása jó esetben nemcsak azzal az előnnyel jár, hogy csökkenti a privatizációt kísérő társadalmi feszültségeket, hanem azzal is, hogy szakértők kezébe helyezi a tulajdonjogokat. A menedzseri privatizáció esetén azonban a kedvezőtlen hatásokat is figyelembe kell venni. Egy vállalaton belül a menedzserek nem alkotnak egységes réteget, és ezért különböző, egymással ellentétes technikai célok megvalósítására törekedhetnek, ráadásul technikai ambícióik elterelhetik figyelmüket az eredményes tőkemegtérülés követelményétől. Magyarországon az MBO-módszert önállóan nem alkalmazták. A vállalatvezetők a privatizáció során csupán az MRP-n keresztül jutottak az átlagalkalmazotti előnyökhöz képest nagyobb vagyonszerzési lehetőségekhez.

A lakosság – a dolgozók, illetve a menedzserek – privatizációba való bevonására (a fenti előnyökkel és hátrányokkal) két módszer kínálkozik: *1.* a kuponos – azaz kváziingyenes – tulajdonhoz juttatás útja (Csehországban és Szlovákiában a lakosságnak, illetve Oroszországban és más szovjet köztársaságokban a korábban állami kézben lévő vállalatok dolgozóinak és vezetőinek kínáltak fel ily módon vagyonrészeket); *2.* a társadalom egyes megcélzott rétegei számára a tőkebefektetésekhez kedvezményes hitel folyósítása. Magyarországon, mint már említettem, ingyenes osztogatásra nem, de befektetőihitel-könnyítésekre sor került: a kedvezményes Egzisztencia-hitel haszonélvezői az MRP-program rendszerén keresztül elsősorban a vállalati dolgozók és a vezetők voltak. Ennek révén privatizálták az állami vagyon eddig eladott részének kb. 6,5 százalékát, tehát nem jelentős hányadát.

Az Egzisztencia-hitel alkalmazásának tapasztalata alapján nem beszélhetünk átütő eredményekről. A hitelkönnyítés gyakran azzal járt, hogy miután a kedvezményben részesült új tulajdonos felhasználta a garanciavállalás nélküli hitelfelvételi lehetőséget, tulajdonosként nem akadályozta meg az általa részlegesen megvásárolt vállalat csődjét, nem segítette hatékonyan a vállalat sikerét. Nem kevés olyan esetről is tudunk, amikor az új tulajdonos maga is szorgalmazta a csődöt annak érdekében, hogy a felszámolás során növelje saját jövedelmét, közben ügyelve arra, hogy elkerülje a hitelfelvételekor vállalt kötelezettségeinek teljesítését.

Intézményi tulajdon

Lehetőség lett volna arra is, hogy a volt állami vagyon önálló – az államhatalomtól független – intézmények kezébe kerüljön. Ezzel a privatizáció például a társadalombiztosítás felgyülemlett fedezet nélküli nyugdíj- és egészségügyi kötelezettségeinek biztosítékául szolgálhatott volna. E módszer széles körű, eredményes alkalmazásával a volt állami tulajdon, illetve annak tőkehozadéka részlegesen elősegíthette volna a fenti intézmények – jogi értelemben egyértelműen fedezetlen – kötelezettségeinek teljesítését. Hasonló módon lehetett volna eljárni az államtól függetlenített kulturális és oktatási intézmények (egyetemek, könyvtárak, színházak stb.) privatizáció útján való feltőkésítése terén is. Ez – a már említetteken kívül – még azzal az előnnyel is járhatott volna, hogy csökkennek a privatizációval kapcsolatos társadalmi feszültségek. Nyilvánvaló ugyanis, hogy a társadalom az egymással versenyző nyugdíjintézetek és egészségügyi pénztárak, valamint kulturális intézmények feltőkésítését szívesen fogadta volna.

Az intézmények javára történő privatizációval kapcsolatban azonban tudni kell, hogy az csak akkor tekinthető valóban privatizációnak, ha a korábbi állami vagyon nem az állami centralizált hierarchia részegységeként működő intézmények kezébe kerül. Amíg tehát a fenti jóléti funkciókat végrehajtó szervezeti rendszer monolitikus, illetve a monolitikus állam képviselője működteti, addig nagy valószínűsége van annak, hogy a privatizáció után fellépő új tulajdonos magatartása nem sokban fog különbözni attól, ahogy korábban az állami tulajdonos viselkedett. Minőségi változást a tulajdonviszonyokban az ilyen átalakulás csak akkor jelent, ha a tulajdonátadás az intézményi tulajdonosok önállósodásával és decentralizálódásával párhuzamosan valósul meg. Tudott dolog, hogy a nyugati országokban, elsősorban az Egyesült Államokban az ilyen tulajdonosi csoportok, a „public investorok" nem lebecsülhető pozitív szerepet játszanak a gazdasági életben és a tőkepiacon.

A magyarországi privatizáció gyakorlatában az intézményi tulajdon növelése csak nagyon korlátozott szerepet játszott. Az ebbe a csoportba tartozó ismert tulajdonátadással (társadalombiztosítás stb.) kapcsolatosan azt is meg kell jegyezni, hogy az sajnos a hazai gyakorlatban nem párosult megfelelően a feltőkésített intézmények államtól való függetlenítésével. Az eljárás hazai alkalmazásának mértékéről és az ezzel kapcsolatban fennálló kötelezettségekről jelenleg még nem állnak rendelkezésre elfogadható adatok.

Készpénzes privatizálás

Az előzőekből kiderül, hogy a magyar privatizációs gyakorlat a reprivatizációt, a lakossági kuponos, illetve könnyített hitellel történő privatizációt és az intézményeknek történő tulajdonátadás módszerét csak szerény mértékben alkalmazta. 1994 után egyértelműen a készpénzes tulajdonváltás módszere tekintethető alapvető gyakorlatnak. Így elmondható: a magyar gyakorlat a sikeres angol privatizációt követte. Az angol és a magyar privatizáció azonban mégis nem kis mértékben különbözik egymástól. Az angol eljárás ugyanis nemcsak azzal jellemezhető, hogy a tulajdoncserében a készpénzes privatizáció mértéke volt a meghatározó, hanem azzal is, hogy a három ütemben zajlott le: *1.* a privatizáció körének kijelölése, *2.* a privatizálásra váró vállalatokat feljavítása és végül *3.* a feljavított állami vállalatok piaci verseny útján – sok esetben a tőzsdén – való értékesítése (*Letwin* [1988], *Pirie* [1985]). A magyar privatizáció során érvényesíteni akartuk a fenti modell jó tulajdonságait. Számolni kellett azonban azzal, hogy a privatizációra felkínált állami vagyon értéke az össznemzeti vagyonhoz képest Magyarországon lényegesen nagyobb, mint Angliában, és hogy a privatizáció előtti angol állami vagyon telje-

sítőképességéhez képest le van robbanva. Továbbá arra is gondolni kellett, hogy az állami tulajdonban lévő üzemek rekonstrukciójára, illetve feljavítására az amúgy is gyenge állami szerveknek nem állnak rendelkezésére szabad pénzügyi eszközök, a magyar tőkepiac gyenge, és Magyarországon a tőke hatékonyságának feljavításához szükséges menedzseri, illetve műszaki felkészültség sem megfelelő.

A fentiek következtében Magyarországon az angol mintának erősen módosított gyakorlata alakult ki, amelyből kimaradt az angol példában említett második ütem: a feljavítás. Ilyen körülmények között is azonban a magyar privatizáció legfontosabb célja az maradt, hogy az állami vagyon olyan tulajdonosok kezébe kerüljön, akik képesek – saját befektetéseik és ezen keresztül kockázatvállallásuk hatására – a piaci viszonyoknak megfelelő profitmaximáló magatartást tanúsítani.

Ma már megállapítható: az átalakulás fenti sikeres útját az ezzel járó erőteljes és gyors vagyon- és jövedelemdifferenciálódás gátolta. A magánosítást még inkább népszerűtlenné tette a privatizálandó vagyon árának, illetve értékének megállapításával kapcsolatos már említett bizonytalanság, valamint a privatizáció állami szabályozásának és átláthatóságának gyengesége (*Czuczai* [1994]). A készpénzes privatizáció túlsúlya ellenére nem jött létre olyan helyzet, amelyben az új hazai tulajdonosok profitmaximalizáló stratégiája egyértelműen és gyorsan kialakul. A privatizáció során szerzett vagyonukat sokan megtámadhatónak vélik, és ezért félnek a hatékonyság növelése érdekében környezetük egy részének ellenállását kiváltó strukturális átalakulást kezdeményezni.

A privatizáció története

A fentiek után próbáljuk áttekinteni, hogy mi is történt 1989 óta a magyar privatizáció terén.[1]

A volt állami vállalatok átalakulását viszonylag könnyű a számadatok segítségével leírni. Sokkal nehezebb azonban a folyamatot pénzügyi oldalról jellemezni. Mielőtt erre rátérnénk a helyzet egyértelművé tétele érdekében, feleletet szeretnék adni három, nyilvánvalónak tűnő, de gyakran figyelmen kívül hagyott kérdésre.

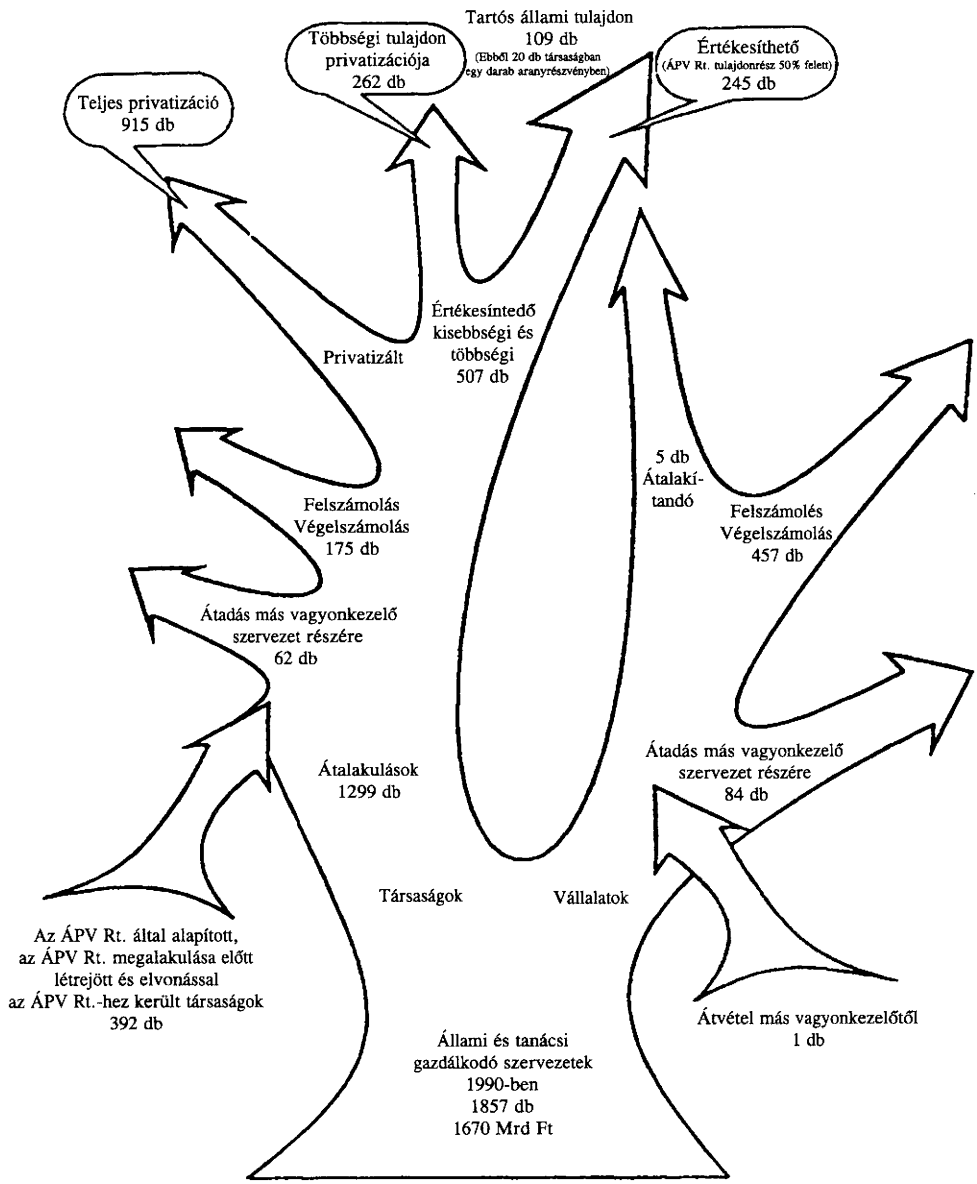
1. Először is arra, hogy az üzleti életben működő vagyon a nemzeti vagyonnak csak egy része. Így a privatizáció előtt az üzleti életben működő állami tulajdon is csupán töredéke volt az összes állami vagyonnak. A különböző becslések szerint az állami vagyonkezelők tulajdonában lévő üzleti vagyon az 1989-ben működő nemzeti vagyonnak csupán 18-28 százaléka, tehát durván egyötöde volt.[2]

2. Másrészt a privatizáció kiinduló tőkeértékeként gyakran számba vett 2600 milliárd forint nem más, mint az akkori könyvelési szabályoknak megfelelő könyv szerinti érték és az érintett vállalatok telkeinek együttes értéke. Ez a forintösszeg fogalmilag sem azonos a tőkehozadék alapján kiszámított vagyonértékkel. Az akkori körülmények között indokoltnak tekinthető vagyonértéket úgy becsülhetjük meg, hogy figyelembe vesszük a magánosításra szánt tőke 1989. évi hozadékát, és feltételezzük, hogy ez a hozadék a következő években is hasonló nagyságrendben biztosítható. Az így 1989-es áron kiszámított tőkeértéket pedig meg kell jeleníteni 1996-os árszínvonalon. Ehhez az eljáráshoz kiinduló adatként a vállalatok nettó eredményét és a felvett kamatok utáni nettó terhek együttes értékét kell ismernünk. Ha az 1989. évről szóló statisztikákban ez után az érték után kutatunk, akkor a vállalattípusú szervezetek összes jövedelméből, 1070,1 milliárd forintból le kell vonjuk a bruttó munkajövedelmeket (460,4 millió forint) és az adóterhe-

[1] Lásd *Voszka* [1997].

[2] A Privatizációs Kutatóintézet és Mihályi Péter számításai.

1. ábra
Helyzetkép a privatizációról



2. táblázat
Állami vállalatok átalakulása

Megnevezés	Darab
Állami vállalat (1990. január 1-jei állapot)	1859
Változások 1991. január 1-jétől	
Más vagyonkezelő szervtől átvett	1
Más vagyonkezelő szervnek átadott	85
Felszámolással érintett	353
Végelszámolás	105
Átalakulás	1300
Állami vállalatok jelenleg	3
Társaságok összesen	*1699*
Átalakulással létrejött	1300
Alapítás, elvonás	369
Átvétel más vagyonkezelő szervtől	30
Változások	
Más vagyonkezelőnek átadott	72
Felszámolással érintett	148
Végelszámolás	37
Megszűnt	22
Száz százalékban privatizált (értékesítés, apport, átadás)	1053
Vagyonkezelésben	3
*Társaságok jelenleg**	*364*
Többségi állami tulajdon	178
Kisebbségi állami tulajdon	186

*Tartós állami tulajdon marad 116 társaságban (1997. évi LXXVI. törvény alapján), ebből 27 társaságban egy darab aranyrészvény.

Forrás: Privatizációs Monitor, 1997. szeptember.

ket, elfogadva, hogy az adóteher nem más, mint a közvetlen adók és támogatások különbözete (236,3 millió forint), majd a maradék összegből levonjuk a ráfordításként elszámolt értékcsökkentést (122,7 millió forint).[3] A fenti, sok bizonytalanságot tartalmazó számítás alapján a vállalatok és a pénzügyi intézetek nettó eredményeként 250,7 millió forintot kapunk. Ezt a hozadékot tekinthetjük az adott 15,4 százalékos infláció mellett a tőke reálértékben mért szerény, mondjuk 2 százalékos megtérülésének. A fenti adatokból következik, hogy a privatizációra felajánlott állami vállalatok együttes tőkeértéke 1989-es árszínvonalon mintegy (250,6/0,175) 1432 milliárd forintot tesz ki. Ez az összeg pedig 1996-os árszínvonalon 4960,5 milliárd forintot jelent.

Így először is arra a következtetésre kell jutnunk egyrészt, hogy a számításokban szereplő 2600 milliárd forintos induló tőkeérték az 1989-es várakozások szerint sem felelt meg a privatizációra felajánlott tőke reális értékének. A privatizációs bevételeket tehát a magánosításra felkínált állami vagyon és állami konszolidációs kiadások együttes, 1996-os áron figyelembe vett értékével kell szembeállítani.

3. Harmadsorban azt is végig kell gondolnunk, hogy a privatizációra felajánlott vagyont milyen pénzügyi kötelezettségek terhelték. Sajnálatos módon erről sem áll rendelkezésünk-

[3] Az értékcsökkenéssel kapcsolatban azonban azzal a megjegyzéssel kell élnünk, hogy az amortizációként elszámolt összeg - ahogy ezt többen bizonyították - a gyakorlatban lényegesen kevesebb volt, mint ami a tőkeérték szinten tartásához szükséges lett volna.

re egyértelmű statisztika. Csupán arra van módunk, hogy 352 állami vállalat adatait nézzük át, mert ezek induló vagyonáról és hitelkötelezettségeiről, valamint egyéb terheiről van konkrét ismeretünk. Erre a vállalati körre vonatkozóan az ún. saját vagyonból - tehát nem a várható nyereség alapján kialakított értékből - kell kiindulnunk. Erről azt tudhatjuk, hogy 694,8 milliárd forint ún. saját vagyonnal szemben 782 milliárd forint kötelezettség állt. Ennek az adatbázisnak az alapján akár arra a következtetésre is juthatnánk, hogy a privatizációra felkínált vagyon induló értéke negatív is lehetett. Az erősen eladósodott vállalati szerkezetet a belföldi vagy külföldi magántőkés tehát csak azért kívánta jelentős kiadások árán megvásárolni, mert egyrészt azzal számolt, hogy pótlólagos beruházásokkal és a menedzseri és üzleti magatartás megújításával a privatizálás során megvásárolt tőke hozadékát jelentősen növelheti. Másrészt azt is figyelembe vette, hogy az előző tulajdonostól átvállalt kötelezettségeket továbbra is maga előtt görgetheti (revolválhatja). Erre 1989 után a statisztikailag megfigyelt körben valóban sor is került. A 352 vállalat terheinek folyó értéke változatlan áron alig valamivel volt kevesebb, mint az 1989. évi terhek értéke.

Rátérve a privatizáció pénzügyi eredményeinek kérdésére, elmondható, hogy a privatizációra felkínált vagyon optimista módon becsült induló értéke 1996-os árszínvonalon 4960,5 milliárd forint volt, amivel szemben áll a privatizációval megbízott szervek 1990–1996 közötti időszakban 1390,08 milliárd forintos bevétele *(3. táblázat)*. Ez 1996-os árszínvonalon 1782,2 milliárd forintot tesz ki. Ehhez az összeghez kell hozzáadni az ÁPV Rt. 1996. év végi 812,2 milliárd forintot kitevő vagyonértékét. A két összeg együttesen 2594,4 milliárd forint. Ezt a végeredményt kell szembeállítanunk az eredeti vagyon 1996-os árszínvonalon figyelembe vett 4960,5 milliárd forintos összegének és az állami pénzekből képzett konszolidációs kiadások 1996-os árakon számolt, kb. 612 milliárd forintos együttes értékével, azaz 5572,5 milliárd forinttal. Ennek alapján az elmúlt 10 évben több mint 50 százalékos vagyonvesztést figyelhetünk meg.

3. táblázat
A vagyonkezelő szervezek bevételei, 1990–1997
(milliárd forint)

Megnevezés	1990	1991	1992	1993	1994	1995*	1996**	1997. november	Összesen (1990–1997)
Devizabevétel	0,53	24,61	40,98	110,67	10,95	411,5	92,9	172,6	864,74
Forintbevétel	0,14	5,74	24,92	22,96	35,41	35,4	40,0	111,7	276,27
Készpénzbevétel összesen	0,67	30,35	65,9	133,63	46,36	446,9	132,9	284,3	1141,01
Ebből: vagyonhozadék	–	0,93	7,41	5,41	7,8	5,07	7,1	5,6	39,32
E-hitel	0	1,01	9,07	21,72	29,27	3,99	2,5	0,3	67,86
Kárpótlási jegy	0	0	2,26	14,56	64,2	30,15	40,7	12,5	164,37
Devizahitel	0	0	0	0	16,84	–	0	0	16,84
Bevételek összesen	*0,67*	*31,36*	*77,23*	*169,91*	*156,67*	*481,04*	*176,1*	*297,1*	*1390,08*

*1995. évi privatizációs többletbevételekből 1996. januárban a költségvetés részére befizetésre került 192 milliárd forint.

**Az 1996. évi devizabevételek tartalmazzák a Pénzügyminisztérium bankprivatizációs bevételét is.

Forrás: Modla Ferenc és Macher Ákos számításai.

Miért került sor a hazai tőke értékvesztésére?

A tanulmány elején kimutattam a magyar gazdaság jövedelemtermelő képességének zsugorodását. Ha a GDP a kilencvenes évek elején kb. 20 százalékkal csökkent, és a visszaesés kezdete után kilenc évvel még mindig majdnem 10 százalékkal alatta van a kiinduló időpont csúcsszínvonalának, akkor ebből egyenesen következik, hogy az ebben a gazdaságban működő vállalatok nyereségszínvonala még jobban visszaesett. Nem lehetetlen, sőt inkább valószínű, hogy a volt állami vállalatok a privatizációs időszak nagy részében együttesen veszteségesek voltak. A tőke értékének alapja pedig, mint erre már több helyen utaltam, a várható nyereség jelen értéke. Így nem kell azon csodálkozni, illetve nem kell azt a gazdálkodó szervek hibájának tulajdonítani, hogy a volt állami vállalatok reálisan kiszámított tőkeértéke ebben az időszakban jelentősen – az első megközelítés szerint felére – csökkent.

Kié lett és milyen állapotban van a privatizált vagyon?

A privatizáció révén az üzleti életben alkalmazott tőke 68 százaléka volt már 1995-ben magánkézben. Ebből 41 százalékpont volt a magyar állampolgárok tulajdona és 27 százalékpont a külföldieké. Azóta minden bizonnyal az arányok tovább változtak mind a magán-, mind a külföldi tőke javára. Erről azonban még pontos adatok nem állnak rendelkezésre.

A kialakuló és naponta változó helyzet több sajátosságára érdemes felhívni a figyelmet. Egyrészt arra, hogy a külföldi tőke magyar gazdaságban való megjelenése és részarányának 1989 után bekövetkezett ugrásszerű növekedése tény. A külföldi tőke aránya statisztikailag 1989-ben még nem is volt mérhető, 1992-ben már 10 százalékot tett ki, 1995-ben 28 százalékot *(4. táblázat)*, és ez az arány feltehetőleg 1997 végén 35 százalékot is elért. A külföldi tőke térnyerésével kapcsolatban – a privatizációs folyamatok sajátossága miatt – több kérdés is felvetődik:

1. Jó-e ez a változás a magyar társadalomnak? A nem egyszerű kérdés megválaszolásához kiindulópontként azt kell tudni, hogy a mai világban a Magyarországon kialakuló arányok nem különlegesek. A fejlett országok gazdaságára – de az egész világra is – a 20. század végén a globalizáció jellemző. Ennek fontos sajátossága, hogy ugrásszerűen nő a határokat átszelő tőkemozgás. A külföldi tőke magyarországi szerepének megítélése kapcsán még fontosabb annak figyelembevétele, hogy vajon tőkeimport nélkül Magyarországon elegendő likvid tőke lett volna ahhoz, hogy a szocialista állam által vállalt, átörökölt adósságterhek mérsékelhetők, a hazai termelőkapacitások szerkezete pedig az alapjában változó piaci feltételekhez igazíthatók legyenek. A készpénzes, illetve a külföldi tőke bevonásával végrehajtott privatizációnak nyilvánvaló előnye volt, hogy egyrészt mérséklődtek az adósságterhek, másrészt a kapacitások jelentős mértékben igazodtak az új piaci feltételekhez.

2. Kell-e félni attól, hogy a külföldiek a magyar földön megtermelt hasznot kiviszik az országból? Mindenekelőtt el kell ismerni, hogy a tőkének, illetve a nyereségnek az országból való kimentése a gazdasági fejlődés szempontjából valóban súlyos veszély. A kérdés csupán az, hogy a hazai magánvállalatok tulajdonosainak nemzeti önérzete akadályt jelent-e az ilyen nehézségek elhárításához. Nem kevés – többek között a kilencvenes évek elején szerzett – tapasztalat azt bizonyítja, hogy a piaci feltételekre érzékenyen reagáló tőke – függetlenül a tulajdonos nemzetiségétől, hazafiúi önérzetétől – külföldi befektetési lehetőséget keres, ha a magyar piaci feltételek nem ígéretesek. A piaci feltételekre érzéketlen tulajdonosokra az jellemző, hogy – gondolatviláguk hazafias jellegétől függetlenül – tőkéjüket csak a megszokott, tradicionálisan kialakult tevékenységek folytatására használják fel, és nem képesek a változó piaci feltételeknek, ezen belül a verseny kihívásának megfelelni.

4. táblázat
A tulajdon megoszlása ágazatonként
(1995)

Ágazatok	Jegyzett tőke (millió forint)	Külföldi részesedés (millió forint)	Állami tulajdon részesedés (millió forint)	Külföldi hányad (százalék)	Állami hányad (százalék)	Magánhányad (százalék)
Bányászat	37 557	6 733	8 218,80	18	22	78
Egészségügyi és szociális ellátás	4 305	2 060	-10,89	48	0	100
Egyéb feldolgozóipar, hulladék-visszanyerés	19 914	6 304	3 159,75	32	16	84
Egyéb közösségi, társadalmi és személyi szolgáltatás	107 708	4 694	75 236,80	4	70	30
Élelmiszerek, italok és dohánytermékek gyártása	279 583	142 455	40 993,75	51	15	85
Építőipar	115 507	38 649	20 499,00	33	18	82
Fa-, papíripari és nyomdaipari termékek gyártása	84 509	32 525	21 924,08	38	26	74
Gazdasági tevékenységeket segítő szolgáltatás	343 008	74 922	71 241,47	22	21	79
Gépipar	249 041	111 154	40 559,85	45	16	84
Kereskedelmi, közúti jármű és közszükségleti cikk	785 677	219 519	111 654,01	28	14	86
Kohászat és fémfeldolgozás	88 158	26 366	20 716,21	30	23	77
Mezőgazdaság, vadgazdálkodás, erdőgazdálkodás, halászat	295 225	12 922	36 508,52	4	12	88
Nem fém ásványi termékek gyártása	55 424	35 585	3 269,94	64	6	94
Oktatás	3 002	243	213,00	8	7	93
Pénzügyi tevékenység	382 924	84 397	210 145,71	22	55	45
Szálláshely-szolgáltatás és vendéglátás	95 188	32 055	13 144,84	34	14	86
Szállítás, raktározás, posta és távközlés	435 600	106 917	273 107,43	25	63	37
Textíliák, ruházati, bőr- és szőrmetermelés	56 503	17 789	12 591,58	31	22	78
Vegyipar	260 268	92 677	117 046,94	36	45	55
Villamosenergia-, gáz-, hő- és vízellátás	1 033 491	232 906	457 050,38	23	44	56
Nemzetgazdaság összesen	4 732 592	1 280 873	1 537 271,17	27	32	68
Nemzetgazdaság összesen pénzügyi tevékenység nélkül	4 349 668	1 196 476	1 327 125,46	28	31	69

Forrás: Mihályi Péter számításai.

3. Célszerű volt-e a közszolgálati tevékenységeket, mint például az elektromos műveket, a távbeszélő-szolgáltatásokat, valamint a bankszektort privatizálni? Ezen a téren a magántőke előtérbe kerülése Magyarországon nagyobb és gyorsabb ütemű, mint ami egyes fejlett ipari országok gyakorlatában szokásos. E jelenség mögött meghúzódó racionális okokat három csoportra bontom. Egyrészt köztudott, hogy az elektronika korában az egész világra jellemző a tömegtermelés előnyének mérséklődése. A Matáv privatizációját nem véletlenül előzte meg az amerikai Bull Társaság monopolpiaci helyzetének szétverése és a gazdaságban betöltött szerepének lényeges csökkenése. Hasonló módon nem véletlen az sem, hogy az MVM Rt. privatizációját jóval megelőzte az angol energiarendszer átfogó magánosítása. Minden jel szerint a magántőke megjelenése és a szabályozott versenyhelyzet kialakítása jelenleg ezekben a szektorokban több sikert ígér, mint amekkorát a tömegtermelésből adódó méretgazdaságosság (az *economy of scale*). A másik fontos tényező, amit a közszolgáltatók privatizációja kapcsán számításba kell venni az, hogy Magyarországnak általában nagy szüksége van friss tőkére a nyomasztó adósságterhei csökkentéséhez, valamint az itt működő közszolgáltatást végző vállalatok hatékonyságnövelő strukturális átalakulásához. Így a fentiekkel vitatkozó – többek között az osztrák, német, francia példákra joggal hivatkozó – állásfoglalás ellenére is indokoltnak és sikeresnek lehet minősíteni a magyar közszolgáltatások privatizációját. Nem a magántőkével szemben célszerű védekezni, hanem a piac állami szabályozásának továbbfejlesztésével kell biztosítani, hogy a gyors és sokszor nem elég jól előkészített privatizáció ne vezessen monopolpiacok kialakulásához, illetve a már megjelenő magántőke vagy a Magyarországon a magántőkével azonos módon viselkedő külföldi önkormányzati tőke ne legyen képes a természetes monopóliumból adódó előnyökkel a fogyasztók és az állampolgárok kárára visszaélni.

A magyar privatizáció sajátosságai közé tartozik az is, hogy ma már a bankrendszer nagy része magánkézben, sőt kb. 50 százaléka külföldi tulajdonban van (*Várhegyi* [1997]). A bankkonszolidáció és a privatizáció a bankokban végrehajtott tőkeemeléssel és a banktevékenységi szakismeret gyors ütemű növekedésével együtt jelentős segítséget nyújtott a válságba került gazdaság konszolidációjához, majd a tartós növekedés előfeltételeinek megteremtéséhez. A privatizált bankok között kibontakozó verseny pedig e pozitív hatást tovább erősítette. Ezen egyértelműen kedvező jelenségekkel szemben egyidejűleg egy ellentmondásosnak tűnő tendencia is kialakult. Az átalakulás során nagyon erős pozícióba került külföldi banktulajdonosokkal szemben sokakban nem kis ellenérzés alakult ki, ami közgazdaságilag a már ismertetett logikának megfelelően a bankok esetében sem látszik egyértelműen indokoltnak. Tudomásul kell venni, hogy a bankok magántulajdonosaira – az Állami Bankfelügyelet által is megkövetelt – gondos (prudens) magatartás jellemző. A túlzott kockázattal járó hitelkihelyezéstől való idegenkedés pedig kettős hatású. Egyrészt megerősíti a betétesek biztonságát, és így egyértelműen nemzetgazdasági szempontból hasznos, másrészt fékezi a nem megfelelő jelzáloggal rendelkező kockázatos – bár sokak szemében ígéretesnek tűnő – gazdasági műveletek finanszírozását. A gondos banki magatartásnak ez a második következménye kedvezőtlenül érint jó néhány vállalkozót. Ezt azonban nem szabad a privatizáció kedvezőtlen hatásának minősíteni, hanem elkerülhetetlen kísérőjelenségének, amit indokolt esetben – új iparágak és vállalatok, kisvállalkozások, kríziságazatok hitelezésekor – állami támogatással enyhíteni lehet.

Arra is feleletet kell keresnünk, hogy mi történt a privatizációs bevételekkel. Köztudott, hogy a privatizációs bevételek nagy része – az 1990–1997 közötti adatok szerint 76 százalékuk, összesen 1020 milliárd forint – a költségvetésbe folyt be. Ez nyújtott fedezetet az államadósság GDP-hez viszonyított arányának 1995 utáni közel 20 százalékos csökkenéséhez, és az állami befektetések részleges finanszírozásához. A bevételek 9 százalékát fordították a privatizálásra kerülő és tartós állami tulajdonban lévő vállalatok

feljavítására, 7 százalékot pedig garanciális kifizetésekre, illetve az önkormányzatok és a törvények szerinti kifizetési kötelezettségek finanszírozására.

A privatizációs folyamat sajátosságainak elemzése kapcsán végül azzal is foglalkozni kell, hogy hatékonyak-e a magánkézbe jutott vállalatok. A tapasztalatok azt mutatják, hogy igen sok erőfeszítés történt a hatékonyság emelésére. Az egyértelmű siker azonban a rendelkezésre álló szórványos információk szerint csak a multinacionális befektetők tevékenysége kapcsán állapítható meg. A részben még állami tőkével működő vállalatok hatékonysági színvonala jelentősen szóródik.

5. táblázat

A részben állami tulajdonnal működő vállalatok eredménye 1996-ban

Tulajdoni részarány	Saját vagyon (millió forint)	Összes bevétel (millió forint)	Mérleg szerinti eredmény (millió forint)
Állami tőke > 50 százalék	7,8	680,3	-18,7
Állami tőke < 25 százalék	333,4	1193,1	-2,4
Külföldi tőke < 25 százalék	12,4	1104,9	-23,0
Külföldi tőke > 50 százalék	278,4	461,1	26,8

Forrás: Macher Ákos és Modla Ferenc számításai alapján.

Az *5. táblázatból* látható, hogy azok az állami tulajdonnal működő vállalatok, amelyekben 1996-ban a külföldi tőke részesedése nagyobb volt, mint 50 százalék, pozitív mérleg szerinti eredményt értek el, amely megközelíti a saját vagyon 10 százalékát. Ugyanakkor a többi állami tőkével is működő vállalatcsoport együttes mérleg szerinti eredménye 1996-ban a nem kielégítő hatékonyság és a pénzügyi szabályozás kijátszásának hatására még negatív volt. Mindez arra utal, hogy kívánatos a privatizáció sürgős befejezése és szükség van a strukturális átalakulást ösztönző állami konjunktúrapolitikára.

Következtetések

A fentieket és a privatizációval kapcsolatos híreket és közvélemény-kutatási eredményeket összefoglalva három végkövetkeztetésre kell jutnunk.

1. A privatizációs feladat végrehajtása a befejezéshez közeledik, hiszen a privatizálásra felajánlott 1857 állami vállalatból csupán 354-nek a privatizációja nem kezdődött még meg. A vállalatok többsége már magánkézbe került, illetve a súlyosan veszteséges vállalatokat már felszámolták. Ennek és a zöldmezős magánberuházások hatására a bruttó társadalmi termék előállítását kb. 80 százalékban a privatizált és az újonnan alakult magántőke hozza létre.

A tőkehozadék maximalizálására törekvő privatizációs stratégia, és ezen belül a készpénzes változat előtérbe helyezése a megismert eredmények tükrében ma is indokoltnak látszik. Nem szabad azonban figyelmen kívül hagyni, hogy ez a módszer is tökéletlen. A készpénzes privatizációt követően is kialakulhat számos olyan eset, amelyben az új tulajdonosok hozamnövelési ambíciói messze elmaradnak attól, amit a kapitalista piacgazdaságról szóló tankönyvek feltételeznek.

2. A privatizálás az itt is elemzett hiányosságok ellenére minden bizonnyal jelentősen hozzájárult a magyar gazdaság stabilizálódásához. A magántulajdon meghatározó szerepe nélkül ugyanis piacgazdaság nem működhet hatékonyan. Ezért indokoltnak tekinthetjük azt a törekvést, hogy az 1989-ben örökölt - lényegileg közvetlenül a kormány kezé-

ben tartott üzleti jellegű – gazdálkodást viszonylag gyorsan át kellett helyezni a magánszférába. Tudomásul kell azonban venni, hogy – a befejezéshez közeledő privatizálás által létrehozott gazdasági előnyök ellenére – a társadalom jelentős része ellenérzéssel fogadja a magánosítást és az ezzel párhuzamosan kialakuló jövedelemdifferenciálódását. A kedvezőtlen jelenségek egy része elkerülhetetlen volt. Hiszen – mint a korábban kifejtettekből következik – nem igen képzelhető el igazságos privatizáció, és aligha lehet elkerülni az igazságosság ellen elkövetett vétkek gyanúját. A privatizáció átláthatósága és a társadalmi – ezen belül az országgyűlési – ellenőrzés érdekében mégis célszerű lett volna lényegesen nagyobb erőfeszítéseket tenni.

3. Számolnunk kell azzal is, hogy a privatizáció sikeres lezárásáig még több feladatot kell megoldani:

– a még nem privatizált, de erre a célra kijelölt állami vagyont el kell adni. Ennek során újból végig kell gondolni, hogy az ország üzleti tőkéjének milyen részét célszerű tartós állami tulajdonban tartani;

– az elmúlt évek tapasztalataiból okulva, meg kell szervezni a fennmaradt, időlegesen állami tulajdon eladásának és az állami tulajdon működtetésének társadalmilag ellenőrzött, racionális és célirányos formáit;

– tovább kell erősíteni a szabályozott versenyt a gazdaságban; végül, és nem utolsósorban

– olyan országos gazdaságpolitikát kell kialakítani, amely az egész gazdaság, és ezen belül a ma még nem hatékonyan működő privatizált tőke számára is megteremti a konjunktúrát.

Hivatkozások

Aslund, A. [1991*a*]: Principles of Privatization for formerly Socialist Countries. Working Paper No. 18, Stockholm Institute of Soviet and East European Economics.

Aslund, A. [1991*b*]: Principles of Privatization. Megjelent: *László Csaba* (szerk.): Systemic Change and Stabilization in Eastern Europe, Aldershot: Dartmouth.

Biener, H.–Bister, O.–Cervenka, B. [1993]: Die Privatisirung des Volkseigenes Vermögen. Köln.

Bodó Péter [1996]: Ügynökprobléma néhány aspektusa az átmeneti gazdaságban. Közgazdasági Szemle, 4. sz.

Borensztein, E.–Kumar M. S. [1991]: Proposals for Privatization in Eastern Europe. IMF Staff Papers, Vol. 38, No. 2. (június), 300–326. o.

Czuczai Jenő [1994]: A magyar privatizáció alulnézetben. Cent könyvek, Budapest.

Grosfeld, I. [1990]: Prospects for Privatization in Poland. European Economy, No. 43 (március), 139–150. o.

Hare, P.–Grosfeld, I. [1991]: Privatization in Hungary, Poland and Czechoslovakia. Discussion Paper No. 544. (április), Centre for Economic Policy Research, London.

Janackova, S.–Janacek, K. [1992]: Privatization Strategy in International Comparison. Prague Economic Papers, Vol. I, No. 1, 73–84. o.

Klaus, V. [1992]: Alternative Methods of Privatization. Prague Economic Papers, Vol. I, No.1. 55–72. o.

Kornai János [1991]: A privatizáció elvei Kelet-Európában. Közgazdasági Szemle, 11. sz.

Letwin, O. [1988]: Privatizing the World. Cassel, London.

Major Iván [1993]: Privatization in Eastern Europe. Edward Elgar Publishing Limited, Aldershot, England.

Pataki István [1991]: Kelet-Németország. Megjelent: Privatizació Kelet-Euróában. Atlantisz, Budapest.

Pirie, M. [1985]: Privatization in Theory and Practice. London.

Várhegyi Éva [1997]: A magyar bankrendszer privatizálása. Külgazdaság, 6. sz.

Voszka Éva [1997]: Csontvázak a szekrényben. Közgazdasági Szemle, 5. sz.

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. április (333–351. o.)

GERGELY ISTVÁN

Tízéves az adóreform

Tíz évvel ezelőtt, 1988. január 1-jén lépett életbe az az adóreform, amely – újra – meghonosította Magyarországon a piacgazdaságokban megszokott adónemeket. A tanulmány e kerek évforduló alkalmából tekinti át adórendszerünk elveit, hatásait, működését – és működési zavarait. A cikk egyaránt igyekszik felvillantani az adópolitikával szemben támasztható követelményeket, valamint adórendszerünk számszerűsíthető hatásait. Foglalkozik a magánszemélyek és a vállalkozások adóival, ismerteti a forgalomhoz kapcsolt hozzáadottérték-adó (áfa) bevezetésének tapasztalatait és az adóigazgatás hiányosságait, végül pedig javaslatokat fogalmaz meg az adópolitika és az adórendszer továbbfejlesztésére.

Az 1988. évi adóreform forradalmi tett volt. Félig tudatosan, félig szándéktalanul szeget vert a mindenható paternalista állam koporsójába. Korábban a társadalmi-gazdasági szerkezet hármasában (állam, vállalkozás, lakosság) az első kettőt uralta a központi irányítás, és ezzel szabályozta a harmadikat is. Az 1988. évi adóreform[1] siettette a gazdasági szereplők elkülönülését egymástól. Segítette a vállalatok önállósodását, és nagymértékben hatott a lakossági jövedelmek alakulására.

Az adóreform hátterében három megoldásra váró probléma állt:

1. A belső *árrendszer* az 1970-es évek világpiaci árrobbanása után egyre inkább elszakadt a világpiaci áraktól. Mind az importban, mind az exportban áttekinthetetlenné vált az árlefölözések és a támogatások, a forgalmi adók és árkiegészítések rendszere, ami megzavarta az árak orientációs szerepét. A piaci viszonyokhoz közelítő, a kereslet-kínálathoz igazodó rugalmas árrendszerhez új adórendszerre volt szükség.

2. Az államosítást követően az állami *vállalatok gazdálkodását* a mennyiségi tervek szabták meg, a pénzügyek alárendelt szerepet játszottak. A vállalati „jövedelemszabályozás" elvont minden vállalati nyereséget, és automatikusan pótolta a veszteségeket. A vállalati érdekeltség a kialkudott tervmutatók teljesítéséhez kapcsolódott. A vállalatok fejlesztési lehetőségei elszakadtak a jövedelmezőségüktől. Az adóreform hozzájárult a vállalatok pénzügyi önállóságának megalapozásához. Kiszámítható feltételeket kívánt teremteni a vállalatok jövedelmi, érdekeltségi és fejlesztési lehetőségeihez.

3. Az 1980-as években a gazdaság növekedése lelassult. A csökkenő *lakossági keresetek*, a kieső jövedelmek pótlására új gazdálkodási formák alakultak ki (kisvállalkozás, gazdasági munkaközösség, szakcsoport, második gazdaság stb.). Időszerűvé vált a különböző forrásból származó jövedelmek összevont adóztatása. Ehhez a „nettó" munkásalkalmazotti béreket a többi jövedelem szintjére kellett emelni („bruttósítás"). Ezzel egyúttal egy régóta élező ellentmondást is fel kívántak oldani. A „gondoskodó állam" az erede-

[1] Bevezetése megelőzte a többi szocialista országot.

Gergely István Laureatus academiae, a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem tanára.

ti szándékok szerint magára vállalta volna a szociális, nevelési-oktatási, egészségügyi, nyugellátási, valamint a lakással kapcsolatos feladatok döntő többségét. A valóságban azonban – nem kis részben a gazdasági nehézségek miatt – a társadalminak elképzelt ellátások egyre nagyobb hányadát a lakosságnak közvetlenül magának kellett finanszíroznia. A bruttó bér ennek pénzügyi alapját lett volna hivatott pótolni.

Az adóreform előkészítette az államháztartási[2] reformot, megindította az állami költségvetés elveinek és bevételi rendszerének a korszerűsítését. Az 1987 tavaszára Medgyessy Péter, Békesi László és Kupa Mihály[3] által előkészített adóreform elvei körüli vita nem a lépés szükségességét vonta kétségbe, hanem – főként – a személyi jövedelemadózás miként jét, az elméleti célkitűzéseket szerette volna tisztázni, és a megoldatlan gyakorlati problémákra kívánta felhívni a figyelmet. Tíz év távlatából és sok tapasztalattal gazdagabban a téma ma is időszerű.

Rendszerváltás és adórendszer

Az adóreform lehetővé tette a rendszerváltás gazdaságpolitikájának állampénzügyi megalapozását. A *személyi jövedelemadó* milliókat érintett, bevezetése ezért is nagy körültekintést igényelt. Meg kellett tanítani a lakosságot az önbevallás elkészítésére, s ehhez meg kellett nyerni az embereket. Érezze az adózó, hogy az állam méltányos partnere lesz, s az adófizetőnek módja nyílik adózási alternatívák megválasztására, sőt bele is szólhat a közpénzek elköltésébe. A *társasági-vállalkozói adó* előfeltétele a számviteli reform volt, az egyértelmű, világos vállalati adatszolgáltatás és a vállalati éves beszámolók megbízhatósága. A *közvetett adók* terén áttértünk az egyfázisú (a nagykereskedelemben realizált) forgalmi adóról a több fázisú, hozzáadott érték alapú adózásra.[4]

Az adóreform rugalmasan illeszkedett a bevezetése után nem sokkal kétjegyűvé vált *inflációhoz*. Az áruforgalomhoz kapcsolt közvetett adók (áfa, fogyasztási adó) követik az inflációt, és gyorsan beszedhetők; mindkét tulajdonságuk segítette az állami költségvetés egyensúlyba hozását. A nominálisan növekvő jövedelmekhez kapcsolt egyenes adók az adóelőleg révén (*pay as you earn*) hidalták át az év lezárását követő bevalláskésleltető hatását.

Az adóstatisztika csak összevont adatokat közöl. Az elmúlt tíz évből most csak nyolcnak az adata hozzáférhető. Az államháztartás éves mérlegei szerint 1995-re a három adóból származó bevétel 1988-hoz képest folyó áron mintegy háromszorosra nőtt. (Itt és a továbbiakban csak a KSH által publikált adatokat használom.) A „sok" vagy „kevés" megítélése mögött az a kérdés húzódik, hogy az adó a gazdaság teherbíró képességével arányos, hogy az államháztartási bevételek és kiadások viszonyában „a kutya csóválja-e

[2] Az állampénzügyeknek Magyarországon komoly múltja van. A múlt század reformországgyűléseinek fontos témája a közteherviselés. A szabadságharc utáni nemzeti ellenállás egyik eszköze az adómegtagadás. Századunk első felében elsősorban Heller Farkas Pénzügytanában, Balás Károly közgazdasági, pénzügyi és szociálpolitikai munkáiban,. Földes Béla Államháztartástanában nemzetközi színvonalon művelték az adóelméletet. Bár az ötvenes években az államosítással a vállalati adózás helyébe a jövedelemszabályozás lépett, a munkajövedelmeket nem a személyi jövedelemadó, hanem lényegében a bérszabályozás alakította, és a közvetett (forgalmi, fogyasztási stb.) adót az árpolitika határozta meg, a kiszámítható, méltányos adózást célzó kutatások tovább folytak, és – főleg a Nemzetközi Állampénzügyi Intézetben való részvétel révén – a külföldi folyamatokat és eredményeket is jól lehetett ismerni.

[3] Medgyessy Péter akkor pénzügyminiszter, Békesi László pénzügyminiszter-helyettes és Kupa Mihály főosztályvezető volt.

[4] Az áfa – pontosabban a hozáadottérték-adó, a TVA (tax sur la valeur ajoutée) – francia találmány. Gyors elterjedése Európában exporttámogató jellegéből fakad. Az export áfamentes, az import áfaköteles. Mivel az export áfamentes, az áruforgalom összes adóterheit a belföldi felhasználókra, a lakosságra hárítja.

1. táblázat
Bruttó hazai termék, államháztartás és adók, 1988–1995

Év	Bruttó hazai termék (GDP	Államháztartási			Adóbevételek		
		bevétel	kiadás	egyenleg	fogyasztáshoz kapcsolt	szja	vállalati
		millárd forint					
1988	1440	898	908	-10	211	62	296
1989	1723	1063	1112	-49	231	94	267
1990	2089	1279	1280	-1	255	127	337
1991	2498	1589	1642	-53	287	184	285
1992	2943	1894	2071	-177	342	206	275
1993	3548	2449	2598	-149	435	260	334
1994	4365	3061	3229	-168	501	305	433
1995	5562	3501	3581	-80	625	384	543
		1988 = 100					
1988	100	100	100	100	100	100	100
1989	120	118	122	490	109	152	90
1990	145	142	141	10	121	205	114
1991	174	177	181	530	136	297	96
1992	204	211	228	1770	162	332	93
1993	246	273	286	1490	206	419	113
1994	303	341	362	1680	237	492	146
1995	386	390	394	800	296	619	183
		a GDP százalékában					
1988		62,4	63,1	-0,7	14,7	4,3	20,6
1989		61,7	64,6	-2,9	13,4	5,5	15,5
1990		61,2	61,2	0	12,2	6,1	16,1
1991		63,6	65,7	-2,1	11,5	7,4	11,4
1992		64,6	70,6	-6,1	11,6	7,0	9,3
1993		69,0	73,2	-4,2	12,3	7,3	9,4
1994		70,1	74,2	-4,1	11,5	7,0	9,9
1995		63,7	65,2	-1,5	11,2	6,9	9,8

Forrás: A Magyar Statisztikai Zsebkönyvek Elszámolások és Pénzügyi adatok alapján számolva.

a farkát", vagy a „farok csóválja a kutyát". Az elmúlt időben az államháztartás rendre hiánnyal zárult. Kivételesnek tekinthető az 1990-es választási év, amikor átmeneti egyensúly jött létre. 1988-hoz képest a Bokros-csomagot megelőző három évben (1992 és 1994 között) a hiány folyó áron 1988-hoz képest 15-18-szoros, 1995-ben pedig, a takarékossági intézkedések nyomán, nyolcszoros. (Lásd az *1. táblázatot.*)

Az államháztartás 1995. évi kiadásai folyó áron 1988-hoz képest megnégyszereződtek. Ugyanezen időszakban az adóbevételek megháromszorozódtak, bizonyítva azt a nemzetközi tapasztalatot, hogy az államháztartásban általában nem a bevételekhez szabják a kiadásokat, hanem éppen fordítva: a (túl)költekezéshez a fedezetet főként az adóbevételek növelésével teremtik elő.

Az államháztartás a megtermelt jövedelmek igen nagy hányadát központosítja: az újraelosztás az 1988. évi 63,1 százalékról 1994-re 74,2 százalékra nőtt, és a megszorító-korlátozó intézkedések után is 65,2 százalék maradt.

A logika azt sugallná, hogy a túlcentralizált gazdaságirányításról a piaci önszabályozásra való áttérés a közületi költségek csökkenésével jár együtt. Eddig erre nem került sor, sőt az elmúlt években az államháztartás volumene, részaránya nőtt. A jelenséget a *tranzienciaeffektusnak* tulajdonítom: a szocialista állam túlméretezett szerepvállalása már túlhaladott, de a piacgazdaság közületi háztartásának határai még nem szilárdultak meg. A korábbi szellemi, anyagi, szervezeti érdekviszonyok, több évtizedes beidegződések tovább hatnak, az újak még nem jutnak érvényre, és az útkeresés – utólag nehezen érthető, indokolható – vargabetűkkel jár együtt. Mindez visszahat az adórendszerre, növeli a lakossági adóterheket.

A bürokratikus rendszer lényege a túlszabályozás.[5] Minden részletre kiterjedő aprólékos előírások, hivatali formaságok, szolgálati utak, egyeztetések, ügyintézési és ügyviteli megkötések jellemzik. A túlszabályozás logikája, hogy minél több a megkötés, annál több a kibúvó, a kivétel, a félreértés lehetősége, ami további részletelőírásokat, módosításokat, értelmezéseket gerjeszt. A túlszabályozási spirális önmagát termeli újra. Az aprólékos szabályozás mélyen beivódott gondolkodásunkba, átmentődött mai gyakorlatunkba. Példáival az adószabályozásban is találkozunk.

A korszerű, világosan követhető ügyvitel a számítástechnikára, a tipizált folyamatokra, a normatív rendszerre, a tömegszerűségre épül. A közigazgatás fejlődési iránya az alapelveket rögzítő gondolkodásmód, az aprólékos részletek helyett a költség és a haszon egybevetésen alapuló („ez megéri, az nem éri meg") szemlélet. Az ilyen irányú nagyvonalúság ma még nem tör utat magának.

A demokráciával együtt jár a képviseleti, érdekvédelmi-érdekérvényesítő szervezetek kiépülése. A szervezkedés – óhatatlanul csak később letisztuló – túlképviseletet, szereplési kedvet, hatalmi és érdekversengést, alkudozást hívott életre. Mindezek miatt ma még nehéz megítélni, hogy a túlcentralizált bürokrácia és a demokratikus berendezkedés közül melyik a költségesebb.

Tovább hat a paternalista államfelfogás, az a régi beidegződés, hogy az „állam bácsi" alapvető kötelessége a közérdekűnek minősített mindennemű tevékenység finanszírozása, hivatalok, intézmények, szervezetek, pártok, alapítványok működési feltételeinek biztosítása. Pedig az érett demokráciákban az önszerveződés, a civil szervezetek, a politika, az intézmények szervezése, fenntartása alapvetően nem állami feladat.

A rendszerváltó tranziencia tehát olyan átmeneti állapot, ahol a túlhaladott elemek lassú felszámolása együtt jár a jövőbe mutató elemek fokozatos kiépülésével, ahol a közösség számlájára folyó kísérletezés egyaránt terepül szolgál a jó szándékú megoldásoknak és a kalandor megtévesztéseknek. Érthető módon az államháztartás reformja jóval több, mint az állampénzügyek megrendszabályozása, hiszen a mögöttes tevékenységek, gondolkodásmód és cselekvés formálását és korszerű működését kívánja előmozdítani.

Az adópolitika alapelvei

Mindenfajta adópolitika legfontosabb kérdései az adófizetők és csoportjaik teherviselő képessége, valamint a működtetni kívánt rendszer igazságossága, illetve hatásmechanizmusa.

A *teherviselő képesség* elve a közületi háztartásból indul ki. A tipikus közösségi szükségleteket mindenki igényli, mindenki igénybe veszi. Kielégítésük legalkalmasabb módja a közös erőfeszítés és összefogás (például jog- és közbiztonság, honvédelem, környezetvédelem).

[5] A hivatalnoki szerep túlértékelésének régi hagyományai vannak. Gazdasági biztonság, kapcsolatok, befolyás, tekintély, hatalom kapcsolódik a kinevezéshez. Minden korábbi leépítési kísérlet, bár átmeneti eredményt hozott, gyors visszarendeződést indított el.

A közületi teljesítmények másik köre az ún. meritorius (kiérdemelt) szükségletek, amelyeket a társadalmi megegyezés sorol ide – közösségi ellátásra, támogatásra méltónak minősítve őket (például hátrányos helyzetűek támogatása). Az adó a közszolgálat, a szükséges és kielégíthető közületi teljesítmény (*public good*) ellenértéke. Az „adópiac" – az adok-kapok egyenértékűsége – a közszolgálati teljesítményt egybeveti az érte hozott áldozattal. Hozzáilleszti a teljesítményt az adózók teljesítőképességéhez. A társadalmi érdeknyilvánítás mérlegeli a közszükségletek kielégítési sorrendjét, sürgősségét, indokoltságát, mértékét, költségét stb., és egybeveti a társadalom lehetőségeivel, viszonyaival, közteherviselő képességével.

Az állam és a polgárok közötti „társadalmi szerződés" – a közteherviselésre vonatkozó megegyezés – nem ad választ arra, hogyan kell megosztani az adófizetés terheit az állampolgárok között. A közterhek viselésében irányadó szempont a *teljesítőképesség*. Mértéke elméletileg a gazdálkodó egyének, közösségek, családok lehetőségeihez igazodik. Kívánatos, hogy az elvonás úgy illeszkedjék a gazdaság működéséhez, hogy a nemzeti vagyon ne csökkenjen, a gazdaság jövedelemtermelő képessége ne károsodjék.

Az adózás arra törekszik, hogy minden teljesítményt feltárjon, hiánytalanul bevonjon a közteherviselésbe, és arányosan terheljen. Feltételezhető egy olyan elméleti optimum, ahol a kapott közületi teljesítmény és a viselt áldozat (az adóteher) mindenki számára méltányos, elfogadható, igazságos. Az igazságosságnak elvileg két vetülete van. A *horizontális igazságosság* abból indul ki, hogy azonos viszonyok közötti adózók adóterhe alapvetően ne térjen el egymástól. A *vertikális igazságosság* előfeltételezi, hogy az adóteher számol a jövedelmi viszonyok különbözőségével, és társadalmi méltányosságra törekszik. Kétségtelen, hogy kinek-kinek saját egyéni mértékrendszere van a haszon–áldozat megítélésére. Ugyanakkor igaz, hogy az egyéni, családi jólét növekedésével növekszik a vállalható közteher – abszolút vagy viszonylagos – mértéke: ez indokolja az adóprogresszió rendszerét.

A *semleges adó* eszméje abból indul ki, hogy az adórendszer elfogadja a gazdasági élet, a gazdasági szereplők adott helyzetét, és nem kíván változtatni rajta. Valójában semleges (neutrális) adó nincsen, minden adó több-kevesebb változást idéz elő a jövedelmi viszonyokban, és alkalmazkodási reakciót vált ki.

Az adópolitika számol ezekkel az *adóhatásokkal;* a kívánatosak előidézésére törekszik, a nemkívánatosakat pedig meg akarja előzni. E hatások egyike az adó teljes vagy részleges továbbhárítása az árak révén a végső felhasználóra. Az *adóincidencia* azt vizsgálja, hogy az adott piaci viszonyok között végül is ki milyen mértékben viseli az adót, milyen irányban és mértékben valósul meg az adóáthárítás. Az *adómorál* nemcsak nemzeti sajátosság, de az adórendszertől is függ. Az etikátlan és a túlságosan magas adók esetén erősödik a törekvés az adó megkerülésére, kijátszására vagy éppen az adócsalásra.

A teherviselés sokoldalú elemzéséhez nincsenek adataink: az adóstatisztika nem nyilvános. Az adó-hatásvizsgálatokat módszertani okok úgyszólván lehetetlenné teszik.

Látszólag az adóteher megállapítása egyszerű. A személyi jövedelemadó-rendszer *elméletileg* egységes. Minden jövedelemnél *közvetlenül* adott az átlagos adóterhelés: az adó a jövedelemsávonként progresszíven emelkedő kulcsok alapján könnyen kiszámítható. A fogyasztáshoz kapcsolódó különböző adók áru- és szolgáltatásfajták szerint eltérők. Így csak *közvetve*, a fogyasztás szerkezetéből közelíthető meg, hogy a különféle jövedelemtulajdonosokra mekkora áfa- és egyéb adóteher hárul. Számításainkat bonyolította, hogy az adóelőírások évenként változtak. A jelentős infláció is megnehezítette az adóterhek összehasonlító elemzését.

Valójában a személyi jövedelemadó nem homogén. A jövedelem fogalma, ami az adózás alapja, jövedelemfajtánként változó, és egymással nehezen összehasonlítható. Az adóterhelést a tevékenység jellege, mérete, szakmai és egyéb sajátossága mellett egyéni

tényezők is érintik, mint például szociális, egészségügyi, családi, életkori megkötések, beszámítások, kedvezmények. Gazdaságpolitikai szempontok nemcsak az elért jövedelem, hanem a jövedelemfelhasználás (például befektetés) adóját módosítják. A többéves adóhatások miatt a múlt átsugárzik a jelenbe, a jelen pedig a jövőbe. Az adóhatás diverzifikálódik, egyéni jelleget ölt. A közvetett adók másképpen érintik a vállalkozásokat és a végső felhasználókat. Mindez nyilvánvalóvá vált az 1994. évi személyi jövedelemadóról készült eddig egyedülálló és rendkívül színvonalas elemzésben (*Tóth–Ábrahám* [1996]).

Az adóstatisztika hiányában elemzésünk a többlépéses kvalitatív közelítés útját járja. Szilárd kiindulópontként az alkalmazotti bruttó és nettó *átlagkereset* kínálkozik. Az időbeli összehasonlítás alapja az éves bruttó átlagkeresetek alapján az illető évben érvényes adótábla szerinti „elméleti" adó. Az inflációt a fogyasztói árindexszel kiszűrve tettük összehasonlíthatóvá az adatokat. A *horizontális* igazságosság megítéléséhez támpont a keresetekhez viszonyított többi jövedelemforrás természete, meghatározottsága, valamint a társadalom- és szociálpolitikai adókedvezmények igénybevételének lehetősége. A legnehezebb a *vertikális* igazságosság elemzése, mivel a jövedelemformák, a tevékenységek, az adókategóriák, a támogatások és kedvezmények olyan sokféle szegmenst képeznek, hogy nehéz belőlük egyértelmű tendenciákat kiolvasni, hát még árnyaltan elemezni őket. Az alacsony, közepes, magas és kiugró jövedelmek és a belőlük fizetett adó közötti korrelációban igaznak tűnik a bibliai mondás: „akinek van, adatik", mivel az adózás biztosította könnyítések és kedvezmények igénybevétele annál könnyebb, minél nagyobb a rendelkezésre álló adóalap.

A teherviselő képesség

A teherviselő képesség elemzése abból indul ki, hogy mekkora a bruttó kereset, és a különféle levonások után mennyi az elkölthető nettó kereset. Statisztikai adatokból ismert a bérből és fizetésből élők bruttó és nettó átlagkeresete. A kettő különbözete a levont személyi jövedelemadó, egészségbiztosítási, nyugdíj-, valamint munkavállalási járulék. A nominális keresetek és levonások csak folyó áron adnak képet a bruttó és a nettó keresetek, valamint a levonások alakulásáról. A jövedelmi viszonyok időbeli összehasonlításához figyelembe kell venni az utóbbi években egyáltalán nem elhanyagolható értékű fogyasztói árindex hatását. Így jutunk el a bruttó és a nettó reálkeresetekhez.

Az alkalmazásban állók bruttó átlagkeresete 1988-hoz képest folyó áron 1996-ra több mint ötszörösére nőtt [2. *táblázat* (4) oszlop]. A nettó átlagkereset folyó áron ettől némileg elmaradva, több mint négyszeresére emelkedett [(5) oszlop]. A különbözet az 1988. év 27 százalékról 1996-ra 55 százalékra növekedett [(3) oszlop]. Ebben szerepet játszott az átlagos személyi jövedelemadó-terhelés növekedése.

A fogyasztói árak 1988-hoz képest folyó áron 1996-ra majdnem hatszorosukra nőttek. (Lásd a *3. táblázatot.*) (A KSH adataiból nem tűnik ki, hogy az árindex kialakításánál milyen mértékben vették figyelembe, hogy az áruválaszték az elmúlt években jelentősen megváltozott, egyes árucsoportokban teljesen kicserélődött.)

1988 és 1993 között a bruttó átlagkeresetek folyó áron együtt nőttek az inflációval. 1994-ben, a legutóbbi parlamenti választás évében az átlagos bruttó kereset emelkedése néhány százalékkal meghaladta az inflációt: a bruttó reálkereset 1988-hoz képest majdnem öt százalékkal nőtt. 1995–1996-ban az infláció üteme túlhaladta a bruttó átlagkeresetek évenkénti növekedését. Az 1996. évi bruttó reál-átlagkereset az 1988. évinek 91 százaléka. [Lásd a *2. táblázat* (8) oszlopát.]

A folyó áras nettó keresetek eleinte az inflációval együtt – attól némileg lemaradva – növekedtek. 1990 és 1993 között az infláció egyre inkább meghaladta a nettó átlagkere-

2. táblázat
Az alkalmazásban állók havi átlagkeresete

Év	Bruttó kereset (Ft/fő)	Nettó kereset (Ft/fő)	Bruttó/nettó (százalék)	Bruttó 1988 = 100	Nettó 1988 = 100	Bruttó reálátlagkereset forint/fő	Nettó reálátlagkereset forint/fő	Bruttó reálátlagkereset 1988 = 100	Nettó reálátlagkereset 1988 = 100
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
1988	8 893	7 015	127	100	100	8893	7015	100	100
1989	10 574	8 179	129	119	117	9038	6991	102	100
1990	13 292	10 003	133	150	143	8803	6625	99	94
1991	17 934	12 948	139	202	185	8791	6347	99	90
1992	22 294	15 628	143	251	223	8882	6226	100	89
1993	27 173	18 397	148	306	262	8851	5993	99	85
1994	33 939	23 424	145	382	334	9298	6418	105	91
1995	38 900	25 891	150	437	369	8833	5544	100	79
1996	46 837	30 262	155	527	423	8117	5245	91	75

Forrás: Saját számítás a Magyar Statisztikai Zsebkönyvek adatai alapján.

3. táblázat
Fogyasztói árindex a termékek és szolgáltatások főbb csoportjai szerint
(1988 = 100)

Év	Élelmiszerek	Szeszes italok, dohányáruk	Ruházkodási cikkek	Tartós fogyasztási cikkek	Háztartási energia	Egyéb cikkek, üzemanyagok	Szolgáltatások	Összesen
1989	118	111	118	118	111	122	117	117
1990	159	145	146	142	142	158	147	151
1991	195	182	193	187	257	226	208	204
1992	233	217	237	215	368	288	262	251
1993	300	258	276	237	443	350	325	307
1994	371	300	322	265	495	416	391	365
1995	486	360	386	329	742	530	493	467
1996	570	456	484	392	984	666	623	577

Forrás: Saját számítás a Magyar Statisztikai Zsebkönyvek adatai alapján.

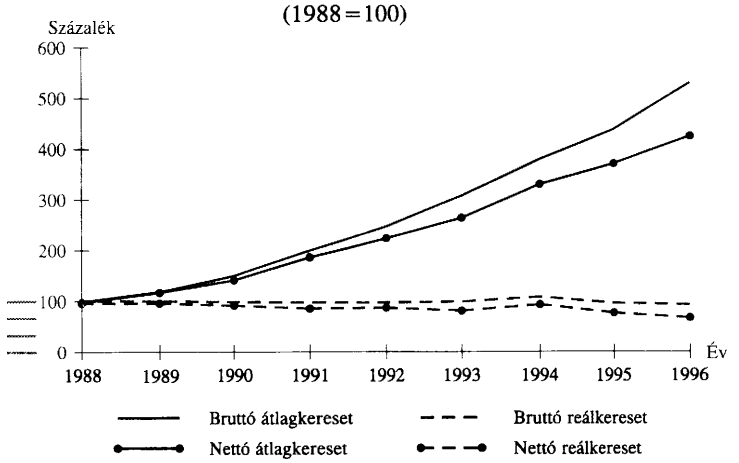
setek évenkénti emelkedését. Az 1994-es választási évben a nettó reálkeresetek csökkenése lelassult, majd 1996-ra a nettó reálkereset az 1988. évinek háromnegyedére csökkent. [Lásd a *2. táblázat* (9) oszlopát.] A bruttó és a nettó reálkeresetek közötti olló szétnyílt.

A folyó áras nettó átlagkereset alakulásában szerepet játszik a személyi jövedelemadó. Mivel az adó többlépcsős, progresszív, a lépcsők (sávok) száma, tartománya és a progresszió mértéke együttesen szabja meg a kialakuló átlagos adóterhet. (Lásd a *4. táblázatot.*)

Az átlagkeresetek kedvezmények nélküli „elméleti" személyi jövedelemadója az 1988. évi 13,5 százalékról 1996-ra 31,5 százalékra nőtt, ami nem kis részben járult hozzá a bruttó és a nettó keresetek közötti olló szétnyílásához.

1. ábra

Néhány kereseti mutató alakulása, 1988–1996
(1988 = 100)



4. táblázat

A személyi jövedelemadó mértékei

Jövedelemsáv (ezer forint)	Adókulcs a sávban (százalék)	Átlagos adóteher (százalék)
	1988–1989	
0– 48	0	0
48– 70	20	6,286
70– 90	25	10,444
90–120	30	15,333
120–150	35	19,266
150–180	39	22,555
180–240	44	27,916
240–360	48	34,611
360–600	52	41,566
600–800	56	45,175
800–	60	
	1990	
0– 55	0	0
55– 90	15	5,833
90–300	30	22,75
300–500	40	29,65
500–	50	
	1991	
0– 55	0	0
55– 90	12	4,666
90–120	18	8
120–150	30	12,4
150–300	32	22,2
300–500	40	29,32
500–	50	

Jövedelemsáv (ezer forint)	Adókulcs a sávban (százalék)	Átlagos adóteher (százalék)
	1992–1993	
0–100	0	0
100–200	25	12,5
200–500	35	26
500–	40	
	1994–1995	
0–110	0	0
110–150	20	5,333
150–220	25	11,591
220–380	35	21,447
380–550	40	27,182
550–	44	
	1996	
0–150	20	20
150–220	25	21,591
220–380	35	27,237
380–550	40	31,182
550–900	44	36,166
900–	48	
	1997	
0– 250	20	20
250– 300	22	20,333
300– 500	31	24,6
500– 700	35	27,571
700–1100	39	31,727
1100–	42	

Forrás: a mindenkori adótörvények.

A személyi jövedelemadózás részt vállalt az életszínvonal leszorításában. Az adópolitika nem saját jószántából járt el így, csupán engedett a szorító gazdasági-társadalmi körülmények kényszerítő erejének.

A vertikális igazságosság

Nyilvánvaló, hogy az átlagos szja-teher az évek során egyre növekedett. Az átlagok azonban elfedik azt, miként érintette ez a lakosság egyes jövedelmi csoportjait. A vertikális igazságosság elemzésekor éppen azt vizsgáljuk, hogyan oszlik meg az adóteher az alacsony, a közepes és a magas jövedelmű csoportok között. (Lásd a *4. táblázatot.*)

Az eredetileg 11 sávos adólépcső fokozatosan 5-6 sávra szűkült. Ezzel csökkent a jövedelemcsoportok szerinti differenciálás lehetősége. Az alsó sávban az éves adómentes jövedelem szintje 1988-ban 48 ezer forint, ami 1995-re 110 ezer forintra nőtt. 1996-tól minden munkajövedelem legalább 20 százalékos adóterhet viselt. A legfelső sávban (800 ezer forint felett) eleinte 60 százalékos volt az adó mértéke, ami 1991-ben (félmillió felett) 50 százalékra, majd a növekvő jövedelmekkel 40 és 48 százalék közöttire mérséklődött. Ugyanakkor az átlagos - nominális - adóteher 45-ről 36 százalékra csökkent.

Lássunk a vertikális egyenlőtlenség érzékeltetésére egy triviális példát! Az 1988. évi bruttó átlagkeresetek 1996-ra ötszörösek lettek. (Lásd az *5. táblázatot.*) A viszonylag alacsony 1988. évi bruttó átlagkereset megfelelője 1996-ban 350 ezer forint lenne, amit 1988-ban 6, 1996-ban 27 százalékos átlagos adókulcs terhelt! (Lásd a *4. táblázatot.*) Az 1988. évi 200 ezer forintos keresetnek 1996-ban hozzávetőleg egymillió forint felelne meg, ahol az adótábla szerint az 1988. évi kb. 22 százalékos átlagos adótehernek 1996-ban 36 százalék a megfelelője. (Itt nem vettük figyelembe a lehetséges kedvezményeket.) Az „elméleti" átlagos adóterhelés a magasabb jövedelemnél szembetűnően kevésbé növekedett.

5. táblázat
Átlagkeresetek és személyi jövedelemadó
(1988–1996)

Év	Éves átlagkereset* (forint)			Átlagos adóteher**	
	bruttó	nettó	különbözet	százalék	forint
1988	106 716	84 180	22 526	13,5	14 415
1989	126 888	98 148	28 740	16,4	20 811
1990	159 504	120 036	39 468	16,4	26 101
1991	215 208	155 376	59 832	18,3	39 464
1992	267 528	187 536	79 992	18,2	48 634
1993	326 076	220 764	105 312	21,2	69 127
1994	407 268	281 088	126 180	22,7	92 407
1995	466 800	310 692	156 108	24,9	116 220
1996	562 044	363 144	198 900	31,5	176 799

* A *2. táblázat* alapján.

** A *4. táblázat* alapján. (Az alkalmazotti kedvezményről lásd a vállalkozói adóteherrel való összehasonlítást.)

A vertikális igazságosság hátterében két szélsőséges megközelítési mód húzódik. A *fiskális* szemléletűek hajlamosak arra, hogy elsősorban abban a körben emeljenek adót, ahonnan viszonylag több bevétel remélhető, ez pedig az alacsony és közepes keresetű lakosság. A magas jövedelműek köre szűk, az adóteher növelése itt viszonylag kevesebb bevételt hoz. Az alacsonyabb jövedelmeknél viszonylag csekély a megtakarítási hajlam és lehetőség. A magas jövedelmeknél feltételezhető, hogy a rendelkezésre álló jövedelem gyarapodása nem ösztönöz pazarló fogyasztásra, hanem a gazdaság fejlődését segítő befektetésre, beruházásra fordítják. A *szociális* szemléletűek abból indulnak ki, hogy az alacsony és a közepes jövedelműek számára az adó nagyobb megterhelést jelent, mint a magas jövedelműek számára, ezért indokoltnak tartják a magas jövedelmek progresszív adóztatását. Az érvek számszerű ütköztetése nehéz, különösen inflációs viszonyok között.

Az infláció olyan „ragályos betegség", amelyből senki sem akar és nem tud kimaradni. Minden gazdasági szereplő éberen figyeli, miként minimalizálhatja veszteségeit. A jegybank megszabja a forintleértékelés ütemét. Ehhez igazodnak a monopol-oligopol árak és a közüzemi díjak. Az áremelkedés kezd végiggyűrűzni a piacon. Az érdekegyeztetés során a partnerek a várható árak és adók alapján állapodnak meg az irányadó keresetekről. Minden érdekelt igyekszik bebiztosítani magát, arra számítva, hogy az árak a „belőtt" szintnél jobban nőnek, több adóra lesz szükség, egyes vállalatok az elfogadottnál jobban növelik a béreket és juttatásokat. A valóság és a várakozások erősítik egymást. Kialakul az inflációs spirál.

1988-hoz képest a fogyasztói árak 1996-ra majdnem hatszorosukra nőttek. (Lásd a *3. táblázatot.*) Árufőcsoportok szerint az áremelkedés széles sávban szóródott. Növekvő sorrendben: tartós fogyasztási cikkek: 392, szeszes italok, dohányáruk: 456, ruházati cikkek: 484, élelmiszerek: 570, szolgáltatások: 623, egyéb cikkek és üzemanyagok: 666, háztartási energia: 984.

Nehezen állapítható meg (és a jelen cikk témakörén kívül áll), hogy az inflációban mekkora szerepet játszott a valódi költségemelkedés, és mekkorát az inflációs várakozás. Valódi tényezők a rendszerváltást követő társadalmi-gazdasági átalakulás, a fizetőképes kereslet módosulása, a megváltozott költség- és haszonkulcsszerkezet, az iparosodott országokból származó korszerű és drága termékválaszték, a marketing- és reklámköltségek növekedése stb. Nem lebecsülhető ezek mellett az állami támogatások fokozatos leépítése és az áruforgalomhoz kapcsolódó forgalmi adó (áfa), fogyasztási adó, kincstári jövedék, célfinanszírozást biztosító egyéb adók (például útadó) bevezetése. Sajátosságuk, hogy áremelő hatásuk az újratermelésben továbbterjedve, az átgyűrűzések révén hozzájárul az inflációs spirál kialakulásához.

Nemzetközi összehasonlításban a Magyarországon alkalmazott 25 százalékos normál áfa-kulcs kifejezetten magasnak minősül. Európában csak két országban (Dániában és Svédországban) találkozhatunk ilyen magas szinttel.[6] Mint mindenütt, így nálunk is tételesen szabályozott az adómentes és a kedvezményes áfa-kulcsú termékek, szolgáltatások köre.

Az adómentes kör egyre szűkült, a kedvezményes kulcs 1993-ban 6 százalékra, majd 10-ről 12 százalékra nőtt. Az adókulcs mértékén túl az a meghatározó, hogy az egyes termékek, fogyasztási cikkek és szolgáltatások az áfa-kulcsok melyik csoportjába tartoznak, és milyen egyéb közvetett adóterhet viselnek.

Az elmúlt években az infláció miatt, de az adókulcsok növekedése és az adózott termé-

[6] A többi EU-tagállamban a következő a normál áfa-kulcs mértéke: Finnország 22, Belgium és Írország 21, Franciaország 20,6, Ausztria 20, Olaszország 19, Görögország 18, Anglia és Hollandia 17,5, Portugália 17, Spanyolország 16, Luxemburg és Németország 15 százalék.

kek-szolgáltatások körének kiszélesedése következtében is jelentősen nőttek a fogyasztáshoz kapcsolt adóbevételek.

A leggyorsabban drágúló háztartási energiahordozók csoportjába tartozik a fűtőanyag, a tüzelőolaj, a távfűtés, a villamos energia, a vezetékes és a palackos gáz. Az egyéb cikkek, üzemanyagok csoportjában szerepel a gyógyszer, a könyv-tankönyv, a tanszer. A szolgáltatások között van többek között a lakbér, a lakásfenntartás, a víz- és csatornadíj, a helyi és távolsági közlekedés, a távközlés. Korábban az élelmiszerek, a gyógyszerek és gyógyászati cikkek, tankönyvek és tanszerek, közüzemi díjak, tömegközlekedési tarifák jelentős ártámogatást élveztek. A dotáció fokozatosan csökkent, az áfa-mentesség megszűnt, 1993-tól a kedvezményes, majd a 25 százalékos áfa-kulcs érvényes. Számos cikk (például az üzemanyagok) ára az áfán kívül külön adót is visel.

A háztartás-statisztika 1996. évi adatai szerint a háztartások éves összes személyes nettó jövedelme egy főre számítva átlagosan havi 17 550 forint volt. Ebből élelmezési kiadásokra 39 százalék, lakásfenntartásra 21, egyéb folyó fogyasztási kiadásra (ebben szerepel például a telefon, közlekedés) 40 százalék jutott.[7]

Túlzás nélkül megállapítható, hogy az átlagkeresetnek megfelelő „elméleti" (kedvezmények nélküli) jövedelmek *(5. táblázat)* csaknem felét elviszi a személyi jövedelemadó és a fogyasztáshoz kapcsolt adók.

A horizontális igazságosság

Az adózás abból indul ki, hogy a jövedelem arányos a teljesítménnyel. Azt nem tudja vizsgálni, hogy adott teljesítmény elérése mekkora egyéni erőfeszítést követel. „Minden ember egyenlő", ebből következően az adózásban azonos körülményeket ugyanúgy kellene elbírálni. Ennek nehézsége egyrészt abból adódik, hogy a jövedelemadózásban éppen az alapkategória: a *jövedelem* fogalma azóta vitatott, amióta az adórendszer erre épül. Nincsen mód az évszázados vita állomásait, a nézetkülönbségeket itt kifejteni, de néhány problémára rá kívánunk majd mutatni. A horizontális igazságosság másik oldala az *adózó személyével,* körülményeivel függ össze. Ezzel kapcsolatban az a fő kérdés, hogyan viszonyul egymáshoz a közköltségekhez való (adó)hozzájárulás és az igénybe vett állami szociális támogatás-ellátás.

A népesedés- és szociálpolitika érvényesítése az adórendszerben. Elméletileg az adópolitika, illetve a népesedés- és szociálpolitika háromféle kapcsolatban állhat egymással. *1.* Az adópolitika és a népesedés- (szociál-) politika egymástól teljesen független. *2.* Az adópolitikába beépül a szociálpolitika, és az adózás figyelembe veszi az eltartottak számát, az adózó körülményeit. *3.* Az adózásban csak bizonyos népesedés- (szociál-) politikai elemek kapnak helyet. A családnagyság, eltartottság, rászorultság, szociális, egészségi körülmények figyelembevétele nem adózási feladat - érvel az adópolitika. A leginkább rászorulók vagy egyáltalán nem fizetnek adót, vagy olyan kis összeget, hogy a családi szociális kedvezmény nem is fér bele az adóba. Negatív - visszatérített - adóra lenne szükség, ami az adózás intézményétől idegen. Az eltartottak számához igazodó adókedvezmény az erre kevéssé vagy egyáltalán nem rászorulóknak, a magas jövedelműeknek kedvez. Ugyanakkor sérti a horizontális igazságosságot, ha az egyedülállóval azonos adófizetésre kötelezzük az ugyanabból az összegből több személyt eltartó adózót. A KSH reprezentatív adatgyűjtésen alapuló háztartás-statisztikai számításai szerint 1996-ban az átlagos bruttó havi jövedelem (27 875 forint/fő) széles sávban szóródott az alsó népességötöd (18 081 forint/fő) és a felső népességötöd (41 800 forint/fő) között. A 19

[7] Háztartás-statisztikai Közlemények, 4. sz. KSH, 1997. 6–7. o.

éves és fiatalabb gyermekek számát figyelembe véve, az egy főre jutó személyes nettó jövedelem a gyermektelen háztartásokban átlagosan 23 996 forint, három vagy több gyermeknél 7350 forint volt.[8]

Az életkor meghosszabbodásával és a termékenység, a születések visszaesésével a természetes szaporodás csökken, sőt 1980 óta a lakosság egyre fogy.

Adózásunk következetlenül nyújt kedvezményt a gyermeknevelléshez. Kezdetben háromnál több gyermek esetében, illetve a fogyatékos gyermekeknél gyermekenként havi 1000 forint volt a kedvezmény. 1994-ben családi pótlékra jogosultság esetén gyermekenként havi 400, három és több gyermeknél havi 600 forint volt levonható az adóból. 1995-től megszűnt a gyermekkedvezmény. Örök vitatéma, hogy az adózásban a gyermekkedvezmény igazi kompenzáció vagy inkább csak jelképes összegű hozzájárulás. Közismert tény, hogy a gyermeknevelés és az iskoláztatás a legnagyobb és leginkább költséges családi beruházás. Ugyanakkor ezen múlik az ország jövője, fejlődésünk lehetősége.

A gyermeknevelés költségeinek elismerése mellett a hátrányos, illetve a többszörösen hátrányos helyzet kezelése az adópolitika másik olyan nagy témája, amely végső soron a népjóléti és egészségügyi ellátás körébe tartozik. Itt is a korábban említett hármas alternatíva kínálkozik. Az előbbiekben említetthez hasonló gond ezen a téren, hogy például nyugdíjas nem érvényesítheti a súlyos testi fogyatékossága miatt őt megillető adókedvezményt, mert a nyugdíj adómentes, és adórendszerünk a „negatív adót" (a kiutalt adót) nem ismeri.

Sommásan azt a következtetést vonhatjuk le, hogy az elmúlt tíz esztendőben az állandó változtatások, finomítások ellenére sem sikerült a népesedéspolitika, a szociális juttatási, ellátási, támogatási, járadék-, segélyezési rendszert megfelelően összehangolni az adórendszerrel. Például egyes juttatások adóztatásával az a visszás helyzet alakult ki, hogy *amit az állam az egyik kezével adott, azt a másikkal – legalább részben – visszavette.*

Alkalmazás – vállalkozás. A rendszerváltás óta megtízszereződött az egyéni vállalkozók száma. Ebben szerepet játszott a munkavállalási lehetőségek jelentős szűkülése. A munkanélküliség elől menekülők önálló megélhetés, életlehetőség megteremtésére kényszerültek. Egyidejűleg új foglalkoztatási területek bontakoztak ki, s az egyéni vállalkozás jogi-működési feltételei és formái is kiszélesedtek. A kisvállalkozások a privatizációból származó használt gépek és berendezések után – ha lassan is, de – mindinkább korszerű importgépekre és felszerelésekre tettek szert.

A vállalkozás olyan tanulási folyamat, amely nélkülözhetetlen a polgárosodás, a foglalkoztatás, az üzleti gyakorlat fejlesztése, a verseny és a kockázat elviselése szempontjából. Ehhez az adózás igyekezett kedvező feltételeket teremteni. A támogatás azonban túlságosan is jól sikerült: az alkalmazotti és az egyéni vállalkozói adózás között a horizontális igazságosságot jelentősen sértő egyenlőtlenségek alakultak ki.

Az alkalmazotti (családi rezsit ellensúlyozó) adókedvezmény (például) 1991-ben havi 250, 1993-ban havi 1000 forint volt. E kedvezmény 1994-ben megszűnt, majd ismét bevezették, és 1996-ban a kereset mintegy 6 százaléka (900 ezer forint kereset felett évi 56 600 forint) lett. 1997-ben 20 százalékos az adójóváírás, legfeljebb 3600 forint havonta. (A gyakori változtatás jól tükrözi, mennyire következetlen volt az adórendszer.) Az egyéni vállalkozó a jövedelme (bevételeinek és ráfordításainak a különbözete) alapján adózik. A költségek között szerepel a működés és fenntartás, amelynek érthető módon nincs felső határa, és a józan mérlegelésre volt bízva a költségek elfogadható mértéke. Egyéni vállalkozásnál könnyen összemosódik a vállalkozás és a családi háztartás. Valószínű, hogy a vállalkozói háztartások az alkalmazotti kedvezménynél többet takarítottak meg. (Soha annyi tisztítószer nem fogyott hazánkban, mint napjainkban, aminek az az

[8] Háztartás-statisztikai Közlemények, 4. sz. KSH, 1997. 13. és 21. o.

oka, hogy sok vállalkozó, ha csak teheti, élelmiszer-vásárlásáról is számlát kér, de a számlára – mivel csak ez tekinthető igazolt költségnek – „tisztítószert" írat.) Hasonló okokból a vállalkozói költséggazdálkodás egésze „fellazult", ami túlzott, indokolatlan beszerzésekhez, ezek pedig áremelésekhez vezettek.

A tartós használatra beszerzett eszközöknél még szembetűnőbb a különbség az egyéni adózók és a vállalkozók között. Az egyéni adózó a háztartása számára, munkája megkönnyítésére, életfeltételei javítására szánt tartós fogyasztási cikkek beszerzését nem számolhatta el bevételt csökkentő tételként, és értékcsökkenésük, pótlásuk sem érintette az adóját. (Rövid ideig kivételt jelentett a bérbe adott lakás értékcsökkenése.) A vállalkozó értékcsökkenést számolhatott el a költségek között, ami érinthette a részben a magánháztartását segítő épületet, berendezést, járművet is.

A horizontális igazságosság tovább sérül azáltal, hogy a vállalkozó mind a folyó költségei, mind a beruházásai áfáját visszaigényelheti, míg az egyéni adózónak természetesen erre nincsen módja.

A vállalkozók közötti horizontális igazságosságot sérti az *alkotómunka* adóztatása. Az életpálya során felgyűlt ismeret, tapasztalat, az akkumulálódott tudás, vagyis a korábbi szellemi befektetés nem jelenik meg beruházásként a ráfordítások között, így az elért teljesítménynek – látszólag – nincsen költsége. Ezzel megnő a jövedelem és az adóalap. Halmozottan jelentkezik a kedvezőtlen hatás, amikor hosszabb folyamat végén, gyakran sok évi alkotómunka eredményeként a teljesítmény látszólag egyszerre születik meg és kerül értékesítésre (például találmány, könyv, művészeti alkotás). Ilyenkor az egyszerre jelentkező – sokszor a többi évek átlagához képest kiugró – jövedelem az adóprogresszió miatt aránytalanul nagy terhet viselt. Csak részben ellensúlyozza az egyenlőtlenséget a szellemi tevékenységek adókedvezménye.

A vállalkozások adói

A társasági adó

A társaságiadó-politika az elmúlt időszakban, főként a vállalkozásösztönzést, a jövedelemátcsoportosítást kívánta elősegíteni. Ezért az adókulcs nem progresszív, hanem lineáris. A folyó áron számított bruttó hazai termék mintegy négyszeresére nőtt 1988 és 1995 között. Ezzel nem tartott lépést a vállalati adóbevétel, ami éppen csak megkétszereződött. (Lásd az *1. táblázatot.*)

Valójában a vállalkozásokból és a bankoktól származó társaságiadó-bevétel alakulását a *6. táblázat* adatai mutatják.

Ugyanakkor a személyi jövedelemadó – beleértve az egyéni (kis-) vállalkozók jövedelemadóját is – hatszorosára növekedett. A forgalommal arányos közvetett adók értéke megháromszorozódott. Indokolt lenne, hogy a társaságok nagyobb részt vállaljanak a közterhekből. A bevételkiesés főként az adókedvezményeknek volt tulajdonítható. A tár-

6. táblázat
Társaságiadó-bevétel (vállalatok és pénzintézetek együtt)

Megnevezés	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Milliárd forint	111	114	143	120	64	54	84	106
A GDP százalékában	7,7	6,6	6,8	4,8	2,2	1,5	1,9	1,9

Forrás: a PM adatközlése.

sasági adó kezdetben 40 százalékos, 1994-től 36 százalékos kulcsa fékezte a privatizálás folyamatát. Adókedvezményekre főként a külföldi befektetők, a vegyes tulajdonú vállalatok, a székhelyüket adóparadicsomokba telepítő hazai vállalkozások számíthattak, ami a kizárólag hazai tulajdonú vállalkozások megerősödése ellen hatott. A legalább harminc százalékban külföldi tulajdonú, jelentős összeget befektető vállalatok (2003-ig) az első öt évben 60, a következő öt évben 40 százalékos adókedvezményt vehetnek igénybe. A „különlegesen fontos tevékenységek" széles köre az első öt évben teljesen, a következő öt évben 60 százalékban adómentes. Jelentős külföldi befektetők esetében külön egyezmények jöttek létre. Az idő előtti tőkeliberalizációhoz kapcsolódva a külföldön tevékenységet végző – de itthonról irányított – „off-shore" társaságok adókedvezménye 85 százalékos. Kedvező adózási lehetőségeket biztosítanak a kettős adóztatást kizáró egyezmények, egyes külföldi országok alacsony adókulcsai.

A társasági adózás ellentmondásos helyzetbe került. 1995-től az osztalékjövedelem 23 százalékos, az újrabefektetésre kerülő jövedelem kedvezményes, 18 százalékos beruházásösztönző adót viselt, ami európai összehasonlításban is kedvezőnek minősül. Ezzel csökkent a hazai vállalkozók hátránya a külföldiekkel szemben, de nem oldódott a feszültség a kis- és középvállalkozók, valamint a jelentős tőkével rendelkező nagyberuházók között. Ha viszont a különleges vállalati adókedvezmények általánossá válnának, akkor tovább csökkenne a társaságiadó-bevétel, de legalábbis növekedése továbbra is „lemaradna" a személyi jövedelemadó és a forgalomhoz kapcsolódó – közvetett – adók növekedése mögött.

Átalakuló és tőkehiányos gazdaságunkban a társaságiadó-kedvezmények rendszere hozzájárult a *társadalmi megosztottság* fokozódásához. A kedvezményes adófeltételek és a különleges adókedvezmények hatására nőtt a távolság az átlagos, átlag alatti és feletti, továbbá a „szegény" és a „gazdag", valamint a hazai, a külföldi és a „kvázikülföldi" vállalatok között. Ez nemcsak a vállalati jövedelmezőség és tőkeellátottság színvonalában nyilvánul meg, hanem a foglalkoztatottak – különösen a vállalati vezető munkatársak – jövedelem- és juttatási feltételeiben is. Mivel – mint korábban megállapítottuk – az adóteher nagyobb súllyal nehezedik az alacsony és közepes jövedelműekre, mint a magasabb jövedelemcsoportokba tartozókra, a társasági adó érvényes rendszere – közvetetten – hozzájárult az adórendszer jövedelemkülönbségeket növelő, polarizáló hatásához.

A nagyvállalatok általános törekvése, hogy *a felső vezetőik,* a kulcsembereik nyugodt munkafeltételeit ne csak kedvező munkakörülményekkel, hanem kiemelt javadalmazással is biztosítsák. Munkájuk könnyítésére – de a vállalat presztízsét is emelendő – rangjuknak megfelelő gépkocsi, sőt repülőgép használatára jogosultak üzleti és magánútjaikon; gyakran a szolgálati gépkocsi a tulajdonukba is kerül. Szükség esetén szolgálati lakást kapnak, s ezt szintén kedvező feltételekkel vehetik tulajdonba. Vállalatuk őrködik erőnlétük, egészségi állapotuk felett, kiemelt egészségügyi ellátásban részesül sokszor a családjuk is. Teljesítményüket kedvezményes, ingyenes részvényjuttatással is elismerik. Adózási szempontból juttatásaik eltérő elvek szerint minősülnek bérnek, természetbeni ellátásnak, költségtérítésnek, árfolyamnyereségnek, vállalati költségnek, és így nem összevontan (progresszíven) adóznak. Az adózási helyzetüket az is bonyolítja, hogy a vállalat és a menedzser *közös érdeke az adócsökkentés.*

Amortizációs adópolitika. Minél nagyobb a vállalatok tőkeigénye, annál inkább hat az amortizációsadó-politika a vállalatok jövedelmezőségére, és befolyásolja beruházási szándékaikat. A beruházások adóhatását a beruházás fogalmának meghatározása, az ide tartozó költségek köre, az amortizáció adómegkötései és az inflációs hatások együttesen alakítják. A magyar adórendszer elsősorban az amortizációs időt, a leírási módot és az értékcsökkenés számítási alapját szabályozta. Az 1992-ig aktivált vagyontárgyak várható élettartama hosszabb, az évi átlagos értékcsökkenési leírásuk kulcsa alacsonyabb volt, mint az 1992 utáni beszerzések esetében. Az elmúlt másfél-két évtizedben a vállalatok

beruházási lehetőségei csökkentek, az elavult gépeket-berendezéseket alig cserélték. A korábbi befektetések az infláció következtében is elértéktelenedtek. Az infláció miatt is csökkenő eszközérték után, az alacsony amortizációs norma szerint költségként elszámolható értékcsökkenési leírás nem fedezte az elöregedett kapacitások pótlását. Az indokoltnál alacsonyabb amortizációs költség miatt látszólag nőtt a vállalatok nyeresége és jövedelmezősége, miközben a vagyonuk „elkopott". Az állam a nyereséghez kapcsolódó társasági adó révén ilyen körülmények között tőkét vont ki a vállalatokból. A túladóztatás hatását fokozta a magas adókulcs.

1992 után valamelyest javult a helyzet: az újonnan beszerzett tárgyi eszközöknél a műszaki haladással lépést tartva csökkentették a várható használati időt, az adózás magasabb leírási kulcsot ismert el. Javult a vagyonmegőrzés lehetősége, nőtt a beruházási kedv.

A nemzetközi gyakorlatnak megfelelően 1997 óta a magyarországi adózás is lehetőséget teremt arra, hogy a vállalat – a műszaki fejlődéssel számolva – gyorsított leírással védje ki a termelőkapacitása előre nem látható elértéktelenedését. Közismert, hogy gyorsított leírás és az újrabefektetett nyereség kedvező adózása „akcelerátorhatást" vált ki: a gyorsított leírás első évei után jelentkező többletnyereség adóterhe úgy védhető ki, ha a vállalkozó újabb termelőkapacitások beruházására szánja el magát. A gyorsított leírás és a befektetési adókedvezmény együttesen azzal a következménnyel is járhat, hogy az adókedvezmény lejártával a jövőben csökken a külföldi vállalkozók érdekeltsége a nyereségük magyarországi újrabefektetésében, és – másutt kedvezőbb lehetőségeket találva – inkább a tőke- és nyereségtranszfer lehetőségével élnek.

A privatizálás adózási összefüggései. A privatizációnak alapvetően két útja alakult ki. Liska Tibor zseniális, de nem kellő mélységben kidolgozott elképzelései szerint minden állampolgár egyformán jogosult a társadalmi tulajdonra. Ahol ez a felfogás uralkodott, ott az állami tulajdon meghatározott részére jogosító „kuponokat" osztottak, és a gazdasági fejlődésre bízták annak eldöntését, hogy ki lesz az, aki maga vállalkozik, és ki fog befektetési alap társtulajdonosaként közösen gazdálkodni, illetőleg ki fogja a kupon hozamát felhasználni.

Vannak, akik a rendszerváltással nálunk megvalósult vagyonátrendeződést, a privatizációt a korai („vad-") kapitalizmushoz hasonlítják, ami a gyarmati népek kirablásával vette kezdetét. A hasonlat annyiban sántít, hogy nálunk a köztulajdon, azaz önmagunk kisajátítása történt. A rendszerváltással elindult átrendeződési folyamatban a köztulajdon személyi, gazdasági, társasági, önkormányzati tulajdonná vált. Az egyének, a közösségek az osztás, juttatás, alkudozás során értékhez jutottak – egyesek ingyen, mások kedvező vagy kedvezőtlen feltételekkel.

Az előprivatizáció, egyes intézmények megszüntetése, az állami vállalatokból alakulókiváló gazdasági társaságok, a fölöslegesnek minősített berendezések, felszerelések, készletek nyomott áron való vagy éppen ingyenes elidegenítése adómentesen történt. Az állami vállalatok magánkézbe adása – az ország nehéz helyzetére hivatkozva – az újabb keletű nemzetközi értékelési elvek szerint nem a megtestesült vagyon alapján, hanem a várható jövedelem jelenértéke szerint, alulértékelten történt (*lucky buy*"). Az alulértékelés utólag törvényes elismerést nyert azzal, hogy engedélyezték az alulértékelt vagyon adómentes felértékelését.

Adózásunk ellentmondásosan kezelte a *kárpótlásokat:* egyik évben (1994) az adózás a kárpótlási jegyet a törvényes értékén beszámította az adóba, máskor (1995) nem ismerte el. Ezzel több ezer állampolgár számára több mint két éve tartó adóvitát és pereskedési lavinát indított el.

A privatizáció révén elért vagyongyarapodás nem adózott, nem volt privatizációs tulajdonszerzési jövedelemadó vagy dézsma. A privatizált vállalatok korábbi köztarto-

zásainak jelentős részét az állami költségvetés vállalta, s a privatizációs értékvesztés növelte az államháztartás hiányát. Az adópolitika társadalmi felelőssége, hogy a privatizációs veszteségek – legalább részleges – ellensúlyozására nem tett semmit, a keletkezett jövedelmeket nem adóztatta meg. Ezzel gyöngítette az adórendszer méltányosságába vetett hitet.

Megtakarítási kedvezmények. A megtakarításhoz kapcsolódó adókedvezmények indoka a gazdasági célszerűség: ha az országban alacsony szintű a termelés, kevés a termelőtőke, elégtelen a nemzeti jövedelem, akkor elfogadható, sőt szükségszerű, hogy a növekedés forrásául szolgáló megtakarításokat az állam külön is ösztönözze. A törvényben meghatározott adókedvezmények mindenki számára nyitva álltak, feltéve, hogy teljesült az igénybevétel döntő előfeltétele: a megtakarítónak legyen kellő jövedelme. Mivel ez a feltétel csak viszonylag szűk körben érvényesült, a megtakarítási kedvezményeket csak bizonyos rétegek élvezhették.

A gazdaságélénkítés *közvetlen* állami támogatása: a produktív értéktermelő tevékenység és az ehhez szükséges anyagi bázis építésének segítése. A sikeres, innovatív vállalkozó esélyeinek javításával a kedvező lehetőségek kibontakoztathatók – minél előbb, minél szélesebb bázison, minél jövedelmezőbb legyen a tevékenység. A közvetlen állami adótámogatás hozzájárulhat ahhoz, hogy a vállalkozó például részvények kibocsátásával jusson forráshoz, és ezáltal csökkenjen a bankokkal szembeni kiszolgáltatottsága. A tőzsdére kerülés lehetősége viszont csak a legnagyobb vállalatok számára adott.[9]

A *közvetett* út a megtakarítás és a beruházás közé beiktatja a pénzpiaci szervezeteket, a három *B*-t – a *b*ankot, a *b*rókert és a *b*efektetőt. A pénzpiac, a pénzintézetek, a pénzközvetítők összegyűjtik a megtakarításokat, és saját autonóm érdekrendszerük szerint helyezik ki a tőkét. Ennek az érdekrendszernek csupán egyik eleme a hazai termelőbázis megerősítése. Ha az adópolitika a kedvezményezés közvetett útját választja, akkor számot kell vetnie azzal, hogy a bankokat (is) erősíti, és elkerülhetetlenül teret nyit bizonyos csoportérdekek érvényesülésének. Inflációs gazdaságban, alacsony jövedelmezőségű termelőbázis esetén a pénzpiac a biztos hozamú államkölcsönt választja (amelynek kamatát az államháztartás útján az adózó fizeti), előnyben részesíti a rövid távon kedvező hozamú pénzügyi műveleteket, és idegenkedik a sok „csip-csup" kis hiteltől, a sok munkát igénylő finanszírozástól.

Adóigazgatás

Az adózás társadalmi viszonyt fejez ki. Az adórendszert nemcsak pénzügyi-gazdasági, hanem emberi, közösségi, etikai tényezők is alakítják. A rendszer fejlődése három szakaszra osztható. Eredetileg az adó az államhatalom által – adott esetben erőszakkal – kikényszerített *kötelezettség*. Az adóapparátus feladata az állami pénzszükségletet fedező adóbevétel előteremtése. Később az adózást a törvénykezés legitimálja; az adó közérdeket szolgáló közbevétel, amelyet minden állampolgár azért vállal, mert az adók felhasználása végső soron az egyéni érdekét is szolgálja. A hivatal következetes, törvénytisztelő, polgárbarát magatartása szükséges ahhoz, hogy a közfeladatokhoz szükséges állami bevételek a kellő időben és mértékben rendelkezésre álljanak. Napjaink fejlett demokráciáiban egyre általánosabb az a felfogás (és ezt tekinthetjük az adórendszer harmadik

[9] A nagyvállalatok e szempontból is kedvezményezett helyzetét erősítette az a korábban említett tény, hogy a beruházási adókedvezmények csak a nagy társaságok, a teljesen vagy részben külföldi érdekeltségek, a kiemelt tevékenységeket folytatók, valamint a bizonyos határ feletti befektetéseket megvalósítók számára voltak adva.

fejlődési fázisának), amely szerint a parlament, az önkormányzatok népakaratot fejeznek ki, az államapparátus a lakosság *bizalmán* alapuló közszolgálatot lát el, az adóigazgatás olyan társadalmilag ellenőrzött szolgáltatás, amely a hatóság és az adózó közötti *egyenrangú* felelős partneri viszonyon alapul. Tömören: az állampolgár a tisztessége és meggyőződése alapján fizet adót, ezért természetesnek tartja és azt várja, hogy polgártársai is ezt tegyék – különben helyettük is neki kell fizetnie. Az adófizető azonban azt is megköveteli, hogy pénzét kellő gondossággal és hatékonysággal kezeljék, és megfontoltan költsék el.

A korszerű adórendszer kritériumai: az elvszerűség, a nyilvánosság és a hatékonyság.

a) A polgári adórendszer *közvetlenül a demokrácia elveire* alapozott. Az Amerikai Egyesült Államokban az adóelveket az alkotmányból vezetik le. A társadalmi-gazdasági élet változásaival lépést tartó követelmények a hiteles és bevált korábbi elvekre épülnek, így torzításmentesen megőrizhető a rendszer egységes szemlélete. A világos elvek időt állók: az 1954-ben bevezetett jövedelemadó-rendszer három évtizeden át, 1986-ig volt érvényben. Az adórendszer korszerűsítése, továbbfejlesztése alapvetően a törvényhozás joga, az alkalmazás során felmerülő adóviták eldöntése független adóbíróság feladata. Az adóelvek társadalmi ellenőrzését végső soron a legfelsőbb bíróság (*Supreme Court*) gyakorolja.

A múltból a jelenig továbbvezetett érvényes elvek zárt rendszere mindenki számára hozzáférhető (*American Casebook Series*). A törvény, az értelmezés és a konkrét eseteken (*precedent cases*) alapuló általánosított jogalkalmazás egységes építményt alkot.

Az angolszász „mindent szabad, ami nem tilos" alapelveket rögzítő és azokat konkrét esetben értelmező jogszemlélettel szemben az európai jogalkotás a *Code Napoleon*ra alapozott. A legkövetkezetesebben a Németországban alkalmazott hiteles, teljességigényű, minden lehető alternatívát előre szabályozó (nálunk is meghonosodott) jogelmélet abból indul ki, hogy „minden tilos, ami nincs megengedve". Az angolszász rendszer – amely egyre inkább kiszorítja az európait – az új helyzetek mérlegelését követően utólag szabályoz. Az európai a joghézagok felfedezésére ösztönöz, állandó pótlólagos szabályozási kényszert, utólagos jogértelmezést tesz szükségessé.[10]

b) A nyilvánosság a bizalom alapja. A adózás pszichológiája szerint az adórendszert a társadalom fogadja el. Az adó – bármennyire szokatlanul hangzik – éppen olyan áru, mint egy mosószer, hiszen kényszerűen szükséges eleme életünknek. A marketing, a tömegkapcsolat és a kommunikáció alapja, hogy az áru jó minőségű és tetszetős legyen, hogy a vevőkör megismerje a terméket, méltányolja a szolgáltatást, a kapcsolat bizalmi alapra épüljön. Az adó „monopolcikk", ami még inkább fokozza a vele szemben támasztható követelményeket.

Az állampolgár (ha nem csak bérjövedelme van) minden évben legalább háromszor kerülhetett kapcsolatba az adóhivatallal: bevalláskor, a felülvizsgálat során és az adókönyvelési értesítő kézhezvételekor. Mai adóbevallási tájékoztatónk előzékeny, az ismertető alapos és közérthető. Az egyenlegértesítő szakzsargonja, módszere azonban nehezen követhető. Mivel féléves késedelemmel küldik ki, a benne kifogásolt hiányosságok is csak késedelmesen pótolhatók, amiért a hivatal adóbírságot vet ki. Az adóegyeztetések, viták néha évekig elhúzódnak. A tisztességes adózót bosszantja, ha a tőle levont béradót, áfát a munkáltatója nem továbbította az adóhivatalnak, hogy a hivatal eltűrte a késedelmet. Rontotta az adózó közérzetét, ha a több száz munkatársat foglalkoztató hivatalban kevés az ügyfélszolgálati ablak, csak egy részük van nyitva, a panaszokat nem

[10] Elhíresült magyarországi példánk az utólag vitatott, három éve húzódó befektetési adókedvezmény, ahol a több ezer adózóra kiterjedő nyomozás, adóper költsége megközelíti a vitatott összeget, és az adóhivatallal szemben kialakult bizalmi válság egyik tényezőjévé vált.

orvosolták, néhány forintos eltéréseket hosszadalmasan kellett tisztázni – miközben fantomcégek százmilliókat csaltak ki az állam zsebéből, sokmilliós ügyek iratait ellopták, az eljárások eredményét pedig nem hozták nyilvánosságra.

c) A hatékonyság leszűkített értelmezése az adószervezet működési költségeit veti egybe az adóbevétellel. Nemzetgazdasági méretekben adóigazgatási költségeknek számítanak az adóalanyok, az adót a hivatal helyett beszedő munkaadók, vállalatok, intézmények, a bankszervezet, a brókerek stb. stb. ügyviteli költségei. Nincsen adat arról, hogy mibe kerül a mi adórendszerünk. A fejlett demokráciákban összehasonlító számításokat készítenek a különféle adónemek, adókonstrukciók költségvonzatáról. Nemcsak az adózók száma, hanem az évközi adóbevallások gyakorisága, az aprólékos és bonyolult előírások ügyviteli, bevallási, felülvizsgálati, nyomozati, fellebbezési, nyilvántartási stb. feladata is szerepet játszik a végső megoldás kiválasztásában. Nemzetgazdasági méretekben az adóbevételen túl figyelembe veszik a nem számszerűsíthető hozamot, a közérzeti hatást is.

Az *adók szintje* is fontos eleme a hatékonyságnak: a magas adó sokak ellenállását váltja ki, és adócsalásra ösztönöz. Az adókulcsok emelése – nemzetközi tapasztalat szerint – feszültségeket idéz elő, és adóeltitkoláshoz vezet, csökkentve ezáltal az adóbevételeket. Ezzel szemben a jól propagált adómérséklés növeli az állam bevételeit. Külföldön egyre népszerűbbek az egyszerű, átalány típusú adók. Csak látszólag csökkentik az adóbevételt, mivel a megtakarított ügyvitel és a kevesebb adóvita csökkenti az adózás társadalmi költségeit.

Következtetések, javaslatok

1. Adórendszerünk – az alkalmazott adónemek és technikák összessége – megfelel az állampénzügyek nemzetközileg kialakult elveinek.

2. Az adózást a rendszerváltást követően bizonyos naivitás jellemezte. Nem készült fel időben a privatizálás adózási feladataira, az adóalanyok számának ugrásszerű növekedésére, a magas adóterhek által előidézett adóelkerülésre, adócsalásra, az újszerű, erélyes elemző és ellenőrző munkára.

3. Az adózás jelenlegi rendszere megfelel a piacgazdaság követelményeinek. A jövőben azonban a jelenleginél nagyobb mértékben kell hozzájárulnia a társadalmi jövedelemkülönbségek kiegyenlítődéséhez – ezt igényli a szociális piacgazdaság koncepciója.

4. A hatóság és a tisztességes adózó között partneri kapcsolatnak kell kiépülnie. Ezt segítheti elő az egyértelműbb, körültekintő, egyszerűbb adószabályozás, a gyorsabb ügyintézés, a nyilvánosság, a független adóbíróság.

5. Az adózás társadalmi összköltsége magas. Adógazdaságossági és létszámvizsgálatok növelhetik a hatékonyságot. A tervezett konstrukciókhoz mérlegelni lehet azok költség–hozam hatását. A munka- és költségigényes megoldások helyett alkalmazni kellene a másutt bevált, egyszerűsített eljárásokat, átalánymódszereket, normatív elszámolásokat, s csökkenteni kellene a különleges és kivételes szabályozásokat.

Hivatkozások

Augusztinovics Mária [1987]: Ki mit fizet? Közgazdasági Szemle, 5. sz.
Balás Károly [1934–35]: Pénzügytan. I–II. Budapest.
Balázsy Sándor [1987]: Az adóreformról (Bírálat és ellenjavaslat). Közgazdasági Szemle, 9. sz.
Bácskai Tamás–Takács György [1959]: Az adózás alapkérdései. Budapest.

Békesi László [1994]: Expozé az adótörvényekhez. Pénzügyi Szemle, 11. sz.
Buchanan, J. [1975]: The Limits of Liberty, Ann Arbor.
Érsek Tibor [1994]: Az áfa-rendszer hatása a különböző lakossági rétegekre. Pénzügyi Szemle, 6. sz.
Falusné Szikra Katalin [1987]:Kit hogyan érint a személyi jövedelemadó: egy további aspektus. Közgazdasági Szemle, 9. sz.
Fellner Frigyes [1930]: Adótehermegoszlás. Budapest.
Gábor R. István–Galasi Péter [1981]: A „második" gazdaság. Tények és hipotézisek. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
Gergely István [1987]: Személyi jövedelemadó, de hogyan? Közgazdasági Szemle, 6. sz.
Gergely István [1988]: Die Steuerreform in der Volksrepublik Ungarn. Finanzarchiv, Bd. 46, Heft.1
Gunn, A.–Ward, L. D. [1988]: Cases, Text and Problems on Federal Income Taxation. Second Edition, American Casebook Series. St. Paul, Minn.
Haller, H. [1964]: Die Steuern - Grundlinien eines rationalen Systems öffentlicher Ausgaben. J. C. B. Mohr, Tübingen.
Heller Farkas [1943]: Pénzügytan. Budapest.
Hetényi István [1995]: Vagyonadó vagy amit akartok. Megjelent: Reform, rendszerváltás, modernizáció. Tanulmányok Csikós-Nagy Béla akadémikus 80. születésnapjára. (Szerk.: *Halm Tamás.*) Akadémiai Kiadó–Magyar Közgazdász Alapítvány, Budapest.
Kertesi Gábor–Galasi Péter [1992]: A hálapénz ökonómiája. Közgazdasági Szemle, 3. sz.
Kézdi Gábor [1996]: A személyi jövedelemadó Magyarországon 1989–1994. Pénzügyi Szemle, 2. sz.
Koltay Jenő [1987]: Az általános forgalmi adóztatás helye adórendszerünkben és bevezetésének problémái. Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.
Koltay Jenő [1989]: Az új adórendszer „korszerűségéről" és működéséről. Közgazdasági Szemle, 11. sz.
Kupa Mihály [1987]: Személyi jövedelemadó: elvek és viták. Közgazdasági Szemle, 6. sz.
Laky Teréz [1995]: A magángazdaság kialakulása és a foglalkoztatás. Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.
Liska Tibor [1966]: Ökonosztát. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
Muraközy László [1987]: A lakosság és a költségvetés. Elvonás–juttatás–redisztribúció. Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.
Musgrave, R. A. [1966]: The Theory of Public Finance. Ann Arbor.
Nagy Imre Zoltán [1992]: Adócsalás és adónyomozás. Pénzügyi Szemle, 1. sz.
Pitti Zoltán [1996]: Gyorsjelentés az 1995. évi társaságiadó-bevallások tartalmi tapasztalatairól. Pénzügyi Szemle, 8. sz.
Proceedings of the International Institute of Public Finance. Az International Institute of Public Finance évenkénti kongresszusain elhangzott előadásokat tartalmazó kiadványok.
Pulay Gyula [1987]: Személyi vagy családi jövedelemadó. Figyelő, június 18.
Rák György [1987]: Adóreform bérreform nélkül. Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.
Schmidt Ádám [1960]: A nettó forgalmi adó - Adalék a tőkés államokban alkalmazott adóztatási formák fejlődésének feltárásához. MTA Közgazdaságtudományi Intézet Közleményei, 11. sz.
Schmölders, G. [1958]: Allgemeine Steuerlehre. Springer, Berlin.
Shoup, C. S. [1969]: Public Finance. Weidenfeld and Vicolson, London–Chicago.
Soós Károly Attila [1987]: Megjegyzések az „önmagában vett" adóreformról. Közgazdasági Szemle, 9. sz.
Szatmári László [1994]: Néhány gondolat az adókikerülés okairól és jellemző megnyilvánulási formáiról. Pénzügyi Szemle, 3. sz.
Szeben Éva [1989]: A családi jövedelemadóról - illúziók nélkül. Pénzügyi Szemle, 6. sz.
Tóth István János–Ábrahám Árpád [1996]: Jövedelemszerkezet és adóteher-megoszlás. Közgazdasági Szemle, 4. sz.
Tanzi, V. [1988]: Adóreform a fejlett ipari országokban, és az Egyesült Államok 1986-os adóreformjának hatása. Pénzügyi Szemle, 8–9. sz.
Háztartás-statisztikai Közlemények. KSH, Budapest.
Magyar Statisztikai Zsebkönyvek.

Az Európa Fórum 1997. 4. számának tartalma

Tanulmányok

Claus Offe Társadalmi homogenitás és alkotmányos demokrácia – politikai csoportjogok mint a konfliktusok megjelenítésének eszközei

Voszka Éva A külső befektetés mint a vállalati növekedés sajátos formája

Falusné Szikra Katalin A munkanélküliség útvesztőjében

Ékes Ildikó A munka világának átalakulása Magyarországon és Kelet-Közép-Európában

Európa-kutatás

Fertő Imre Beilleszthető-e a magyar mezőgazdaság az Európai Unió agrárrendszerébe?

Disputa

Bíró Béla A moldáv rejtély

Ferber Katalin Állami vagy magán? Tulajdonviszonyok a japán gazdaságban

Interjú

Becsky Róbert Az európai társadalmi párbeszéd és hazánk. Interjú Héthy Lajos munkaügyi államtitkárral

Az Európa Fórum 1998. 1. számának tartalma

Tanulmányok

Fleischer Tamás A magyarországi infrastruktúra és az európai csatlakozás – helyzetértékelés

Hrubos Ildikó A felsőoktatás intézményrendszerének átalakulása a fejlett országokban a tömegoktatássá válás időszakában

Európa-kutatás

Rácz Margit Németország integrációs érdekeinek változása

Kapás Judit A svéd társadalom értékrendszeréről

Disputa

Meihard Miegel Hogyan tovább, jóléti állam?

Peter Lauter Világgazdasági kihívások az ezredfordulón

Pete Péter A zsemle kicsi? (Hozzászólás Bokros Lajos cikkéhez és Mellár Tamás reflexiójához)

Társalgó

Kővári György „Bekötőutak – Európába." Interjú Kósáné Kovács Magdával

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. április (353–369. o.)

RIMLER JUDIT

Kreativitás és vállalkozás

(Vizsgálódások Schumpeter nyomában)

Vajon alkotó folyamat-e a vállalkozás, és kreatív személyiségek-e a vállakozók? Ez a két legfontosabb kérdés, amire a tanulmány választ keres, méghozzá úgy, hogy *először* megvizsgálja, mit tanítanak ma a társtudományok, elsősorban az evolúciós biológia és a pszichhológia a kreatív folyamatról, az alkotásról, a kreatív személyiségről, valamint arról a környezetről, amelyben az alkotás végbemegy; *másodszor* összefoglalja a Schumpeter nyomán kifejlődött modern vállalkozáselmélet legfontosabb mondanivalóját a vállalkozásokról és a vállalkozókról, s végül, *harmadszor* összeveti az előbbi két állítás- és követelményrendszert. Az összehasonlítás egyértelműen azt az eredményt hozta, amit a vállalkozáselmélet már régen hangsúlyoz, de az általános közgazdasági elmélet alig ismer el, nevezetesen, hogy *a*) a gazdaságban végzett munka is lehet alkotó tevékenység, *b*) a sikeres vállakozásnak egyenesen alapfeltétele a kreatív hozzáállás és *c*) a gazdasági fejlődésnek nemcsak a klasszikus kapitalizmus korában, de ma is fontos szereplői a vállalkozók. *

> Mivel kétszer nem léphetünk be ugyanabba a folyóba, azaz nincs két egyforma szituáció az életben, a kreatív gondolkozásra és cselekedetre mindenkinek, mindig szüksége van.
>
> *Robert Weisberg*

A kreativitásról általában

A kreativitás kérdését különböző tudományágak, tárgyuknak megfelelően, különböző szemléletmódban és kérdésfeltevésben vizsgálják. A történelmi-társadalmi fejlődés egészének szempontjából veti fel a kreativitással összefüggő problémákat a kulturális antropológia, a tudomány- és művészettörténet, valamint a szociológia. Az élővilág, az emberi faj fejlődésével összefüggésben vizsgálódik az evolúciós biológia, az agyműködés fizikai jellemzői és a kreativitás kapcsolatát kutatja a neurobiológia, a gondolati tartalmakra is figyel a kognitív pszichológia, valamint az ezt kibővítő társadalompszichológia, és végül, de nem utolsósorban, egyre intenzívebben foglalkoznak a szakemberek a kreativitás és a mesterséges intelligencia lehetséges kapcsolataival.

A kreativitást jobbára négy dimenzió mentén tanulmányozzák: *1.* a kreatív folyamat, *2.* a kreativitás terméke, az alkotás, *3.* a kreatív személy és *4.* a környezet, amelyben az alkotás végbemegy.

1. *A kreatív folyamat.* Többféle kreativitásmeghatározást ismerünk. Az egyik – a hét-

* A tanulmány a T 13765. számú OTKA-kutatás keretében készült.

Rimler Judit az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének tudományos tanácsadója.

köznapi életben is gyakran használt – szerint a kreatív eszmék, megmagyarázhatatlan, isteni sugallatra jönnek létre. Egy másik – a behaviourista – meggyőződés azt mondja ki, hogy nincs is speciális, új eszméket létrehozó kreatív folyamat, vagy azért nincs, mert nem is léteznek új eszmék, vagy azért, mert ha azok létre is jönnek, az csupán véletlen műve. A tudósok többsége a két szélsőség között definiálja a kreativitást. Ezek a meghatározások, amint a következőkből kitűnik, nem annyira misztikusak, mint az első nézet, és nem is annyira triviálisak, mint a második. Íme, néhány fontosabb megfogalmazás. A kreatív folyamat vagy egy eredetileg homályos probléma világos megfogalmazása, vagy egy már megfogalmazott probléma új és megfelelő megoldása, vagy mindkettő egyszerre (*Findlay–Lumsden* [1988]). *MacKinnon* [1962] szerint a kreativitás magában foglal egy-egy új – de legalábbis statisztikailag ritka – eszmét vagy választ. *Markworth* [1965] megkülönbözteti egymástól a problémamegoldást a probléma megtalálásától, és ez utóbbit tartja kreatívabbnak. *Perkins* [1981] úgy véli, hogy az alkotó folyamat keresésként is felfogható, méghozzá a legjobb útnak és/vagy a legjobb megoldásnak a célszerű kereséseként.

2. *A kreativitás terméke, az alkotás.* Az alkotás a kreatív folyamat eredménye, s az egyik szélsőséges meghatározás szerint világújdonság: különlegesen értékesnek elfogadott eszme, megoldás vagy tárgy, a másik szélsőséges álláspont szerint minden olyan szellemi vagy fizikai termék, amely létrehozójának új vagy újszerű feladat megoldását jelentette. A világújdonság és a leghétköznapibb gondolat vagy termék között széles a skála. Leggyakrabban alkotásként azokat a kérdésmegfogalmazásokat és megoldásokat fogadják el, amelyek az adott időben és helyen újak vagy újszerűek. Ez a meghatározás sem egyértelmű, hiszen eredménye attól függ, milyen időtávot és milyen területet fogunk át.

3. *A kreatív személy.* A kreatív folyamat elindítója, végrehajtója a kreatív személy. Attól függően, hogy a folyamatot, illetve az eredményt hogyan definiálják, az alkotó ember meghatározása is különböző, a világtól elrugaszkodott, megszállott zsenitől az egyébként normális, de különleges képességekkel és tehetséggel rendelkezőkön keresztül az egyszerű, mindennapi emberekig.

4. *A környezet.* Az a környezet és kapcsolatrendszer, amiben az alkotó tevékenykedik. A környezet és kapcsolatrendszer meghatározása is különböző lehet. Szűkebb, csak a közvetlen környezettel és emberi kapcsolatokkal (család, barátok) számoló, az előbbinél szélesebb körű (munkahelyi, lakóterületi közösség), vagy még tágabb (országos, nemzetközösségi) társadalmi és kulturális környezetre és kapcsolatrendszerekre kiterjedő.

A kreatív folyamat

Egy elmélet a kreatív folyamat biológiájáról. A fizikus-filozófus *Harth* [1993] könyvében arra az – alcímben is megjelölt – kérdésre keresi a választ: hogyan szül az agy új gondolatokat (*How the Brain Makes a Mind*). Elmélete szerint az agy egyik részében a thalamusban működő ún. LGN (*lateral geniculate nucleus*) több mint a külső ingerek jelfogója és továbbítója az agy felsőbb rétegeihez. Az LGN az agy „tervező asztala", amely nemcsak az ingereket értelmező kortexszel, de az emlékeket tároló agyrésszel is kapcsolatban van. Ezenkívül ide kerülnek feldolgozásra a „belső" gondolatok is, nemcsak a külső információk által kiváltottak. A tervező asztal és az agy többi része között egy ún. kreatív hurok alakul ki, pozitív visszacsatolás, amely mentén e relén a külső vagy belső ingerekre keletkezett eredeti képet, illetve gondolatokat „... a kortex kedve szerint rajzolja újra, hozzátéve és kitörölve részeket."(*Harth* [1993] 71. o.), s ezáltal lépésről lépésre formálja át a célnak vagy a szándékoknak megfelelően. „Az agyunkban

lévő kreatív hurkok rá vannak hangolva a múlt hangjaira és suttogásaira, s ezekből állítják össze a jelen eszméit és gondolatait." (Uo. 171. o).

A kreatív hurkok által képviselt pozitív visszacsatolásokra az jellemző, hogy eredményük gyakran előre nem látható kimenetelű. Egyes fluktuációk szelektív felnagyítása olyan eredményre vezethet, ami az eredeti inputban nem is volt benne. Ez azért lehet így, mert az agy kaotikus rendszer, s folyamatai előrebecsülhetetlenek, mint a legtöbb nemlineáris rendszeré, mert nagyon érzékenyek mindazokra a fizikai rendszerekben állandóan jelenlévő ingadozásokra, amelyek túl kicsik ahhoz, hogy a megfigyelők észre- és számba vegyék őket, s amelyek pedig jelentősen módosíthatják a várakozásokat, ha „szóhoz" jutnak. Következésképpen „... gondolatainknak nincsenek előre meghatározott korlátai. Gondolataink nem különleges tárgyak vagy események, de egy kicsit ezek is, meg azok is, villogó struktúrák beépített fókuszolási képességgel." (*Harth* [1993] 148. o.)

Az agy fizikai felépítésének tulajdoníthatóan képes eredeti gondolatok generálására. Az agy „tervrajza" éppúgy, mint az összes többi testrészé, genetikailag meghatározott. De van egy lényeges különbség az agy és a többi szerv között. A nem specifikálható véletlenszerűség, amely minden testszövet mikrostruktúráját jellemzi, a többi szerv működését nem befolyásolja, az agyét azonban igen. Az agyi idegsejtek közötti milliárdos nagyságrendű kapcsolatok a születéskor az öröklött gének által nincsenek szigorúan, minden részletükben meghatározva. Így azután születéskor az öröklés és a véletlen komponens együtt alakítja az agystruktúrát, amit később az érzékszervi üzenetek szünet nélkül bombáznak, s minden ilyen észlelés, ha egészen jelentéktelen mértékben is, de módosíthatja az agyi információs sztrádákat, illetve a kapcsolódásokat. A külső hatások mellett a belső események, a gondolkozás is alakítja a neutronhálót. Agyunk egyik pillanattól a másikig változik, soha nem ugyanolyan, mint az előzőben volt, következésképpen szüntelenül generál új gondolatokat és viselkedést.

Több elmélet a kreatív folyamat pszichológiájáról. A kreativitás pszichológiájának tanulmányozásakor sokan nyúlnak vissza Freudig. *Barron* [1963] szerint például a mentális apparátus három részre oszlik: a tudattalanra, a tudatelőttire és a tudatosra. Freudra hivatkozva kiemeli, hogy minden mentális tevékenység tudattalanként indul és vagy ott marad, vagy tudatossá válik, attól függően, hogy milyen ellenállásba ütközik. A tudattalan és a tudatelőtti között van egy tesztelési folyamat, egyfajta cenzúra, ami vagy tovább engedi a mentális tevékenységet a tudatelőttibe, ahol már akadály nélkül emelkedhet fel a tudatosba, vagy nem engedi tovább, visszanyomja a tudattalanba. A tudattalan lényege az „ösztönös tálalás", amelynek egyetlen célja az egyensúlytalanságot okozó - az impulzusok, hajtóerők és a pszichológiai alapú izgalmak formájában felhalmozódó - energia felszabadítása. A külvilág természetéből és a tudat szervezettségi formájából adódóan ezek között az impulzusok, hajtóerők, izgalmak közötti kapcsolatok egészen másfajta törvényeknek engedelmeskednek, mint a logikus gondolatok. Például szabadok az ellentmondásoktól, ugyanazon dologgal kapcsolatban teljesen különböző érzések lehetnek egyidejűleg a tudattalanban. Idő, tér és szokás nem gyakorol befolyást rájuk. Állandóan keresik a felhalmozódó energiák rövidre zárásának lehetőségeit, amelyet olyan mechanizmusokkal érnek el, mint a kiszorítás, helyettesítés, szimbolizáció. Ezek, a leginkább az álmokban megjelenő mechanizmusok az alkotó folyamatnak is elemei. Eltérően azonban az álmoktól és a neurózistól, amely utóbbinak szintén jellemzői, az alkotáshoz tudatos erőfeszítés, ítélet és kritika is szükséges. Ez szemben áll az álmok és a neurózis teljes káoszával. Az alkotó folyamatra az jellemző, hogy a cenzúra időleges szünetelése miatt a tudattalanból a tudatelőttibe kerülnek eszmék, gondolatok, amelyek először még homályosak és látszólag nincs kapcsolatuk a tudatos tartalmakkal. Pillanatnyi vizuális vagy verbális képzetnek tűnnek. Aztán valamilyen módon a tudattalanból feljönnek kapcsolódó ideák, érzések és szimbólumok, s ezek egymással és a tudatelőttiben maradt más elemekkel kombinálódnak. Végül az így kialaku-

ló komplex eszmék vagy már teljesen megformálódva, vagy részenként felkerülnek a tudatosba, amelynek a feladata az összeillesztés.

A tudattalan szerepét a kreativitásban mások más okokból tartják fontosnak. Henri Poincaré elmélete, amely a hirtelen megvilágosodásról szól, egy bizonyos lappangási (inkubációs) periódus után, a tudattalannak komoly szerepet szán a kreatív belátás folyamatában. E szerint az elmélet szerint az alkotó folyamatnak négy szakasza különül el egymástól. Az első az előkészületi, amely hosszas tudatos, de sikertelen kísérlet a probléma megoldására. A másodikban, a lappangási időszakban a tudatos nem dolgozik a problémán, csak a tudattalan. Ez az inkubációs periódus. Ezt követi a hirtelen megvilágosodás, ami a helyes megoldás megtalálásának tudatával párosul, majd a tudatos verifikáció zárja le a folyamatot. Mivel a felfedezés és a feltalálás Poincaré szerint különböző gondolatok kombinálását jelenti, és a tudatos által átlátható kombinációk száma nagyon kevés, a tudattalan veszi sorra az összes lehetőséget, kiválogatja az értékteleneket és irrelevánsokat, s csak azokat „tálalja" a tudatosnak, amelyek „esztétikai és/vagy szépérzékünknek" megfelelnek (*Weisberg* [1986]).

Koestler szintén az új kombinációk megtalálását tartja a kreatív gondolkozás lényegének, de ő azt emeli ki, hogy az új kombinációk nem asszociatív módon jönnek létre, azaz korábban meglévő összefüggések felidézésével, hanem bisociatív módon, azaz addig kapcsolatban nem lévő eszmék párosításával. Koestler szerint az eszmék egymástól kölcsönösen függő mátrixokban helyezkednek el, és a tudatos, asszociatív gondolkozás e mátrixokon belül keresi a megoldást. A kreativitáshoz a különböző mátrixok között kell kapcsolatot találni. Ebben a tudattalannak nagy szerepe van (*Weisberg* [1986]).

Kris szerint a művészi kifejezés úgy épít az elsődleges, tudattalan, impulzusokra, hogy közben a másodlagos folyamatok struktúráját felhasználja. Az ego részlegesen visszavonul (*regression*) a folyamatból, amikor a tudattalannal lezajlik a kommunikáció, majd visszatér, és szakértelmével feldolgozza az anyagot a másodlagos folyamat során (*Hilgard* [1968]).

Kisebb jelentőséget tulajdonít a tudattalannak egy másik irányzat. *Perkins* [1981] például kiemeli, hogy az inkubációs periódusban nem a tudattalan dolgozik, hanem pihen az agy, elfelejt a probléma szempontjából nem lényeges dolgokat, új ötletek és közelítési módok jönnek elő, vagy külső események segítik, akár észrevétlenül is, a megoldást.

Simonton [1988] a mentális elemekkel való operációból indul ki konfigurációs elméletének kifejtésekor. A mentális elemek közül a legfontosabbak a megértés, illetve annak olyan elemei, mint a tények, elvek, relációk, szabályok, formulák, képzetek. De a közvetlen érzékelés és az érzések is közrejátszhatnak az alkotó munkában. Ezek a mentális elemek szabadon kombinálódnak. A tartósan, meghatározott séma szerint összekapcsolódó elemeket nevezi a szerző konfigurációknak. A konfigurációkat a memória megőrzi. A konfigurációk két fajtája különböztethető meg. Az egyik az *a posteriori*, ami a múlt tapasztalatain alapul, a másik az *a priori*, ami az érvényben lévő konvenciókból (például nyelvi szabályokból, matematikai konvenciókból) vezethető le.

Az alkotás mint mindennapi tevékenység

Ha igaz az, hogy „fizikailag" minden ember képes alkotásokat létrehozni, és a kreatív gondolkozásra és cselekedetre mindenkinek mindig szüksége is van, az alkotó és az alkotás egyaránt elveszíti titokzatosságát, megmagyarázhatatlan eredetét. A szakemberek egy része ezért beszél az alkotás demisztifikálásáról (*Finke–Ward–Smith* [1992]). *Amabile* [1990] empirikus vizsgálatai alapján igazolja, hogy a kreativitás a kis feladatoknál éppúgy működik, mint a nagyoknál. *Weisberg* [1986] még ezen is túlmegy, amikor azt állítja, hogy a kreatív gondolkozás lényegét tekintve nem különbözik a mindennapi

gondolkozástól. Minden emberi tevékenység lényegét tekintve tartalmazhat kreatív elemeket, s így sem különleges gondolkozás, sem különleges egyén nem szükséges a kreatív tettekhez. A felfedezéshez szükséges szellemi folyamatok *Perkins* [1981] szerint sem különböznek a közönségesektől. A hétköznapi megértés és a felfedezésszerű belátás nem különböző folyamat, csak az eredménye más. Koestler bisociatív elméletével vitatkozik, aki szerint a köznapi gondolkozás asszociatív, míg a kreatív gondolkozás kapcsolatot teremt különböző mátrixok között. Perkins viszont azt állítja, hogy a közönséges gondolkozásban is van bisociatív elem. A különbség nem magukban a folyamatokban van, hanem a fokokban és a célokban.

Miközben a tudósok azt állítják, hogy alkotónak lenni nem valami különleges állapot, azt is be kell látni, hogy emberek között igen nagy különbségek mutatkozhatnak az alkotóerőben, illetve az alkotásokban. Ezért célszerű különbséget tenni kétféle kreativitás között, ahogy azt *Boden* [1991] javasolja. Ő megkülönbözteti az „egyéni" hatókörű kreativitást a „társadalmi-történelmi" kiterjedésűtől. Az egyén szempontjából egy-egy új gondolat megfogalmazása és/vagy új tett véghezvitele alkotásnak tekinthető, akkor is, ha azt már mások máshol elgondolták vagy megtették. A történelmi-társadalmi szinten azonban csak azok a gondolatok és cselekedetek tekinthetők alkotásnak, amelyek elsőként jelennek meg.

A kreatív produktum jellemzői: újdonság és értékesség

„Az alkotás lényegéhez hozzátartozik, hogy eredetisége mellett gyakorlatias vagy ésszerű legyen, ezenkívül értékesnek vagy kompetensnek kell lennie." (*Hilgard* [1968] 38. o.) A kreatív produktum e meghatározásába tulajdonképpen mindenféle alkotói folyamat eredménye belefér: a társadalmi-történelmi jelentőségű felfedezésektől, a mindennapok egyéni problémamegoldásáig. Ez utóbbiakról ugyan a kreativitásról szóló irodalom kevés említést tesz, érdeklődését az úgymond nagy alkotások kötik le. Némi ellentmondás fedezhető itt fel, hiszen az alkotói tevékenységet, ahogy az előbb már olvashattuk, ezek a szerzők nem misztifikálják. A magyarázat valószínűleg az, hogy a mindennapi kreativitás tárgyának tanulmányozása inkább a szaktudományok feladata. Erre példa egyébként a jelen kísérlet is, amely a kreativitást és a vállalkozást próbálja meg összehozni.

Kétféle, különböző értékű kérdésfeltevés különböztethető meg az alkotás vizsgálatánál. Az egyik a „tálalt" probléma, amely világosan körülírt, amelyhez elfogadott megoldási módszerek tartoznak, és a megoldás is adott. A másik a feltalálandó probléma, amelynél nincs világosan körülírt feladat, helyette „...csak tétova bizonytalanság és homályosan érzett emocionális vagy intellektuális feszültség." (*Csíkszentmihályi* [1990] 193. o.) Mivel a probléma sem definiált, a megoldási módszer sem lehet az, és magáról az alkotásról sem lehet sokat tudni előre.

Perkins [1981] szerint maga az alkotás végső soron nem más, mint kiválogatni a végtelen lehetőségekből egy-egy meghatározott, eredeti és magas színvonalú alkotást. Ez a szelekció az emberiség történetének előző válogatásaiból, illetve az egész fizikai és biológiai evolúcióból épült piramis csúcsán való újabb és újabb választás. A nyelv, a szimbólumok, az elméletek, a kulturális és személyes stílus, sőt még a feladat is előre meghatározott. Az alkotó csupán az utolsó blokkot teszi fel a piramis tetejére, amely egyre magasabban van és egyre keskenyebb, egyre kisebb lehetőséget kínál a választásra. A válogatást a célja, az eredeti és magas minőségű alkotás létrehozása teszi kreatívvá.

Nem egyformák a vélemények az alkotásbeli folyamatosságról. Egyesek – az alaklélektan és az aha-élmény hívei – szerint az igazi nagy alkotások létrejöttét elősegíti a múltbeli tapasztalatoktól való elszakadás, aminek eredményeképpen spontán módon adódik a megoldás. Mások differenciáltabban fogalmaznak. Szerintük az alkotásban ott és

akkor érvényesül a folyamatosság, ahol erre szükség van. Minden alkotáshoz felhasználnak egyébként sémákat, előre gyártott mintákat és elemeket. Az új ügyesség régi és új sémák kombinációjaként sajátítható el. A tudományban a sémák rendszere a paradigma, ami határokat szab egyes területek elméleti és gyakorlati munkájának. A paradigmák az újítások ellen működnek, de megengedik a paradigmán belüli továbbfejlesztéseket. A rendszeren belüli anomáliák pedig kivezetnek egy-egy paradigmarendszerből.

A történelmi kontinuitásról *Kuhn* [1970] azt mondta, hogy több folyamatosság található a művészetekben, és kevesebb a tudományban, mint gondolnánk. Ő egyébként kétféle tudományt különböztet meg. A normális és a forradalmi tudományt. Az első az adott paradigmarendszeren belül marad, feladata a hézagok betöltése, a pontosítás. Eszköze a konvergens gondolkozás, amely logikai lépésekkel közelíti meg az ismert feladat megoldását. A másik a forradalmi tudomány, amely kivezet az adott paradigmarendszerből. A nagy újdonságok felfedezéséhez divergens gondolkozásra van szükség. Az elképzelések szabad játéka, az adott területről való kilépés, az adott struktúrától való elszakadás jellemző a divergens gondolkozásra, amelynél kezdetben, sokszor nemcsak a megoldás, de a kérdés is ismeretlen.

Weisberg [1986] azt is kiemeli, hogy minden alkotás szilárdan beágyazódik nemcsak mások munkájába, de az alkotó saját korábbi munkáiba is. Az alkotás a korábbi munkák módosítása és/vagy további kidolgozása. Az új termék kis lépések sorozatából születik meg, ahogy az alkotó lassan eltávolodik gondolatilag korábbi munkáitól.

Az alkotások értéktartalmuktól függően rendeződnek. „Az igazi kreativitás felizgat; a jövőkutatásban új irányokat fed fel, és arra ösztönöz másokat is, hogy érdekes lehetőségeket tárjanak fel (...) Ezért kell visszautasítanunk azt a gondolatot, hogy a kreativitás jelentősége csupán személyes preferenciákhoz vagy tetszőleges szokásokhoz köthető. Ez azzal lenne egyenértékű, ha azt mondanánk, hogy minden képzőművészet vagy zene egyformán jó, csupán ízlés kérdése, hogy ki mit szeret. Van valami különleges a nagy képzőművészeti alkotásokban és a nagy zeneművekben, ami mindenféle megállapodáson és érven túlmutat. E művek az emberi természetről önmagáról is vallanak vagy ragadnak meg belőle valami lényegest."(*Finke-Ward-Smith* [1992] 42. o.)

Az alkotó ember

Főbb tulajdonságok. A jelentősebb alkotók tulajdonságairól, legfőbb jellemzőiről sokan sokféleképpen vélekednek. Egyesek szerint a tehetség, a veleszületett képességek határozzák meg, hogy kreatív-e az ember vagy sem, mások bizonyos személyiségjegyeket tartanak fontosnak, s olyanok is vannak, akik a megfelelő motivációkra helyezik a súlyt. Elfogadhatóbbaknak tűnnek ezeknél az egyoldalú magyarázatoknál azok, amelyek a kreativitást sok tényező együttes hatása eredményének tekintik, illetve azt tartják, hogy egyénenként különbözők lehetnek ezek kombinációi, miközben a kreativitás hasonló.

Ilyen összetett magyarázatot ad a kreativitásra például *Amabile* [1990]. Szerinte a kreativitásnak *három* alkotóeleme van. Az adott területre jellemző – mondjuk úgy – szakmai tudás, az alkotói tehetség és az elkötelezettség a választott feladat mellett. Mindhárom alkotóelem megléte részben veleszületett tulajdonságoktól, részben szerzett tudástól, ügyességtől, gyakorlattól függ.

A szakmában való jártasság azokban az esetben, amikor erre speciálisan szükség van, például jó hallás a zenében, színlátás a festészetben vagy különleges felfogásbeli és képzeleti képesség sokféle tudományos és művészi tevékenységben, a megfelelő felfogásbeli (kognitív), valamint érzékelési és motoros ügyességek eredendő meglétét igényli. Emel-

lett legalább ilyen fontos a formális vagy nem formális oktatás lévén elnyert tudás, az adott terület mélyreható és alapos ismerete, valamint a munka során szerzett tapasztalatok, illetve a gyakorlati tudás.

A második komponens *az általános alkotói tehetség*. Ennek főbb jellemzői a megfelelő kognitív stílus (amelyre többek között bizonyos gondolati minták, a problémakereső közelítésmód, a gondos értékelés és mérlegelés, a feltétel nélküli kritikusság, a részletekre is kiterjedő nagyfokú pontosság, kis különbségek gondos figyelembevétele a jellemző), a heurisztikus tudás (az információk újrarendezésére, szintetizálására és integrálására, kreatív asszociációkra és absztrakt eszmefuttatásokra, széles kategóriák használatára vonatkozóan), az újhoz való speciális viszony (amely megnyilvánul a rugalmas gondolkozásban, az új eszmék generálásának könnyedségében, a szokatlan, a valószínűtlen és a furcsa lehetőségek mérlegelésére való hajlandóságban, az általánosan elfogadott feltételek radikális megkérdőjelezésében, a meg nem erősített gondolatokkal szembeni bizalmatlanságban, a múlttal való szakítás képességében – a vertikális gondolkozásban – és a probléma új módon való látásában – a divergens gondolkozásban). A fenti jellemzők részben veleszületettek, részben megszerezhetők tanulással, gyakorlással.

Az alkotói tehetséghez – a kreativitást tanulmányozó szakemberek szerint – bizonyos személyiségjellemzők is hozzátartoznak. Ezek közül leggyakrabban említetik például, hogy a kreatív személyiségek jó vitatkozók, tele vannak ötletekkel, emocionálisan stabilak, uralják a környezetüket, tudományos kíváncsiságuk nagyfokú, aggódási szintjük alacsony; a kreatív személyek sokat foglalkoznak személyes megfelelőségükkel, nem fontos számukra a pénz és a státus, érzékenyek, nyitottak a tapasztalatokra és a benyomásokra, maguknak valók, nem törődnek a társadalmi normákkal és elfogadottsággal, a kreatív emberekre jellemző továbbá, hogy jól viselik a bizonytalanságot, vállalják a kockázatokat, erős a szándékuk az akadályok leküzdésére, hajlandóságuk a fejlődésre, nyitottak az új élmények iránt, individuálisak, kiállnak saját nézeteik mellett.

A harmadik komponens *a feladatra orientáltság*. Ez egyfelől magában foglalja a munkához való viszonyt, amire teljes elmélyülés és magas fokú koncentrálás jellemző. *Barron* [1963] szerint az igazán kreatív alkotók számára az elkötelezettség egyenesen kozmológiai, túlzás nélkül állítható, teszi hozzá, hogy a kreatív személy képes feláldozni az életét a munkájáért. Másfelől, az alkotó belső elkötelezettségét jelenti a feladat megoldása iránt. Ez „a tevékenységet önmagáért tesszük, s nem valami másért, külső vagy belső célért, pénzért, státusért, elismerésért" elven alapul. Harmadsorban, a feladatmegoldásra irányuló motiváció képessé teszi az embert a környezeti korlátok és akadályok leküzdésére, sőt, minél nagyobb a konfliktus, amelyet vállal az alkotó, minél nehezebbek a megoldandó problémák, annál nagyobb kreativitásra lehet szükség.

A kreatív potenciál kialakulásának elemei. Simonton [1988] a kreativitás potenciál kialakulásának öt olyan elemét különbözteti meg, amelyet empirikus vizsgálatok igazolnak: *1. családi háttér* – egyesek szerint a korai árvaság és a gyerekkori betegségek, amelyek a szocializáció szokott menetét megzavarják, kedveznek a kreativitás kialakulásának; a születési sorrend is számít, az elsőszülöttek előnyben vannak, mert több időt töltenek el a felnőttek környezetében, s ez az intellektuális fejlődésnek és a tanulmányi eredménynek kedvez; a gazdag kulturális környezet – értelmiségi szülők – is pozitívan járul hozzá a kreativitás kifejlődéséhez; *2.* a korai évek *példaképei* – a sikeres elődöktől való tanulás vagy példakövetés – is kedvező hatásúak lehetnek. Ez azonban nem okvetlen igaz, óriások árnyékában nem biztos, hogy ki tud bontakozni a tehetség; *3. formális oktatás* – szintén kétélű, lehet elkedvetlenítő, gúzsba kötő, és lehet lelkesítő, előrevivő, kiművelő; *4. marginalitás* – a professzionális és szociokulturális marginalitás egyaránt kedvező hatással lehet a kreativitás kibontakozására, de empirikusan ez még nem igazán bizonyított; *5. korszellem – a társadalmi-kulturális és politikai miliő* – a társadalmi és

kulturális környezet elsősorban intergenerációs hatású, egy-egy kreatív generáció az utána következőket inspirálhatja; a politikai hatások közül a totális államok kialakulása, az anarchia és a háborúk nem kedveznek a kreativitásnak, míg a nagy birodalmak felbomlása, a nemzetállamok kialakulása, illetve minden olyan esemény, amely felszabadít a hagyományok merev követése alól, s így kedvez az individualizmusnak, pozitív hatású lehet. Összefoglalva, az intuitív zseni kibontakozására a nem konvencionális környezet, az árvaság, a marginalitás, valamint az új és változó szociokulturális miliő pozitív hatással van.

Mások azt tartják, hogy a kreativitás egyik fő eleme a divergens gondolkozás, ami tanítható. Feltételezésük szerint a divergens gondolkozást különböző blokkok gátolják. Ilyenek a perceptuális várakozások, az emocionális, a kulturális és környezeti, az intellektuális és a kifejezésbeli akadályok. Ezeknek a gátaknak a feloldásával megkönnyíthető a kreatív gondolkozás. A gátak feloldása a tudattalan kiszabadításával is lehetséges.

A kreatív gondolkozás javítását A. Osborn, az ötvenes évek divatja szerint, a *brainstorming*ban találta meg. Osborn a gondolkozás két komponensét különbözteti meg. Az egyik az ítélkező elme, amely analizál, összehasonlít és választ, a másik a kreatív elme, amely elképzel, előrelát és elméleteket alkot. Bár az emberek meghatározott kreatív kapacitással születnek, ez a tehetségük megfogyatkozhat az évek múlásával, ahogy az ítélkező hajlam erősödik. A túl korai ítélkezés a kreatív eszmék kibontakozását akadályozza. Ezt oldja a *brainstorming*, amelynek lényege a korai kritika kikapcsolása és minél vadabb eszmék felvonultatása (*Weisberg* [1986]).

A vállalkozásról

Schumpeter vállalkozója és az alkotás

Schumpeter az 1912-ben megjelent A gazdasági fejlődés elmélete című könyvében alapozza meg mindazt, amit ma a vállalkozásokról és vállalkozókról tudunk és tanítunk. Megállapításai közül néhány vitatott, de a gazdasági élet szereplőiről a lényeget tekintve mondottak ma is érvényesek. A kreativitás kérdését két vetületben érinti. Egyfelől részletesen foglalkozik a vállalkozói tevékenységgel, amelyet egyértelműen kreatívnak tekint, másfelől azt állítja, hogy „... a gazdasági rendszerben nincs helye az alkotó szerepnek..." és „a mindennapi kenyér előteremtéséhez szükséges munka súlyos teher" (*Schumpeter* [1980] 62. és 63. o.). Azt azonban elismeri, hogy döntéshozatalra minden munkánál szükség van, de azt is hangsúlyozza, hogy ennek mértéke különböző. Némi ellentmondás látszik itt, hiszen minden döntéshozatal, legyen tárgya bármilyen kis jelentőségű a *Boden* [1991] által megfogalmazott társadalmi-történelmi szempontból, a döntéshozótól kreatív hozzájárulást igényel, amelynek mértékét nem az előbbi szempont határozza meg, hanem az, hogy mennyi újdonság rejlik a feladatban az egyén számára. (Lásd erről még *Rimler* [1992], [1993].)

A vállalkozói tevékenységről tett schumpeteri megállapítások azért szolgálnak jó kiindulópontul a kreativitás vizsgálatához, mert

a) ahogy meghatározza a vállalkozók gazdasági szerepét, abból a kreatív hozzájárulás igénye egyértelműen kirajzolódik.

Schumpeter szerint a fejlődés új kombinációk megvalósítása. Ennek ötféle formája van: *1.* új javaknak vagy egyes javak új minőségének az előállítása; *2.* új termelési, illetve kereskedelmi eljárások bevezetése; *3.* új elhelyezési lehetőség, vagyis olyan piac megnyitása, ahová még a termékek nem voltak bevezetve; *4.* nyersanyagok, félkész

termékek új beszerzési piacainak megszerzése; *5.* új szervezet létrehozása vagy megszüntetése.

Az új kombinációk megvalósítása a vállalkozás, aki pedig végrehajtja az a vállalkozó. Következésképpen nem minden működő vállalat menedzsere, tulajdonosa vállalkozó – állítja: „... mindenki csak akkor lehet vállalkozó, ha ténylegesen »új kombinációk megvalósításával« foglalkozik, és elveszíti vállalkozói mivoltát, amint vállalkozását megteremtve annak folyamatos vitelére áll rá, (...) vállalkozónak lenni nem hivatás, és általában nem is tartós állapot ..." (*Schumpeter* [1980] 125. o.)

Schumpeter nyomatékosan felhívja a figyelmet arra is, hogy a vállalkozói funkció nem jelenti maguknak az új lehetőségeknek a megteremtését, mert ezek általában rendelkezésre állnak, hanem ezek alkalmazásában jár elöl a vállalkozó. Az innovációknak ezért nem kell okvetlen találmányoknak lenni.

A körfolyamatban a bevételek éppen fedezik a kiadásokat. Az innováció következtében a termelékenység megnő, a költségeken felül pluszbevétel keletkezik. Ez a vállalkozói profit. A vállalkozói profit átmeneti, csak addig élvezi a vállalkozó, aki az új kombinációt bevezette, amíg a többiek fel nem zárkóznak, és az új módszer nem kerül végérvényesen be a körfolyamatba. A vállalkozók profitjukra „csak akaratukkal és tettükkel" szolgáltak rá – és nem vagyonnal –, azzal, hogy új kombinációkat valósítottak meg. Az eredménnyel szemben semmiféle költség nem áll. A pénzügyi kockázatot sem a vállalkozó tartja, hanem a bank. A vállalkozó csak saját jó hírét teszi kockára.

b) A vállalkozói munka elvégzéséhez szükséges adottságok és képességek kifejtésével is megalapozta Schumpeter a további kutatásokat, amikor arról ír, hogy a vállalkozói magatartásra nem lehet jellemző a megrögzött viselkedés és gondolkodásmód. Sőt! Az új melletti kiállásnak olyan erősnek kell lenni, hogy az képes legyen legyőzni a konzervatív társadalmi szokásokat a termelésben és a fogyasztásban. Schumpeter azt fejtegeti, hogy míg a körfolyamat szereplői megszokott környezetben, megszokott magatartást követnek szinte rutinból, a vállalkozók újfajta környezetben, újfajta feladatokat vállalnak, az ár ellen úszva. „... a siker teljes mértékben az intuíciótól függ, azaz attól a képességtől, hogy még akkor is olyan módon lássuk a dolgokat, ahogy majd bekövetkeznek, ha ezt pillanatnyilag nem lehet megalapozni, továbbá, hogy a lényeges dolgokat ragadjuk meg, a lényegteleneket viszont egyáltalán ne érintsük, jóllehet az eljárás alapjául szolgáló elvekről semmiképpen sem tudunk számot adni. Az alapos előkészítés és a szakismeret, az intellektuális látókör szélessége és a logikus elemzőképesség bizonyos körülmények között sikertelenség forrása lehet." (*Schumpeter* [1980] 134. o.)

A kreativitás mai filozófiai-pszichológiai meghatározásának, amint látjuk, ez a leírás nagyjából megfelel. Tulajdonképpen, csupán az vitatható, hogy a sikert Schumpeter teljes mértékben az ösztönösségnek tudja be. A bizonyos körülmények említése enyhíti ugyan az állítást, de azért a lényeget nem fedi el. Ez az oka annak, hogy nemcsak a szűkebben vett szakirodalom utasítja vissza ezt a nézetet, de a modern vállalkozáselmélet is, amelynek néhány neves képviselőjét a későbbiekben idézve, visszatérünk még a tudatosság és ösztönösség problémáira.

c) Schumpeter máig érvényes megállapításokat fogalmaz meg a vállalkozói motivációkról. A vállalkozók Schumpeter sajátos értelmezésében a legracionálisabbak és legönzőbbek, mert: „A tipikus vállalkozó pedig egocentrikusabb, mint a többi típus, mivel másoknál kevésbé támaszkodik a hagyományokra és a kötődésekre, továbbá mivel sajátos feladata ... éppen abban áll, hogy megtörje a régi hagyományt, és újat hozzon létre. (...) Viselkedése és motivációja azonban semmilyen más értelemben nem »racionális«, és *semmiféle* értelemben sem jellemzője a hedonista típusú indíték." (*Schumpeter* [1980] 141. o.) A vállalkozók nem addig dolgoznak, amíg a szükségleteik kielégítéséből nyert pozitív haszon egyensúlyba kerül a munka negatív áldozatával, hanem addig amíg bír-

nak. „Úgy tűnik, esetünkben az erőfeszítést egyáltalán nem mérlegelik abban az értelemben, hogy okot adhatna arra, hogy felhagyjanak a tevékenységgel." (uo. 142. o.) Ezt, a *homo oeconomus*tól nem várt viselkedést a következő motívumok magyarázzák: *1.* dinasztiaalapítási vágy, ami közelebb áll a fogyasztói szükségletkielégítéshez, mint a következők, de mégse azonos azzal; *2.* hódítási törekvés, harci ösztön, siker vágya; *3.* „...az alkotás öröme, a dolgok elvégzésének vagy egyszerűen az emberi energia és ügyesség alkalmazásának öröme..." (uo. 143. o.)

Vállalkozók és vállalkozások ma

Az elméletben és a gyakorlatban, de nyelvterületenként, országonként is a vállalkozók különböző meghatározásával, következésképp körével találkozhatunk. A vállalkozás az angol köznapi szóhasználat értelmében a kicsi és az új üzlet, a németben hozzákapcsolódik a hatalom és a tulajdon. A mai magyar gyakorlatban és elméletben is minden kistermelőt, kisszolgáltatót, kistőkést vállalkozónak neveznek. Sőt, a bűnözők egy része is vállalkozóként regisztráltatja magát.

A közgazdasági irodalomban ezzel szemben a vállalkozók és vállalkozások meghatározása, ha nem is egységes minden részletében, de a lényeget tekintve azonos. Az elméletben nem a tulajdonforma, nem is a nagyság a megkülönböztető jel, hanem az újdonság. Drucker igen általános megfogalmazásában például azok a vállalkozók, akik „... valami újat alkotnak, valami különbözőt; megváltoztatnak vagy átalakítanak értékeket." (*Drucker* [1985] 22. o.) A vállalkozást az amerikai közgazdász ugyanakkor nem a szokásos módon, mint különleges adottságot, tehetséget, a zseni fellobbanását igénylő tevékenységet mutatja be, hanem mint szervezett, szisztematikus munkát. A vállalkozó szerinte sem feltaláló, hanem a gazdasági tevékenységek újjászervezője a magasabb termelékenység – az új források bevonása a kínálati oldalon, és új szükségletek, illetve a régiek magasabb szintű kielégítése a keresleti oldalon – céljából. A vállalkozók újítanak. Az innováció az erőforrásoknak új értékalkotói képességet ad, s így inkább társadalmi és gazdasági, mint technikai jelenség. Következménye az erőforrások hozamának változása, vagy a fogyasztói oldalról: az erőforrásból kinyerhető érték, illetve a szükségletkielégítés fokának a változása. A vállalkozó állandóan keresi az új kombinációs lehetőségeket, nem vár a múzsa csókjára, sem a nagy esélyre, hanem minden lehetőséget megragad. De magasra tör, nem elégszik meg a javítgatásokkal, hanem valami újat akar létrehozni, valami különbözőt, új szükségleteket akar kielégíteni, anyagot erőforrássá alakítani, a meglévő erőforrásokat hatékonyabban kombinálni.

Kao [1989] a vállalkozókat, olyan személyekként írja le, akik katalizátorszerepet töltenek be a gazdasági életben, ők fedezik fel és vezetik be az új lehetőségeket, alkotók és újítók egyben, ők azok – hasonlatában –, akik felkapják a labdát és futnak vele, átugorva az útjukba kerülő akadályokat. A vállalkozók legfontosabb feladatai közé tartozik „...az új lehetőségek eszméinek és szemléletmódjainak kidolgozása (...) és ezeknek az eszméknek valamilyen megfogható formában való megvalósítása". (*Kao* [1989] 6. o.) Az első feladatot Kao kreatív munkának, a másodikat operatív menedzseri munkának tartja. Druckerhez hasonlóan a vállalkozást ő sem misztifikálja, mert szerinte a vállalkozáshoz szükséges „... kreativitás nem valamilyen különleges adottság különleges emberek számára, ellenkezőleg mindenkinek a sajátja." (*Kao* [1989] 20. o.)

Timmons [1990] is azt emeli ki, hogy a vállalkozás alkotás, a lehetőségek megragadása új érték teremtésére és elosztására a társadalom érdekében. A vállalkozás emberi alkotó tevékenység, amelybe a vállalkozó személyes energiákat fektet. A vállalkozásban alap-

vető szerepe van a lehetőségek meglátásának. Ezt szerinte sem szabad összekeverni az ötletekkel. A vállalkozónak nem az a feladata, hogy ötleteket gyártson, hanem az, hogy meglássa, hogy egyes időpontokban és körülmények között mely lehetőségek megvalósítására van esély.

Baumol [1993] művében szintén abból a schumpeteri tézisből indul ki, hogy a vállalkozó produktív hozzájárulása az innováció. Míg a menedzserek feladata az adott vállalaton belül adott technológia mellett javítani a termelés hatékonyságát, addig a vállalkozók új eszmék megtalálásáért és bevezetésért felelnek. A vállalkozók Baumol meghatározása szerint: „...a gazdaság azon szereplői, akik tevékenysége valamilyen módon új, és szükségessé teszi a képzelet, a merészség, az eredetiség, a vezetői képesség, a kitartás és a határozottság használatát a gazdagság, a hatalom és a pozíció megszerzése érdekében. Más szavakkal, a meghatározás magában foglalja mindazok összes nem rutin tevékenységét, akik kisebb vagy nagyobb embercsoportokat vagy szervezeteket irányítanak." (*Baumol* [1993] 7–8. o.)

Baumol a vállalkozók különböző csoportjairól beszél. Megkülönbözteti egymástól az innovatív vállalkozót a vállalatot alapító és/vagy sikeresen menedzselőtől, az imitatív, ismert technikát és/vagy innovációt más földrajzi környezetben alkalmazó társuktól, és újdonságként bevezeti a nem termelékeny vállalkozó fogalmát, akinek az újításai nem vezetnek többletoutputhoz, sőt csökkenthetik is azt, továbbá a járadékvadász (*rent seeking*) vállalkozót, aki monopolprofitra vagy a gazdaságban keletkező egyéb járadékra hajt. Mindazonáltal elismeri, hogy a különböző feladatok között átfedések lehetnek. A feltaláló és az innovátor között az újítás bevezetése során munkakapcsolat alakulhat ki, a feladatokat együtt oldják meg. Az innovátor és imitátor közötti különbség nem mindig éles. Az imitátor gyakran változtat a terméken és/vagy technológián az új hely igényei szerint, így innovátor is. Mind az újító, mind a menedzser – ha van rá alkalma – járadékvadásszá válhat.

Leginkább a baumoli nem termelékeny vállalkozóval rokonok Laki Mihály szocializmusbeli innovátorai, akik valamiféle speciális újat vezetnek be a termelésbe. Ezért „... nem elegendő (sőt félrevezető) csupán az új, piacképes termékekben, találmányokban mérni a kutatási-fejlesztési ráfordítások hatékonyságát, a fejlesztők kreativitását." (*Laki* [1984-85] 46. o.) A nem piac által szabályozott szocialista gazdaságok jól ismert koordinációs zavarai miatt ugyanis az innovátoroknak nemcsak az új termékek és technológiák kifejlesztésével kell foglalkozni, hanem a folyamatos termelést veszélyeztető tényezők kiküszöbölésével, illetve azoknak az akadályoknak az elhárításával, amelyek az új termékek és/vagy technológiák bevezetése előtt tornyosulnak. Ennek az ún. kikényszerített innovatív tevékenységnek az eredményeképpen az eredetitől eltérő, néha annál még jobb termékek, technológiák is születhetnek. Igaz ugyan, hogy a piac nem, vagy alig ismeri el az így készült termékek újdonságát, s ezzel a benne rejlő teremtő erőt, de a piaci jóváhagyás hiánya nem jelenti azt, hogy az innovációhoz értő mérnökök és munkások számára ez a tevékenység nem jelentene sikert, sőt az önmegvalósítás élményét is.

Laki nemcsak az innovátorok, de a szocialista fejlődés későbbi szakaszában feltűnő „igazi" vállalkozók szerepével is foglalkozik. „A vállalkozók nemcsak az indításkor, de a magánvállalkozás *működtetése* során is alkalmazkodtak a szocialista gazdaság változó kockázati feltételeihez. Az új rendszerben felújították, újratanulták a háború előtti kisvállalkozói magatartás számos elemét." (*Laki* [1997] 33. o.) E feltételek miatt – amelyek erősen korlátozták a magánvállalkozások működési terét: a foglalkoztatható létszámot, a beszerzési és eladói piacokat –, továbbá azért is, mert azokat időről időre kiszámíthatatlan módon változtatták, a vállalkozóknak sem módjuk, sem érdekük nem volt sem a növekedés, sem a termeléstechnológia-megújító szerep vállalása. Helyette kreativitásuk nagy részét a puszta fennmaradásra, az időhúzó és a túlélést segítő módszerek kitalálásá-

ra és alkalmazására fordították. A klasszikus schumpeteri feladatok közül így leginkább az ötödiket látták el, új színt hozva az állami nagyvállalatok által dominált gazdasági környezetbe. A központi irányítás szigorának enyhülésével fokozatosan kerülhetett sor a többi feladat vállalására is. Sorrendben az 5. számútól visszafelé haladva, először az új piacok felkutatására, amely nagy részben a nagyvállalatok által le nem fedett működési területek megtalálását jelentette, majd az új kereskedelmi eljárások alkalmazására és csak utoljára az új termékek és technológiák bevezetésére. A technikai fejlesztés és beruházás azonban még ma is „egy kisebbség harcmodora" – írja *Laki* ([1997] 102. o.), részben persze azért is, mert az általa tanulmányozott kisvállalkozók többsége a fejlett piacgazdaságokban sem foglalkozik újításokkal. A fontosabb ok azonban az, hogy a múlt hagyományainak oldódását a gazdasági visszaesés jelentősen lelassította a kilencvenes évek első felében, s így a vállalkozók többségének – most már nem a központi korlátozások, hanem a piac szigora miatt – ismét a fennmaradás és az időhúzás legjobb eszközeinek megtalálása kötötte le alkotó energiáit.

Láthatjuk, hogy a vállalkozások és a vállalkozók szerepét tekintve a meghatározások nem sokat változtak Schumpeter óta. Hasonló a helyzet a vállalkozói viselkedés pozitív jellemzőit tekintve. A szakértők a legfontosabb vállalkozói jellemvonásnak ma is a kreativitást tartják. Kao szerint például a vállalkozóknak „... a változásokra való reagálás és a kreativitás" a megkülönböztető tulajdonságuk (*Kao* [1989] 13. o.). *Timmons* [1990] pedig egyenesen azt állítja, hogy a vállalkozó minden tette művészi és kreatív, hogy a vállalkozónak a káoszban, az ellentmondásokban és a zavarodottságban is meg kell látni a lehetőségeket. A vállalkozói munka holisztikus és integrált tevékenység, amely az üzlet és a vezetés teljességével foglalkozik, nem a részekkel.

Schumpeter nézeteit a modern vállalkozáselmélet képviselői ugyanakkor nem osztják az ösztönösség egyedüli pozitív, illetve a tudatosság negatív szerepét illetően. A vállalkozói munkát az újítások célszerű és szervezett keresésében, a lehetőségek gondos elemzésében, a döntések alapos előkészítésében látják. Mindez pedig, legalábbis Drucker szerint, megtanítható és megtanulható. Nemcsak személyes jegyekről van tehát szó, hanem viselkedésről is, ami inkább koncepciót és elméletet igényel, mint intuíciót. Timmons a vállalkozás lényege szempontjából meghatározó ötletek meglátását olyan kreatív folyamatnak tekinti, amit meg lehet tanulni. Kiemeli ugyanakkor, hogy ez a kreatív folyamat nem egyszerűen lineáris, logikus és additív, inkább intuitív és induktív, kreatív összekapcsolásokat, vagy a tapasztalatok mélyéből keletkező kereszt-asszociációkat, know-how-t foglal magában.

Schumpeter a vállalkozók *homo oeconomus*hoz méltatlan viselkedését, azaz azt, hogy nem addig dolgoznak, amíg munkájuk határhaszna határáldozatával megegyezik, hanem tovább, a már említett három tényezőre: a dinasztia alapítási vágyra, a hódítási törekvésre és az alkotás utáni vágyra vezeti vissza. Ma sokan vélik úgy, hogy a vállalkozói szellem a McClelland által megfogalmazott ugyancsak három motivációra épül. Ezek a teljesítményigény, a hatalom iránti vágy és a befogadottság, a valahova való tartozás szükséglete. Nem nehéz észrevenni a nagyfokú hasonlóságot a két megfogalmazás tényezői: a dinasztiaalapítás és a kötődési igény, a hódítási törekvés és a hatalom iránti vágy, az alkotás és a teljesítmény igényei között. A különbség tehát nem annyira a tartalomban van, mint a sorrendben. Ma úgy véljük, hogy azokat a törekvéseket, amelyek eredménye az általunk definiált „igazi" vállalkozás, elsősorban az alkotási vágy, az alkotóerő kiélése motiválja és csak másod-, illetve harmadsorban a többi tényező.

A kreativitás és a vállalkozás összefüggéseiről

Az alkotás és a vállalkozás

Az alkotást a tudomány – az előzők szerint – célszerű és szándékos emberi törekvésként határozza meg új értékek megvalósítására. Az alkotói folyamatra jellemző egyfelől a végeredmény előzetes elképzelése, másfelől a megoldáshoz vezető utak képzeletbeli végigjárása a megvalósítás megkezdése előtt. Mindazonáltal az alkotásban jelen maradnak az átláthatatlanság és az előre nem láthatóság elemei is.

A schumpeteri megfogalmazásból kiindulva, *a vállalkozás*t olyan *integratív kreatív tevékenység*ként fogjuk fel, *amely a teljes értékre vonatkozóan többletet realizál. Integratív* e tevékenység, mert egyaránt tartalmazza a gazdálkodás mindhárom fő elemét: az erőforrások be- vagy megszerzését, azok transzformációját, valamint a fogyasztónak való átadását, szemben a feltaláló munkájával, ami vagy az egyik vagy a másik területen hoz létre újdonságokat, de sohasem öleli fel egyszerre mindhármat. A vállalkozás *kreatív* tevékenység, mert lényegéhez tartozik valami új, eddig meg nem lévő elem bevezetése. Az újdonságnak itt egy speciális, a két bodeni szélsőség közötti megfogalmazása szükséges. A vállalkozásban megvalósuló új értéknek – testesüljön meg az akár új termékben, technológiában, piacon vagy szervezetben – nem kell térben és időben világelsőnek lenni. Elég, ha az adott helyen és időben újdonság, és természetesen új kihívást jelent magának a vállalkozónak. Az újdonság azonban nem elegendő, bár szükséges előfeltétel. Emellett a vállalkozásnak *értéktöbbletet* is kell realizálni. Az új kombináció bevezetése, az innováció következtében – Schumpeter szerint – a termelékenység megnő, a költségeken felül pluszbevétel keletkezik. Ez a vállalkozói profit. A vállalkozás, felfogásunkban, nemcsak a tisztán gazdasági, de a teljes érték tekintetében is többlethez vezet. A teljes érték – amit a gazdaságban végzett munka létrehoz – tartalmazza a gazdasági érték mellett a gazdaságon túlit is, ami a személyes, interperszonális és kulturális értékekben jelenik meg. (Lásd *Rimler* [1993].) Megkülönböztetjük a kreatívtól a reproduktív, nem vállalkozói gazdálkodást, ami változatlan körülmények közötti tevékenységet jelent, azaz ugyanazon erőforrásokból, ugyanazon módon, ugyanazt a szükségletet elégíti ki. Ez azt jelenti, hogy az egységnyi erőforrásra jutó teljes, gazdasági és gazdaságon túli realizált érték nem változik. Ebben az értelembe vett hatékonyság konstans. A kreatív gazdálkodás – ezzel szemben – a folyamat legalább egy elemében olyan változást hoz, ami javítja a teljes hatékonyságot. Mivel a realizált érték a gazdasági és nem gazdasági elemekből áll, még az is előfordulhat, hogy az összes érték úgy nő, hogy a tisztán gazdasági nem is emelkedik.

Az így definiált vállalkozás alkotás, hiszen olyan célszerű és szándékos törekvés valamilyen új érték létrehozására, amely megfelel az alkotás lényegére vonatkozó egyéb feltételeknek. Nem tekinthető vállalkozásnak ezzel szemben annak a kisiparosnak vagy kiskereskedőnek az üzlete, aki változatlan körülmények között dolgozik, nem bővít, nem újít, minthogy nem tekinthető vállalkozásnak, mérettől függetlenül, egy olyan új üzem sem, amely egy az egyben lekopíroz valamilyen másik már működő egységet.

Az alkotó és a vállalkozó

A vállalkozó, felfogásunkban, integratív, kreatív gazdálkodó. A vállalkozói kreativitás nem igényel olyan különleges tehetséget, amely a világújdonságok létrehozásához szükséges. *Maslow* [1968] szerint kétféle kreativitás létezik. Az egyik a különleges tehetségek, a zsenik sajátja. Ők azok, akik kiemelkedő alkotásokat hoznak létre, utánozhatatlan világúj-

1. táblázat
Az alkotó és a vállalkozó jellemzőinek összevetése

A kreatívitás jellemzői	A jó vállalkozó jellemzői
	Szakmai tudás
Szakmai tudás (speciális tehetség, terület ismeret, tapasztalat)	Szakmájában elismert tehetség Technikai tudása mély és alapos Munkáját szakértői orientáció jellemzi Fogyasztói igények ismerete Piacorientáltság
	Alkotói tehetség
1. Kognitív stílus (gondolati minták, problémakeresés, -értékelés, -mérlegelés, kritikusság, részletekben is pontos munka)	Önálló gondolkozás, Nem konvencionális, nyitott gondolkodás Kitartás a probléma-megoldásban Fegyelmezett munka Belső kontroll
2. Heurisztikus tudás (információk újrarendezése, szintetizálás, integrálás, kreatív asszociációk, absztrakt eszmefuttatás, széles kategóriák)	Innovatív és kreatív gondolkozás, Problémamegoldó és -integráló képesség Elméletalkotási képesség Bizonytalanság és szerkezetnélküliség elviselése
3. Az újhoz való speciális viszony (rugalmas gondolkodás, új eszmék generálásának képessége, valószínűtlen és furcsa lehetőségek mérlegelése, régi eszmék felülvizsgálata, múlttal való szakítás)	Új gondolatok megformálására és befogadására irányuló képesség Tanulási képesség Kutató-kereső szellem Kockázatvállalás és -viselés
Személyiségjegyek (vitaképesség, ötletdússág, emocionális stabilitás, környezet dominancia, önkritika, érzékenység, nyitottság, társadalmi normákon való felülemelkedés, bizonytalanság- és kockázatvállalás, fejlődésorientáció, akadályok leküzdése, individualitás, saját nézetek melletti kiállás)	Kihívások elfogadása Függetlenség, autonómia Stresszhelyzetek elviselése Magabiztosság, jó alkalmazkodási képesség Kitartás, állhatatosság, fegyelmezettség Ambiciózusság, saját elképzelést erőszakosan is keresztülvivés Jó kommunikatív képesség Felelősségteljesség Interperszonálisan támogató Megbízhatóság
	Elkötelezettség a választott feladat mellett
Motivációk (feladatra orientáltság, elkötelezettség, belső érték orientáció, önmagáért végzett munka, pénz, siker, hatalom nem cél)	Feladatcentrikusság Személyes értékorientáció Növekedésorientáció Erőt meghaladó feladatok vállalása Teljes elmerülés a munkában A hatalom iránti igény

donságokat. A másik fajta tehetséget Maslow önmegvalósító kreativitásnak nevezi. Az önmegvalósító kreativitás a személyiségből fakad, és az élet köznapi területein realizálódik. A vállalkozói tehetséget, kivéve néhány különleges zsenit – mint például egykor F. W. Taylort vagy napjainkban Lee Iaccocát –, önmegvalósító kreativitás jellemzi.

A sikeres vállalkozáshoz szükséges adottságok, képességek, magatartás, viselkedés és

tudás felmérése ma már széleskörű vállalkozás elméleti és gyakorlati kutatások tárgya. *Timmons* [1990] már idézett művében két táblázatban foglalja össze a sikeres vállalkozók főbb jellemzőit, figyelembe véve a szakirodalom és az empirikus vizsgálatok eredményeit. Az egyik táblázat az 1848 és 1982 között élt 18 jelentős tudós – Milltől McClellandon keresztül Cooperig – megállapításait foglalja össze a vállalkozók főbb jellegzetességeiről (*Timmons* [1990] 163 o., 5.1. táblázat). A másik táblázat egy empirikus vizsgálat eredményéről számol be, amelynek során 60 gyakorló vállalkozót kérdeztek meg arról, hogy szerintük milyen kívánatos és megszerezhető attitűd és viselkedés jellemző a jó vállalkozókra (uo. 166. o., 5.2. táblázat).

Az *1. táblázat* első oszlopában a kreatív személyek jellemzői szerepelnek az Amabile-féle kategóriákba sorolva. Ezekhez kíséreltük meg hozzáilleszteni a szakirodalom és a szakma által fontosnak tartott vállalkozói tulajdonságokat. Az eredmények önmagukért beszélnek. A vállalkozókról és a kreatív személyekről kialakult, kialakított kép fő vonásaiban megegyezik. Különbségek csupán azokon a területeken jelentkeznek, amelyek a vállalkozások speciális igényeivel függnek össze. Ilyenek a szakismeretek (piacorientáltság, fogyasztókra való figyelés), a vezetéssel, a csapatmunkával kapcsolatos személyiségjegyek és viselkedés, valamint a motivációk közül a hatalom utáni vágy, ami a tudományban és a művészetekben alkotókra általában nem jellemző.

Gazdasági fejlődés és vállalkozás

Schumpeter szerint: „A gazdasági élet körfolyamatának ... csak azokat a változásait érthetjük »fejlődésen«, amelyeket a gazdaság önmagától teremt: csak az »önmagára hagyott«, külső hatásoktól mentes gazdaság esetleges változásait." (*Schumpeter* [1980] 108. o.) A fejlődés a pálya spontán megváltozása olyan egyensúlyzavar, ami új egyensúlyi helyzetben oldódik fel. A fejlődés a rendszeren belüli olyan változás, amely „ *úgy helyezi át a rendszer egyensúlyi pontját, hogy a régitől az újhoz nem lehet eljutni végtelenül kicsiny lépésekkel.* Akárhány postakocsit kapcsolunk össze, abból még nem lesz vasutunk." (*Schumpeter* [1980] 109. o., lábjegyzet.) Az egyensúlyban lévő körfolyamat megbontója s egyben a fejlődés ágense a vállalkozó. Ezek a vállalkozók, ahogy már szó volt róla, megszállott alkotók, akik egyedül dolgozva legtöbbször semmi mást, csak tehetségüket viszik be a vállalkozásukba, amelynek lényege a nagyhatású és radikális változásokat megtestesítő innováció. A fejlődésnek, a vállalkozónak és az innovációknak ez a leírása a 19. századi vállalkozói kapitalizmusra jellemző. Schumpeter a későbbiekben, a nagy korporációk fejlődését tanulmányozva, megállapította, hogy most már azok kutatási-fejlesztési részlegei lettek az innovációk fő kivitelezői, és azt jósolta, hogy a jövőben az állami vállalatok veszik majd át ezt a szerepet a szocializmus felé haladván.

Granstrand–Alänge [1995] megvizsgálta, hogy ez a feltételezés a svéd ipar esetében mennyire vált be. Vizsgálatukban azt tételezték fel, hogy a vállalkozók egyaránt lehetnek egyének, korporációk, az állam és közszervezetek. Így megkülönböztették egymástól az ún. autonóm, új innováción alapuló vállalkozás indítását a korporatív vállalkozásoktól, amelyek már működő, magántulajdonban lévő, kis- vagy nagyüzemek újításai, valamint az állami vállalkozást, amely az állami vállalatok innovációját jelenti. Reprezentatív felmérés alapján azt találták, hogy Schumpeternek abban igaza volt, hogy az innovációk megvalósulásában a vállalkozói szándék a legfontosabb tényező. Abban azonban nincs, hogy az egyéni, korporatív és állami innovációs lánc történelmileg megvalósul. Az empirikus vizsgálat eredményei azt mutatták, hogy inkább az első kettő, azaz az egyéni-autonóm és a korporatív vállalkozások dinamikus együttléte volt jellemző a svéd ipari újításokra 1945 és 1980 között, míg az állami jelentéktelennek bizonyult.

A gazdasági fejlődés tényezői között ma kevesen említik a vállalkozókat, illetve a vállalkozásokat. E kevesek közé tartozik Baumol, aki már idézett 1993-as munkájában a vállalkozói innovációt a fejlődés egyik jelentős tényezőjének tartja, kiemelve, hogy az innováció egyedül nem elég a gyors gazdasági növekedéshez. Az új módszerek egyedi alkalmazása mellett, azok széles körben való elterjedése is alapvető követelmény. Szerinte a vállalkozók egy része, ha az kifizetődőnek bizonyul, az innováció helyett hajlik az imitációra, a mások által már bevezetett újítások átvételére, az új technika más földrajzi környezetben, más országokba való alkalmazására.

Az innováció akkor válhat jelentőssé valamely ország fejlődésében, ha a jövedelemszerzést meghatározó játékszabályok a vállalkozói aktivitást a termelékeny – innovatív és imitatív – tevékenységek felé terelik, a nem termelékeny – további outputot, illetve költségcsökkenést nem eredményező és/vagy járadékvadász – területek helyett.

De nemcsak a kínálati oldalon lévő jövedelemszerzési anomáliák vihetik el a tehetségeket a termelékeny vállalkozói aktivitástól, de a keresleti oldalról indulva is előfordulhat visszaesés, főleg akkor, amikor a vállalatoknál az innováció rutintevékenységgé válik. Ott ahol külön fejlesztési osztályok működnek, amelyek javaslatai közül a menedzsment szigorúan költségszempontokat figyelembe véve válogat, a vállalkozói fantáziának és tehetségnek kevés tere marad. Mindazonáltal – Baumol szerint – Schumpeternek nincs igaza abban, hogy a 20. századi kapitalizmusban a tehetséges, megszállott vállalkozóknak bealkonyul. A nagytömegű K+F rutintevékenységek mellett még ma is vannak és a jövőben is maradnak olyan területek, ahol nagy a kockázat, mert valóban új és forradalmi termékek és folyamatok jelennek meg, amelyek bevezetését a rutinból döntő és óvatos menedzserek nem vállalják, azonkívül vannak és mindig lesznek is olyan tevékenységek, amelyek túl kicsik a fejlesztői osztályokkal rendelkező mamutvállalatok számára. Következésképpen, a gazdasági fejlődésnek sem az elméleti, sem a gyakorlati vizsgálataiból nem hiányozhatnak a vállalkozók, a gazdasági élet legkreatívabb szereplői.

Hivatkozások

Amabile T. M.[1990]: The Social Psychology of Creativity and Beyond. Megjelent: *Runco, M. A.–Albert, R. S.*(szerk.): Theories of creativity. Sage, Publ. Inc., Newbury Park, CA., London, New Delhi, 61–91. o.

Barron ,F. [1963]: Creativity and Psychological Health. D. van Nostrand Co., Inc. Princetown, New York, Toronto, London.

Barron ,F. [1965]:The Psychology of Creativity. Megjelent: New Direction in Psychology, Vol. II. Holt, Rinehart, New York.

Baumol, W. J.[1993]: Entrepreneurship, Management, and the Structure of Payoffs, The MIT Press, Cambridge, Mass., London, England.

Berline, D. E. [1965]:The Structure and Direction in Thinking, Wiley, New York.

Boden M. [1991]: The creative mind: Myths and mechanisms, Basic Books, New York.

Calvin, W. H. [1997]: A gondolkodó agy. Az intelligencia fejlődéstörténete. Kulturtrade Kiadó, Budapest.

Csíkszentmihályi Mihály [1990]: The Domain of Creativity. Megjelent: *Runco, M. A.–Albert R. S.* (szerk.): Theories of creativity. Sage Publ. Inc., Newbury Park, CA, London, New Delhi 190–214. o.

Drucker, Peter F.[1985] Innovation and entrepreneurship. Practice and Principles, Harper and Row, Publishers, New York.

Findlay, C. S.–Lumsden, C. J.[1988]: The Creative Mind: Toward An Evolutionary Theory os Discovery and Innovation, Journal of Social Biological Structure, Vol. 11, 3–55. o.

Finke, R. A.–Ward, T. B.–Smith, S. M. [1992]: Creative cognition. Theory, Research, and Applications. A Bradford Book, The MIT Press, Cambridge, Mass., London, England.

GRANSTRAND, O.-ALÄNGE, S. [1995]: The evolution of corporate entrepreneurship in Swedish industry – was Schumpeter wrong? Journal of Evolutionary Economics, Vol. 5, 133–156. o.
GUILFORD, J. P.[1950]: Creativity. American Psychologist, 5, 444–454. o.
HARTH, E. [1993]: The creative loop, How the Brain Makes a Mind. Addison-Wesley Publishing Company.
HAUSMAN, C. R. [1984]: A discourse on novelty and creation. New York Press, Albany: State University.
HAYES, J. R. [1989] Cognitive processes in creativity. Megjelent: *Glover, G.-Ronning, R-Reynolds, C.* (szerk.): Handbook of Creativity. Assessment, Theory and Research. Plenum, New York
HILGARD, E. R.[1968]: Creativity: Slogan and substance. Centennial Review, 12, 40–58. o.
JONES, F. E.[1964]: Predictor Variables for Creativity in Industrial science, Journal of Apply Psychology, 48, 134–136. o.
KAO, J. [1989]: Entrepreneurship, Creativity & Organisation, Text, Cases and Readings, Prentice-Hall International Editions, Prentice-Hall Inc., Englewood Cliffs, N. J.
KUHN, T. S. [1970]: The Structure of Scientific Revolutions, University of Chicago Press, Chicago.
LAKI MIHÁLY [1984-85]: Kényszerített innováció (Műszaki fejlesztés az eladók piacán). Szociológia, 1–2 sz. 45-51. o.
LAKI MIHÁLY [1997]: Kisvállalkozás a szocializmus után. MTA Közgazdaságtudományi Intézete, Budapest. Könyv formájában megjelenés alatt. Közgazdasági Szemle Alapítvány, Budapest, 1998.
MACKINNON, D. W. [1962]:The nature and Nurture of Creative Talent. American Psychology, 17, 484–495. o.
MADDI, S. B.[1965]: Motivational aspect of Creativity. J. Person, 33, 330–347. o.
MARKWORTH, N .A. [1965]:Originality. American Psychology, 20, 51–66. o.
PERKINS D. N. [1981]: The mind's best work, Harvard University Press, Cambridge, MA.
RIMLER JUDIT [1992]:Miért dolgozik az ember? Közgazdasági Szemle 5. sz.
RIMLER JUDIT [1993]: Pazarlás az emberrel. Elméleti alapok és előzmények. MTA Közgazdaságtudományi Intézet, Budapest.
ROGERS, C. R. [1959]:Toward the Theory of Creativity, Megjelent: *Anderson, H. H.*(szerk.): Creativity and Its Cultivation. Harper Bros. New York.
RUNCO M. A.[1990]: Implicit theories and ideational creativity. Megjelent: *Runco, M. A.- Albert, R. S.* (szerk.): Theories of creativity. Sage Publ. Inc., Newbury Park, C. A., London, New Delhi, 234–252. o.
SCHUMPETER, J. A. [1980]: A gazdasági fejlődés elmélete. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
SHOUKSMITH, G.[1970]: Intelligence, creativity and cognitive style. Wiley-Interscience, New York.
SIMONTON, D. K. [1988]: Scientific Genious. A Psychology of Science. Cambridge University Press, Cambridge.
STERNBERG, R. J.- LUBART, T. I. [1991]: An Investment Theory of Creativity and Its Development. Human Development, Vol. 34, 1–31. o.
TIMMONS, J. A. [1990]: New Venture Creation, Entrepreneurship in the 1990's. Irwin, Boston.
WEISBERG, R. [1986]: Creativity, genius, and other myths, Freeman, New York.

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. április (370–378. o.)

GÁBOR R. ISTVÁN

„Reményvesztett dolgozók" a fejlett piacgazdaságokban

A cikk az ún. reményvesztett dolgozók – az elhelyezkedés kilátástalanságába beletörődni kényszerült állástalanok – fejlett piacgazdaságú országokban követett számbavételi elveiről és gyakorlatáról, a reményvesztettek fogalmának elméleti értelmezéséről, valamint a reményvesztettség nemzetközi tapasztalatairól ad áttekintést. Az áttekintésből egyebek között az derül ki, hogy a reményvesztettség statisztikai kritériumai jóval kevésbé kiforrottak és szabványosak, mint a munkanélküliség ismérvei. Emellett elméleti megalapozottságuk kérdéses, s tényszerűen sem igazolható, hogy az e kritériumok alapján reményvesztetteknek minősülők más inaktív gazdasági csoportoknál valóban jóval szorosabban kötődnek a munkaerőpiachoz.*

Miközben az 1990-es évek első felének átalakulási válsága Magyarországon a foglalkoztatottak számát közel másfél millióval vetette vissza, a munkanélküliek száma feleennyire sem emelkedett, annak ellenére, hogy közben a munkaképes korú lakosság demográfiai okokból mintegy százezerrel gyarapodott. Jogos-e az a kézenfekvőnek tűnő feltételezés, hogy a foglalkoztatottak állományának szűkülése és a munkanélküliek állományának bővülése közötti tetemes *különbség* mögött – amely a statisztikákban a gazdasági aktivitás drasztikus visszaeséseként, munkaerőállomány-csökkenésként mutatkozik – jelentős részben az elhelyezkedés kilátástalanságába beletörődni kényszerült állástalanok („reményvesztett dolgozók") *rejtett* munkanélkülisége áll, akik az elhelyezkedési lehetőségek javulását érzékelve várhatóan újra megjelennek majd állásigénylőkként a munkaerőpiacon?

Hogy a gazdasági aktivitás 1990-es évek első felében Magyarországon kimutatott drasztikus visszaesésének jelentős részben reményvesztettségre való visszavezetése legalábbis nem eretnek feltételezés, mutatják az OECD-országok munkaügyi szakembereinek körében a reményvesztettség értelmezéséről és méréséről fel-fellobbanó viták. Az e vitákban megfogalmazódott legradikálisabb álláspont szerint csak a munkanélküliek és a reményvesztett dolgozók *együttes* száma adhat reális képet a munkanélküliségi probléma súlyosságáról. De a kevésbé radikális álláspontot vallók szerint is a reményvesztett dolgozók *automatikus* kirekesztésével a piacgazdaságok munkanélküliségi statisztikája tendenciózusan torz adatokat szolgáltat a politikai döntéshozatalhoz. S a legmérsékeltebb álláspont szerint is – amelyet mind több fejlett piacgazdaságú ország statisztikai gyakorlata követ – a munkanélküliek *mellett* a formálisan gazdaságilag inaktív, de „marginális munkaerő-

* A cikk alapjául szolgáló tanulmány a Munkaügyi Minisztérium megbízásából *A tartós munkanélküliek munkaerő-piaci kötődése, munkaerő-piaci áramlásai és segélyezése* címmel a BKE emberi erőforrások tanszékén folyó kutatás keretében készült.

Gábor R. István a közgazdaság-tudomány doktora, a BKE emberi erőforrások tanszékének egyetemi tanára.

piaci kötődésű" csoportok („rejtett munkanélküliek", illetőleg „átmeneti dolgozók") számának, szociodemográfiai összetételének és gazdasági státusváltozásainak alakulását is célszerű rendszeresen, a munkaerő-állományban részt nem vevő más csoportokétól elkülönítve nyomon követni.

A hivatalos munkanélküliségi adatokkal kapcsolatos fenntartásokat látszik alátámasztani a foglalkoztatási és munkanélküliségi adatok konjunkturális hullámzása: gazdasági fellendüléskor rendszerint nő, recesszióban pedig csökken a statisztikailag kimutatott gazdasági aktivitás. E szerint a foglalkoztatás fellendüléskori bővülése valóban lappangó munkanélküliséget hoz felszínre – részben korábbi rejtett munkanélkülieket juttat munkalehetőséghez, illetőleg késztet aktív álláskeresésre –, míg gazdasági visszaeséskor ennek az ellenkezője következik be. A munkaerő-állomány e ciklus*párhuzamos* hullámzása mögött ráadásul a rejtett munkanélküliség még nagyobb ingadozásai állhatnak (sőt a munkaerő-állomány cikluspárhuzamos hullámzása híján is feltételezhető konjunktúrafüggő rejtett munkanélküliség), tekintettel az ún. pótlólagos dolgozók számának ciklus*ellentétes* ingadozásaira, amikor is állástalanná váltak kieső keresetének pótlására háztartásuk korábban inaktív tagjai kényszerülnek átmenetileg belépni a munkaerő-állományba.

Ugyancsak e fenntartásokat erősíti, hogy a reményvesztetteket *is* magában foglaló munkanélküliségi mutató országok közötti szóródása szignifikánsan kisebb, mint a *nélkülük* mért munkanélküliségé. Ez ugyanis azt sugallja, hogy egyes országok tartósan kiugróan jónak mutatkozó munkanélküliségi teljesítménye részben pusztán a munkanélküliségük eltérő természetéből – a reményvesztettség nagyobb gyakoriságából – fakadó látszat.

E fenntartások megalapozottságának tisztázása nálunk, az átalakulási visszaesés okozta rendkívüli foglalkoztatáscsökkenés folytán, különösen nagy gazdaság- és foglalkoztatás*politikai* horderejű. Amennyiben megalapozottak, ez azt jelenti, hogy a munkanélküliség adott mértékű csökkentéséhez nemcsak a munkaalkalmak lényegesen nagyobb bővülésére lehet szükség, mint a pillanatnyi munkanélküliségi adatokból következnek, hanem speciális munkaerő-politikai programokra is a reményvesztett dolgozók újraelhelyezkedési hátrányának, ezzel egyszersmind a munkaerőkereslet-bővülés bérinflációs hatásának mérsékléséhez. A szakmai érdeklődésen túl e nagy horderejű gazdaság- és foglalkoztatáspolitikai megfontolások irányították a figyelmünket a reményvesztettség jelenségére.

Reményvesztett dolgozók a statisztikában – nemzetközi konvenciók és nemzeti sajátosságok

A keynesi gazdaságtanból eredeztethető felfogás szerint a munkanélküliség eltántoríthat az álláskereséstől.[1] Emiatt az elhelyezkedési lehetőségek rosszabbodásakor növekszik, javulásakor pedig csökken azoknak a „rejtett munkanélkülieknek" a száma, akik bár elhelyezkednének, időlegesen kivonulnak a munkaerőpiacról: felhagynak az álláskereséssel. Ennek megfelelően a Nemzetközi Munkaügyi Szervezet ajánlására az OECD-országok statisztikái, bár nem sorolják őket a munkanélküliek közé, a munkaerő-állományban részt nem vevő sajátos *köztes* csoportként: reményvesztett dolgozókként külön kimutatják őket.[2]

Az eljárás indoklására leggyakrabban felhozott érv, hogy aktív álláskereséstől való

[1] Ezt a felfogást fejti ki és támasztja tényszerűen is alá *Mincer* [1966], [1971]. *Mortensen* [1986] szakirodalmi áttekintéséből szintén e felfogás centrális szerepe tűnik ki az álláskeresés-elemzésekben.

[2] Ezt a gyakorlatot erősítette meg 1979-ben az Egyesült Államok kormánya által felkért szakértői bizottság minimális szavazattöbbséggel – 5:4 arányban – jóváhagyott álláspontja, amely ugyanakkor kivételt tett volna azokkal a reményvesztettekkel, akik a megelőző hat hónapban próbálkoztak álláskereséssel: a bizottság javaslata szerint ők munkanélkülieknek minősültek volna (*Finegan* [1981]).

tartózkodásuk tanúsága szerint a munkanélkülieknél ugyan gyengébben, a gazdaságilag inaktívak más csoportjainál – elhelyezkedni nem kívánóknál, illetőleg elhelyezkedésre ez idő szerint készen nem állóknál – viszont szorosabban kötődnek a munkaerő-állományhoz (az előbbieknél kevésbé, az utóbbiaknál inkább akarnak állást); s hogy nem lévén aktív álláskeresőkként érzékelhetően jelen a munkaerőpiacon, a munkanélküliektől eltérően (s e tekintetben hasonlóan a munkaerő-állományban részt nem vevő más csoportokhoz) nem fejtenek ugyan ki fegyelmező hatást a béralakulásban, viszont akárcsak a munkanélküliek, ők is munkaalkalomra tartanak igényt. A munkanélküliektől való elkülönítésük gyakran emlegetett indoka még, hogy míg az álláskeresés viszonylag objektívan értékelhető ismérv, addig az elhelyezkedési esélytelenség mint az álláskereséssel való felhagyás indoka túlságosan szubjektív alap a gazdaságilag aktívnak – munkanélkülinek – minősítéshez.

Bár a reményvesztettek köztes minősítésének ezekben az *elvi* szempontjaiban – munkaerőpiachoz való kötődés, béralakulásra kifejtett hatás, elhelyezkedési szándék eltökéltsége és objektív minősíthetősége – általános az egyetértés, a reményvesztettek statisztikai elhatárolásának *gyakorlatában* nagy a változatosság és változékonyság. (Szemben a munkanélküliség statisztikai elhatárolásával, amelynek nemzetközi egységesítésére komoly erőfeszítések történtek.) Különböznek a munkaerő-felvételekben a reményvesztetti státus kipuhatolására feltett konkrét kérdések és a válaszlehetőségek, eltérők az elhelyezkedésre való készenlét megítélésének kritériumai, eltérések vannak a korábbi álláskeresésnek tulajdonított jelentőségben stb.[3]

Az Egyesült Államokban például az 1994 *előtti* statisztikákban azok minősülnek reményvesztetteknek, akik álláshoz szeretnének jutni, s az álláskereséstől való tartózkodásukat az alábbi öt ok közül eggyel vagy többel indokolják: *1.* nincs a környéken a tevékenységi körébe vágó munkaalkalom; *2.* hiába próbált állást találni; *3.* nincs meg a szükséges iskolázottsága, képzettsége, tudása, jártassága; *4.* a munkáltatók túl fiatalnak vagy túl idősnek találják; *5.* diszkrimináció, büntetett előélet vagy várható katonai bevonulás mint „egyéb egyéni hátrány". (A csökkent munkaképességre való hivatkozás mint „egyéb egyéni hátrány" nem számít reményvesztettségi indoknak, a háztartási teendőkre, iskolai tanulmányokra vagy betegségre – is – hivatkozók pedig elhelyezkedésre készen nem állókként nem minősülnek reményvesztettnek.) Az ilyen indokokat megjelölők esetében nem firtatják, készen állnak-e az elhelyezkedésre: automatikusan reményvesztettként sorolják be őket. A válaszok alapján „álláspiaci" (*1–2. indok*) és „egyéni okokból" (*3–5. indok*) reményvesztetteket különböztetnek meg, a több indokot is megjelölők esetében a legalacsonyabb sorszámú indok alapján.

Ezzel szemben több országban (Svédország, Kanada, Ausztrália, valamint 1994 óta az Egyesült Államok) további kritérium, hogy a válaszadó készen álljon – azonnal vagy négy héten belül – az elhelyezkedésre; nem állítják hierarchikus rendbe az indokokat, hanem vagy eleve a fő indokot tudakolják (Kanada, Írország, Svédország, 1983 óta Kanada), vagy az indokot (Japán, Norvégia); van, ahol csak a megfelelő munkaalkalom hiánya számít reményvesztettségi indoknak (Norvégia), s csupán Ausztráliában és Írországban értelmezik a reményvesztettségi indokokat az Egyesült Államok 1994 előtti gyakorlatához hasonlóan tágan; Kanadában és 1994 óta az Egyesült Államokban csak az minősülhet reményvesztettnek, aki az elmúlt négy hétben nem, az elmúlt hat hónapban viszont – Ausztráliában az elmúlt négy hétben – keresett állást, s Kanadában ez esetben is csak akkor, ha jelenleg azért nem keres, mert úgy véli, nincs betölthető állás; az országok egy részében előbb azt kérdezik meg, szeretne-e az illető elhelyezkedni, s ezután

[3] 17 országra kiterjedő áttekintést ad a minősítési eljárásokról az *OECD* [1995] 2. *B* melléklete.

tudakolják a kereséstől való tartózkodásának indokát, míg másutt fordított a kérdések sorrendje stb.

Az egyes országok reményvesztettségi statisztikáinak közös vonásaként eszerint az elvi egyetértésen túl az emelhető ki, hogy a reményvesztettség *legkézenfekvőbb* változatait igyekeznek megragadni.[4] Elsősorban azt a változatot, amikor az állástalanná vált személy egy idő után feladja a hiábavaló álláskeresést, és háztartásában eltartottá válik (esetleg háztartásának más tagját késztetve ezzel, pótlólagos dolgozóként, a munkaerő-állományba való belépésre). Ez az a változat, amelyet a reményvesztett dolgozó fogalmához leginkább társítani szoktak, s amelyet rendszerint úgy gondolnak el, mint amelyet elbocsátást követő tartós vagy tartósnak ígérkező munkanélküliség előz meg. Az elhelyezkedés kilátástalanságába ilyen módon beletörődők azok, akiket a reményvesztettség statisztikai értelmezése elsősorban szem előtt tart, s akik leginkább megfelelhetnek a korábbi álláskeresés nemzetközileg bővülő körben alkalmazott legszigorúbb kritériumának.

Az *ellenkező* póluson azok a legkevésbé nyilvánvaló esetek állnak, amelyek nem jelennek meg sem a reményvesztettségi, sem a munkanélküliségi statisztikákban. Ilyenek például a munkanélküliség elől nyugdíjazásba menekülők: a mai nemzetközi statisztikai gyakorlatban akkor sem minősülnek sem reményvesztettnek, sem munkanélkülinek, ha készek nyugdíjuk szüneteltetése árán is a munkavállalásra. Hasonló a helyzet azokkal az elhelyezkedni szándékozó és arra kész inaktív egyénekkel, akik munkalehetőség híján nappali iskolai továbbtanulással vagy felnőttképzésben való részvétellel késleltetik az álláspiacra való be- vagy visszalépést. Még ha aktívan keresnek is állást, elhelyezkedésre való készenlét hiánya címén a munkaerő-állományban részt nem vevők közé sorolódnak, s még csak nem is reményvesztettként – függetlenül attól, hogy akadhatnak közöttük, akik megfelelő munkaalkalomhoz jutva készek lennének abbahagyni a tanulmányaikat.

A két pólus közötti esetek minősítésében mutatkozó nemzeti sajátosságok pontos hatását lehetetlen felbecsülni, különösen, mert e sajátosságok mögött nemzeti mentalitásbeli és intézményi különbségek is állhatnak. (Például hogy az elhelyezkedési szándék meghiúsulása mennyiben számít szégyellni való egyéni kudarcnak, s mennyiben ildomos e kudarcért a körülményeket kárhoztatni; mennyire befolyásolja a munkanélküli-járadékra jogosult megkérdezetteket válaszaikban az a – jogos vagy indokolatlan – aggodalom, hogy elhelyezkedési szándékuk vagy készenlétük megszűntének megvallásával elveszíthetik járadékukat[5] stb.). Az egy-egy országon *belüli* változékonyság jelentőségét viszont szemlélteti, hogy az Egyesült Államokban 1993-ban az akkor érvényes minősítési kritériumok helyett az 1994-től érvényes kritériumokat alkalmazva, felénél kevesebb lett volna a reményvesztett dolgozó.[6] A reményvesztettség mértékének és alakulásának nemzetközi összehasonlításában mindenesetre – mint minden ilyen tárgyú publikáció szerzői nyomatékosan figyelmeztetnek – roppant elővigyázatosságra van szükség.

[4] Közös vonás még, de a munkanélküliek számbavételét is jellemzi, hogy a statisztikai minősítés nincs tekintettel az elhelyezkedni kívánók bérigényére. Pedig bérigényük realitásának mérlegelése híján a *reményvesztettek* elhelyezkedési szándékának komolysága még kevésbé vehető készpénznek, mint az aktív álláskeresés ismérve alapján a munkanélkülieknek minősülőké.

[5] Ez lehet *egyik* oka annak, miért mutatkozik az ökonometriai vizsgálatokban a járadékjogosultság a munkanélküliségből való kiáramlás valószínűségét csökkentő hatásúnak. (Egy másik kézenfekvő oka a járadék rezervációs bért növelő hatása.) Lásd például *Barron–Mellow* [1981].

[6] Lásd *OECD* [1995].

Reményvesztett dolgozók az elméletben – munkaerő-piaci „világképek" és fogalomértelmezési változatok

Akárcsak a statisztikában, a munkaerőpiac elméletében sem alakult ki a reményvesztettség fogalmának egységes értelmezése. Sőt, e fogalom elméleti tartalma annyiban még problematikusabb is, hogy különféle értelmezési változataihoz nem kapcsolódnak pontos definíciók. Ráadásul nem tartozik a gyakran használt szakterminusok közé, így pusztán a szövegkörnyezetek tanulmányozásából, amelyekben felbukkan, csak részlegesen és feltételesen bogozható ki az értelmezése. Célszerű ezért azt *is* megvizsgálnunk, milyen értelmezés ad*ható* e fogalomnak a különféle elméleti modellek kontextusában, függetlenül attól, milyen gyakorisággal szokott ott előfordulni maga az elnevezés.

A fogalomrekonstrukció e kettős útját járva a reményvesztettség három, más-más „világképű" munkaerőpiaci modellekbe illeszkedő értelmezési változata körvonalazódik előttünk, amelyek – mint az *1. táblázatból* kitűnik – karakterisztikusan különböznek egymástól jelentéstartalmukban és elemzési státusukban.

1. táblázat

A reményvesztett dolgozó fogalmának elméleti értelmezésváltozatai

Elemzési státus \ Jelentéstartalom	Metaforikus (képletes)	Formális (külsőleges)	Szubsztantív (lényegi)
Narratív (elbeszélő)	I.	?	?
Interpretatív (magyarázó)	?	II.	III.

Megjegyzés: A kérdőjeles cellák által reprezentált értelmezési változatok az általunk ismert munkaerőpiaci teóriák egyikébe sem tűnnek beilleszthetőnek.

I. Egyik változatában a reményvesztettség megjelölés *metaforikus-narratív* kategória; ebben a stilisztikai célzatú képletes jelentésváltozatban találkozhatunk vele leginkább, elsősorban *statikus munkaerő-kínálati* modellekben. A reményvesztettség tartalmi ismérvei itt semmiben sem különböznek a gazdasági inaktivitáséitól – ironikusan szólva, „a reményvesztettség mint állapot a gazdasági inaktivitás állapotának általános fogalmán belül az a változat, amelynek nincsenek *differentia specificái*". Tudniillik a reményvesz*tettség* megjelölés itt eleve nem a gazdasági inaktivitás egy sajátos alesetének megragadására (más aleseteitől való megkülönböztetésére) szolgál, hanem az egyén gazdaságilag aktív, majd gazdaságilag inaktív állapota mint két állókép közötti átmenet – a „reményvesz*tés*" – kvázitörténetté kikerekített elbeszélésének szófordulata.

II. Másik jelentésváltozatában *formális-interpretatív* fogalom. Reményvesztett („marginális-átmeneti" munkavállaló) az a dolgozó, akinek a számára a gazdasági aktivitás szubjektív értéke éppen csak annyival marad alatta (van fölötte) a gazdasági inaktivitás szubjektív értékének, hogy a munkavállalási feltételek – főként a bérek és az álláshoz jutási esélyek – konjunkturális javulása (romlása) vagy egyéb, éppen tanulmányozni kívánt – szezonális, szabályozási stb. – feltételek módosulása odacsábíthassa az álláspiacra (eltaszíthassa az álláspiactól). Ez az értelmezés különösen a munkaerő-kínálat *életciklus-*

modelljeinek, illetőleg az *álláskeresési* modelleknek[7] a kontextusában kézenfekvő. Hogy a gazdasági aktivitás és inaktivitás szubjektív értéke közötti eltérésnek hol van az a küszöbe, ameddig még a gazdasági inaktivitás reményvesztettségként minősítendő állapot, ezekben a modellekben a vizsgálat céljának megfelelően kalibrálható – a gazdasági aktivitás konjunkturális ingadozásainak tanulmányozásakor például e küszöbérték: a munkavállalási feltételek konjunkturális hullámzásainak mértéke.

III. Végül, harmadik értelmezési változatában a reményvesztettség *szubsztantív–interpretatív* kategória, amely a reményvesztettséget – eltérően az előbbi értelmezésváltozattól – a ténylegesen létező munkaerőpiacok eredendően nem kompetitív működésében gyökerező s nem csupán mennyiségileg-fokozatilag, hanem minőségileg sajátszerű állapotként fogja fel. Reményvesztett az, akinek a számára a gazdasági aktivitás szubjektív értéke meghaladja a gazdasági inaktivitás szubjektív értékét, s ezért hajlandó lenne a hasonló termelékenységű dolgozókénál akár alacsonyabb bérért is munkát vállalni – mégsem alkalmazzák. A reményvesztettség fogalmának ilyen értelmezése leginkább a munkaerő-piaci *diszkrimináció*, a *belső munkaerőpiac*, a *hatékony bér* és a *bennfentes–kívülálló*-ellentét modelljeinek, illetőleg bizonyos munkerő-piaci *jelzés-* és *szűrés*teóriáknak a kontextusába illeszkedik, amelyek mindegyikében a ténylegesen létező munkaerőpiacok (Kornai-féle értelemben vett) *normál egyensúlyi* állapotukban túlkínálatos és „állásadagolásos" jellege képeződik le.[8] (Ti. hogy a kialakult bérszinteken a hasonló potenciális termelékenységű dolgozók közül egyesek munkaalkalomhoz juthatnak, mások alacsonyabb bérigényük ellenére sem – szemben, mondjuk, egy olyan utópisztikus munkaerőpiaccal, ahol a munkaalkalmak állásigénylők közötti elosztása *a)* egyensúlyi bérszinteket eredményező árverésben vagy *b)* globális álláshelyhiány közepette ugyan, de sorshúzással dőlne el.)

E két utóbbi értelmezés ugyanakkor a reményvesztettségnek nem egymást kizáró, hanem egymást jól kiegészítő (komplementer) értelmezési változatai. Egyrészt, amíg a *szubsztantív–interpretatív* értelmezés a reményvesztettek *normál* állományának nagyságát és szociodemográfiai összetételét – a ki- és beáramlások egyensúlyi egyenlegét –, illetőleg ezek trendszerű vagy sokkszerű eltolódásait segíthet megvilágítani, addig a *formális–interpretatív* értelmezés a reményvesztettek közé való be- és a közülük való kiáramlások *konjunkturális* (szezonális, szabályozási stb.) eredetű *hullámzásait,* s az e hullámzásokból fakadó állományingadozásokat és összetétel-eltolódásokat. Másrészt, a két értelmezési változat kombinálódhat is egymással *szegmentált* munkaerőpiacokon, ahol a felső szegmentum „jó" álláshelyeiből gazdasági pangáskor kiszorulók – legalábbis a pan-

[7] A munkaerő-kínálat *életciklus*modelljeiben az egyének megkülönböztetik a munkaerő-piaci feltételek átmeneti hullámzásait a tartós változásoktól, s munkaerő-piaci részvételük időzítésével tudatosan igyekeznek e hullámzásokat a maguk javára kihasználni: a feltételek rosszabbodásakor csökkentik, fellendüléskor növelik munkaerő-piaci részvételüket. Az *álláskeresési* modellekben az egyének akkor döntenek a munkaerőpiacra való belépés mellett, ha az álláskeresés várható hozama meghaladja az álláskeresés haszonáldozatköltségét, s miután pangó munkaerőpiacon az álláskeresés kisebb várható hozamú s ugyanakkor költségesebb, egy részük felhagy a kereséssel: kivonul a munkaerőpiacról.

[8] Gondolunk itt *1.* a munkáltatók, a munkavállalók és/vagy a vevők bizonyos munkavállalói csoportok tagjaival szembeni *előítéletén* alapuló, illetőleg *kínálatoldali* okból adódó (monopszón helyzetű munkáltatókkal szembesülő munkavállalói csoportok eltérő bérrugalmasságú munkaerő-kínálata miatt), valamint a munkáltatók tökéletlen informáltsága folytán előálló *statisztikai* diszkrimináció teóriáira; *2.* az éppen foglalkoztatottak külső álláspályázók versenyével szembeni viszonylagos védettségét a munkáltatók *teljesítmény*fokozásra és/vagy *munkaerőcserélődés*-mérséklésre és/vagy *álláspályázóállomány*-javításra irányuló törekvéséből és/vagy az éppen állásban lévő dolgozók állásban nem lévőkkel *nem szolidáris* magatartásából eredeztető belsőmunkaerőpiac-, hatékonybér- és insider-outsider-elméletekre; végül pedig *3.* a munkaerő-piaci jelzés- és szűréselméleteknek arra a változatára, amelyik szerint a munkáltató – „olcsó húsnak híg a leve" alapon – hajlamos az álláspályázók potenciális *termelékenységére* a *bérigényükből* következtetni. Bár e teóriák mindegyike az „egyensúlyi feletti bérszint és állásadagolás" szindrómájának módszertani individualista magyarázatkísérlete, e címszószerű áttekintésükből is nyilvánvaló, hogy egymást *nem teljesen átfedő munkavállalói* csoportoknak a reményvesztettsége következik belőlük.

gási periódus várható tartamára – inkább maradnak állástalanok, semhogy osztozniuk kelljen az alsó szegmentum alacsony társadalmi státusú állásait betöltőinek a sorsában. (Lásd *Blinder* [1988].)

Visszautalva végül a reményvesztettség előző alfejezetben ismertetett statisztikai kritériumaira, nem nehéz felfedezni, hogy e kritériumok nem efféle komplementer elméleti értelmezéseket egyesítő, hanem *eklektikus* reményvesztettség-fogalmak operacionalizálására irányuló kísérletek termékei, amelyekben a reményvesztettség itt körvonalazott értelmezési változatainak elemei *ad hoc* módokon kombinálódnak.

Reményvesztett dolgozók a statisztikai tények tükrében – a munkaerő-állomány számkivetettjei?

Áttekintésünket két nagyszabású nemzetközi összehasonlító vizsgálat legfontosabb megfigyeléseinek ismertetésével zárjuk. Az egyik hét OECD-tagország 1984–1985. évi, a másik tizenhét ország 1992–1993. évi adataira támaszkodott (*OECD* [1987] és [1995]).

E vizsgálatok szerint a reményvesztett dolgozók *száma* az országok nagy többségében csupán harmad-negyedakkora, mint a munkanélkülieké, s csak a legalacsonyabb munkanélküliségű egy-két országban közelíti meg a munkanélküliek számát. A munkanélküliségi ráta általános emelkedésének hatását kiszűrve, létszámukban sehol sem tapasztalható egyértelmű *trendszerű* változás, *konjunkturális* ingadozás viszont szinte mindenütt, bár gyengébb, mint a munkanélküliek számában. A reményvesztettség gyakoribb és konjunktúraérzékenyebben alakul a nők körében.

Reményvesztettségük okaként az „egyéni indokokkal" szemben szinte mindenütt és mindig „álláspiaci tényezőkre" hivatkoznak többen. Az okok megoszlása nem mutat trendszerű eltolódást, ciklikus ingadozást is csak kivételképpen.[9] Nemek között nincsen érdemleges különbség a reményvesztettség indokolásában.

Kevésbé egyöntetűek a tapasztalatok a reményvesztettséget megelőzően betöltött legutóbbi *állásból* való kikerülés okát illetően. Az országok egyik felében „nem gazdasági", másik felében „gazdasági okok" dominálnak, az előbbiekben nem mutatkozik az okok megoszlásában konjunkturális ingadozás, az utóbbiakban – különösen a férfiak körében – igen; legutóbbi állásukból való kikerülésüket a reményvesztettek mindenütt nagyobb arányban tulajdonítják gazdasági okoknak, mint a munkaerő-állományon kívüli többi elhelyezkedni kívánó állástalan, ez a különbség azonban az utóbbi országokban jóval nagyobb.

A reményvesztett dolgozók számának cikluspárhuzamos ingadozása s az álláspiaci tényezőkre való hivatkozás túlsúlya egyaránt azt sugallja, hogy viszonylag erős – a munkaerő-állományon kívüli többi (elhelyezkedésre készen nem álló) elhelyezkedni kívánónál szorosabb, a munkanélküliekhez hasonlóan szoros – szálakkal kötődnek a munkaerőpiachoz: túlnyomórészt álláspiaci okokból hagyván el a munkaerőpiacot, várják az alkalmat, hogy az álláspiaci feltételek javulása esetén visszalépjenek a munkaerő-állományba. Ezt a feltételezést azonban, amely mindmáig rányomja a bélyegét a reményvesztettséggel kapcsolatos közgazdasági gondolkodásra, sem az 1983–1884., sem az 1992–1993. évi adatok részletesebb elemzése nem támasztja alá.

[9] Ilyen kivétel az Egyesült Államok, ahol emellett – mint *Finegan* [1981] megállapítja – ciklusérzékenység tapasztalható az „egyéb egyéni okként" elégtelen iskolázottságukra, szaktudásukra hivatkozók számában is, feltehetőleg mert a munkanélküliség csökkenésekor a munkáltatók e tekintetben enyhítenek a felvételi követelményeiken. (A reményvesztettek számának és a reményvesztettségi okok megoszlásának konjunkturális ingadozásaira többen már az 1970-es években felfigyeltek – az Egyesült Államokra lásd például *Flaim* [1973], illetve *Ondeck* [1978] hasonló módszerrel makroadatokon végzett vizsgálatait, illetőleg az Egyesült Királyságra *Wachter* [1977] ugyancsak makroadatokat elemző munkáját.)

Először is, a gazdasági pangás periódusaiban reményvesztetté *válók* között rendszerint nemhogy – mint e feltételezés alapján várnánk – nagyobb volna, kisebb azok aránya, akik utólagos beszámolójuk szerint a közelmúltban *állásban* voltak, mint a *teljes* reményvesztett állományban.

Elvileg elképzelhető ugyan, hogy elhúzódó recesszió kezdetén állásukat elveszítő egyének azután válnak reményvesztetté, hogy előbb hosszú időn át hiába próbálkoztak álláskereséssel, s ezért nem számolhatnak be közelmúltbeli állásról. Ezt valószínűsíti, hogy a reményvesztetté válóknak eleinte valóban az arányosnál nagyobb hányada kerül ki azok közül, akik nemrégiben még állásban voltak, s a pangás későbbi időszakában, fokozatosan csökken ez a hányad a reményvesztett állományon belüli arány alá. Csakhogy a recessziós időszakok új reményvesztettjei között azok aránya is éppen csak eléri a teljes reményvesztett állományon belüli arányt, akik közelmúltbeli állás*keresésről* számolnak be. Azt is figyelembe véve, mennyire könnyű álláskeresőnek számítani,[10] ezek a megfigyelések inkább a munkaerőpiachoz való laza kötődésre vallanak.

Másodszor, a reményvesztettek munkaerő-piaci kötődésével kapcsolatos feltételezéseket a reményvesztettek köréből való *ki-* és az oda való *beáramlások* féléves időközönkénti nyomon követése sem erősíti meg.

Gazdasági státusuk *későbbi* alakulása tekintetében a reményvesztettek – szemben a munkanélküliek és a reményvesztettek számának konjunkturális ingadozásai közötti pozitív kapcsolat sugallta feltételezéssel – viselkedési és statisztikai jegyeikben kevéssé hasonlítanak a munkanélküliekhez, és kevéssé különböznek a munkaerő-állományon kívüli többi elhelyezkedni kívánótól. Ez utóbbiakhoz hasonló valószínűséggel – bár kisebb sikereséllyel – lépnek be a későbbi megfigyelési időpont(ok)ig a munkaerőpiacra. Belépésük valószínűsége kisebb, mint ez utóbbiakon belül azoké, akik ugyan nem állnak készen az elhelyezkedésre, de vagy korábban kerestek állást, vagy iskolai tanulmányaik befejezése előtt állnak.

Ami a reményvesztett státusba való *be*áramlást illeti, igaz ugyan, hogy minél hosszabb munkanélküliséget követ a munkaerő-állományból való kiválás, annál nagyobb arányban jelent reményvesztetté válást, ami a sikertelen álláskeresés jelentőségét sugallja a reményvesztetté válásban.[11] Ezt azonban szembesíteni kell azzal a további megfigyeléssel, hogy egyrészt a reményvesztettek csekély hányada található legközelebb is a remény-

[10] *Hughes–McCormick* [1990] ennek tudják be, hogy szemben az álláskeresés munkáltatói kapcsolatfelvételt is igénylő, költségesebb változataival, az ennél jóval tágabb ILO-definíció szerinti álláskeresés – legalábbis az általuk vizsgált Egyesült Királyságban – csak kétévi munkanélküliséget követően esik hirtelen vissza. (E tágabb definíció az állásajánlatokról való tájékozódás közvetlen ráfordításokat alig igénylő, a munkaerő-felmérések számára gyakorlatilag ellenőrizhetetlen és a munkaerőpiac állapotát közvetlenül nem befolyásoló olyan változatait is magában foglalja, mint például az újságok álláshirdetéseinek böngészése vagy a rokonoktól, ismerősöktől való tudakozódás. Kérdéses, vajon e változatok valóban elfogadható bizonyossággal tanúsítják-e az elhelyezkedési szándék komolyságát, s nem pusztán a bérajánlatok eloszlásáról való előzetes tájékozódást szolgálják – esetleg csupán a család és ismerősök elvárásainak való formális megfelelést.) Elgondolkodtató a hivatkozott tanulmánynak az a megfigyelése is, hogy az összes elhelyezkedni kívánó és kész egyének körében az ILO-definíció szerinti álláskeresési ráták nem hogy – mint várnánk – alacsonyabbak lennének, valamivel magasabbak a depressziós övezetekben.

[11] A munkanélküliség időtartamának és az álláskeresés sikerességének negatív kapcsolata ugyanakkor éppúgy fakadhat abból, hogy *szaktudás-leépülés* vagy a tartós munkanélküliség *stigmatizáló* hatása (munkáltatói diszkrimináció) folytán a hosszabb ideje munkanélkülieknek nehezebb állásajánlathoz jutniuk – romlik az álláskeresésük termelékenysége –, mint abból, hogy a jobb elhelyezkedési esélyű és mozgékonyabb, illetőleg eltökéltebb elhelyezkedési szándékú s ezért intenzívebb álláskeresést folytató munkanélküliek gyorsabban álláshoz jutnak, s főként *eleve kisebb* elhelyezkedési valószínűségű egyének maradnak tartósan munkanélküliek. (Lásd például *Hughes–McCormick* [1990].) Ugyancsak efféle szelekciós torzítás magyarázhatja a munkanélküliségi időtartam és a rezervációs bér pozitív kapcsolatának paradoxonát: miután az alacsonyabb rezervációs bérű munkanélküliek jutnak hamarabb munkalehetőséghez, a hosszabb időn át munkanélküliek nagyobb valószínűséggel kerülnek ki a magasabb rezervációs bérű egyének közül.

vesztett dolgozók között. Másrészt az álláskereséssel felhagyó munkanélküliek döntően nem reményvesztettként kerülnek ki a munkaerő-állományból, s nagyobb részük később elhelyezkedési szándékot sem jelez.[12]

Az ismertetett eredmények komoly kétségeket támasztanak az iránt, hogy a nyugati országok statisztikáiban reményvesztettnek minősített dolgozók (különösen ahol e minősítésnek nem kritériuma a korábbi álláskeresés és/vagy közelmúltbeli állás) elfogadhatóan reprezentálnák az inaktív lakosság munkaerőpiachoz leginkább kötődő és/vagy a munkaerő-állományból gazdasági okok folytán kiszorult csoportját. Tekintettel e csoportok hiteles azonosításának bevezetőnkben jelzett nagy gazdaság- és foglalkoztatáspolitikai horderejére, e kétségek miatt is sürgető feladat a statisztikailag megragadható reményvesztettség mai magyarországi tartalmának tényszerű vizsgálata.

Hivatkozások

Barron, J. M.–Mellow, W. [1981]: Changes in labor-force status among the unemployed. Journal of Human Resources, 16. évf. nyári sz. 427–441. o.

Blinder, A. S. [1988]: The challenge of high unemployment. American Economic Review, Papers and Proceedings, 78. évf. májusi sz. 1–15. o.

Clark, K. B.–Summers, L. H.[1979]: Labour market dynamics and unemployment: a reconsideration. Brookings Papers on Economic Activity, 1. sz. 13–60. o.

Finegan, T. A. [1981]: Discouraged workers and economic fluctuations. Industrial and Labor Relations Review, 35. évf. 1. sz. 88.102. o.

Flaim, P. A. [1973]: Discouraged workers and changes in unemployment. Monthly Labor Review, 96. évf. 3. sz. 8–16. o.

Hughes, G.–McCormick, B. [1990]: Measuring unemployment and cyclical participation in the British labour market. Scandinavian Journal of Economics, 92. évf. 2. sz. 247–269. o.

Mincer, J. [1966]: Labor-force participation and unemployment: a review of recent evidence. Megjelent: *Gordon R. A.–Gordon, M. S.* (szerk.): Prosperity and Unemployment, John Wiley and Sons, New York.

Mincer, J. [1971]: Determining who are the hidden unemployed. Monthly Labor Review, 96. évf. 3. sz. 27–30. o.

Mortensen, D. T. [1986]: Unemployment insurance and job search decisions. Industrial and Labor Relations Review, 30. évf. 7. sz. 505–517. o.

OECD [1987]: On the margin of the labour force: an analysis of discouraged workers and other non-participants. Employment Outlook, 6. fejezet, 142–220. o.

OECD [1995]: Supplementary measures of labour market slack: an analysis of discouraged and involuntary part-time workers. Employment Outlook, 2. fejezet, 44–97. o.

Ondeck, C. M. [1978]: Discouraged worker's links to jobless rate reaffirmed. Monthly Labor Review, 102. évf. 10. sz. 40–42. o.

Wachter, M. L. [1977]: Intermediate swings in labour force participation. Brookings Papers on Economic Activity, 2. sz. 543–576. o.

[12] Az Egyesült Államok adatait vizsgálva *Clark–Summers* [1979] már korábban felfigyeltek arra, hogy az egyes munkaerő-felméréseket követően a munkaerő-állományt elhagyó munkanélkülieknek csupán hatodahetede minősül a későbbi felmérésekben reményvesztettnek.

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. április (379–394. o.)

SZABÓ MIKLÓS

Együttélő nemzedékek, generációk közötti transzferek, játékelmélet

A cikk a nyugdíj irodalmának néhány, elmélettörténeti szempontból alapvető jelentőségű modelljét mutatja be, amelyek rávilágítanak az irodalomban a felosztó-kirovó rendszerek leglényegesebb tulajdonságaira, illetve hiányosságaira. Az irodalomban sokszor a „generációk közötti transzferek" megközelítéseként (*intergenerational transfer approach*) emlegetik ezt a modellcsaládot. A szerző viszonylag részletesen tárgyalja a samuelsoni alapmodellt, amelyre rengetegen hivatkoznak, mindig másmás indokkal. Sok tanulsággal szolgált a Samuelson–Lerner-vita, amely amellett, hogy felszínre hozta az eredeti modell néhány hiányosságát, más, nagyobb lélegzetű kérdéseket is felvetett (igazságosság, közgazdaságtan és matematika viszonya stb.). A szerző a valamilyen értelemben optimális rendszerek vizsgálata után a téma leíró, pozitív megközelítéseit mutatja be, különös tekintettel a Greene által vázolt koncepcióra. Az írás harmadik, záró része az együtt élő nemzedékek modellcsaládjának játékelméleti megközelítését próbálja vázolni, a jelenlegi nyugdíjreformra vonatkozó néhány megjegyzés kíséretében.*

A nyugdíjvita lényegében lezártnak tekinthető. Sokan sokféle dolgot mondtak már el a reformok kapcsán, és úgy tűnik, hogy az önkormányzati oldal és mellettük igen sok komoly elméleti közgazdász véleménye vereséget szenvedett.[1] Ennek számos – most nem részletezendő – összetevője lehet. Ami azonban furcsának tűnt, hogy a vita néhány szereplője a saját álláspontjának védelmezésekor magabiztosan hivatkozott bizonyos elméleti eredményekre.[2] Rengeteg, a piacosítás mellett tett javaslatot például egy megfelelően megreformált felosztó-kirovó rendszer is meg tudná valósítani. Ez az írás nem képes, de nem is kíván a közelmúlt nyugdíjvitáihoz kapcsolódni. Sokkal inkább elmélettörténeti ihletettségű. A nyugdíjrendszerrel kapcsolatban igen komoly szakadékot látok a közgazdasági elmélet és a közvetlen gazdaságpolitikai gyakorlat között. A problémák akkor kezdődnek, amikor egyes döntéshozók előhozakodnak bizonyos eredményekkel, amelyekre azonban az adott közgazdasági modell feltételeinek szándékolt vagy nem szándékolt elhallgatásával hivatkoznak. A társadalombiztosítás problémakörét ugyanakkor igen régóta tanulmányozzák a közgazdaságtanon belül.

A továbbiakban Kenneth V. Greene tipológiáját felhasználva vizsgálom a generációk

* Mindenekelőtt *Augusztinovics Máriának* tartozom köszönettel, aki már több éve támogatja a témakörben folyó kutatásaimat. Az írás korábbi változatához fűzött megjegyzéseiért hálás vagyok *Gömöri Andrásnak, Simonovits Andrásnak* és *Trautmann Lászlónak*. Az esetleges hibákért a felelősség kizárólag engem terhel.

[1] Néhány írás, a teljesség igénye nélkül: *Augusztinovics* [1993], *Augusztinovics-Martos* [1995], *Bod* [1992], *Réti* [1995], illetve *Pension Systems and Reforms* [1997].

[2] Többek között néhány ilyen félreértést tisztáz *Simonovits* [1994], [1995].

Szabó Miklós a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem Ph.D. hallgatója.

közötti transzferek kérdését. Ő élesen kettéválasztotta a probléma pozitív, illetve normatív megközelítési módját. A normatív megközelítés képviselői valamilyen szempontból optimális társadalmi „szerződést"[3] kerestek. Épp az optimalitási kritérium volt azonban az, amiben a felek nem tudtak megegyezni. Greene megkísérelte lerakni a generációk közötti transzferek pozitív elméletének alapjait, amelyhez a rawlsi igazságosságkoncepciót hívta segítségül (*Greene* [1974]).

A generációk közötti transzferek normatív elmélete

Az alapmodell

A nyugdíjirodalom talán legtöbbször hivatkozott írása Paul Samuelson nevéhez fűződik (*Samuelson* [1958]), aki ezzel útjára indította az együttélő nemzedékek (*overlapping generations*) modellcsaládját. Ahogy a cikk címe is jelzi, a „kamatok tiszta fogyasztási kölcsön modelljét" vizsgálta. A kiinduló probléma az volt, hogyan lehetne egyensúlyi feltételeket találni egy racionális fogyasztó életpálya-fogyasztási-megtakarítási viselkedésére. Az elmélettörténeti korrektség kedvéért meg kell jegyezni, hogy a kérdés már korábban foglalkoztatott olyan tudósokat, mint Böhm-Bawerk, Fisher vagy éppen Harrod, aki a jelenségre a „domború megtakarítás" (*hump saving*) fogalmat használta (a probléma egyszerű megfogalmazását lásd Modigliani [1988]).

Samuelson az emberi életpályát három részre bontotta: az emberek két időszakon keresztül dolgoznak, és egy-egy egységnyi terméket (csokoládét) állítanak elő, majd a harmadik időszakban nyugdíjasként már nem termelnek. A fogyasztói preferenciák leírásakor Samuelson azzal a feltételezéssel élt, hogy mindenkinek (azaz minden generációnak) ugyanolyan az ízlése, és mindenki ugyanazzal a hasznossági függvénnyel jellemezhető, továbbá, hogy a preferenciák „jól viselkednek". Fontos feltétel még, hogy nincsenek tartós javak, az egyetlen jószág a csokoládé, nem lehetséges a „természettel való csere".

A legegyszerűbb az ún. stacionárius eset, amikor minden generáció ugyanannyi tagból áll, azaz $B_t = B$. Mivel minden termelő egy egységnyi terméket állít elő, ezért a társadalmi össztermék $B + B$. Jelölje $R_t = 1 / (1 + i_t)$ a t-edik és a $(t + 1)$-edik időszak termékei közötti diszkontrátát, ahol i_t a t-edik időszak kamatlába. Szokásos értelmezésben R_t a holnapi csokoládé árát jelöli a mai csokoládéban kifejezve. A kérdés az, melyek lesznek az egyensúlyi $...R_t, R_{t+1}, ...$ értékek?

A t-edik időszakban születetteknek a következő költségvetési egyenlettel kell szembenézniük:

$$C_1 + C_2R_t + C_3R_tR_{t+1} = 1 + 1R_t + 0R_tR_{t+1}.$$

Ez az egyenlet lényegében azt állítja, hogy az életpálya-fogyasztás diszkontált értékének meg kell egyeznie a termelés diszkontált értékével. Innen adódnak a „keresleti" függvények:

$$C_i = C_i(R_t, R_{t+1}) \qquad (i = 1, 2, 3).$$

Mivel beruházás nem lehetséges, felírhatjuk a megtakarítási függvényeket, amelyek tulajdonképpen a „túlkeresletet" (pontosabban annak mínusz egyszeresét) mutatják:

$$\begin{aligned} S_1 &= S_1(R_t, R_{t+1}) = 1 - C_1(R_t, R_{t+1}) \\ S_2 &= S_2(R_t, R_{t+1}) = 1 - C_2(R_t, R_{t+1}) \\ S_3 &= S_3(R_t, R_{t+1}) = 0 - C_3(R_t, R_{t+1}). \end{aligned}$$

[3] Mint azt a későbbiekben majd látni fogjuk, ez nem minden esetben jelent valamilyen explicit szerződést.

A költségvetési egyenlet a megtakarításokkal felírva:

$$S_1(R_t, R_{t+1}) + R_t S_2(R_t, R_{t+1}) + R_t R_{t+1} S_3(R_t, R_{t+1}) = 0.$$

Az egy időszakkal később születettekre hasonlóan adódnak a megtakarítási függvények, $S_i(R_{t+1}, R_{t+2})$ alakban. A piactisztítás feltétele az lesz, hogy a közösség egészére nézve a teljes megtakarításnak nullát kell adnia minden periódusban.[4] A t-edik időszakban B_t fiatalból, B_{t-1} középkorúból, valamint B_{t-2} nyugdíjasból áll a társadalom, ezért az egyensúlyi feltétel a következőkező:

$$B_t S_1(R_t, R_{t+1}) + B_{t-1} S_2(R_{t-1}, R_t) + B_{t-2} S_3(R_{t-2}, R_{t-1}) = 0 \; \forall t - re.$$

Látható, hogy minden időszakra az egyensúlyi feltételben szerepelni fognak az adott időszak előtti és utáni diszkontráták is, ezért valamilyen egyszerűsítő feltétellel kell élnünk. Először nézzük a stacionárius esetet! Ekkor ... $= B_{t-1} = B_t = B_{t+1} = \ldots = B$, ami egy adott konstans, illetve ... $= R_{t-1} = R_t = R_{t+1} = \ldots =$ R, az ismeretlen diszkonttényező.

Az egyensúlyi feltétel ekkor:

$$BS_1(R,R) + BS_2(R,R) + BS_3(R,R) = 0.$$

Az egyensúlyi értékek között biztosan szerepel az $R = 1$, illetve $i = 0$, hiszen a költségvetési egyenletet kielégíti:

$$B[S_1(1,1) + 1S_2(1,1) + 1S_3(1,1)] = 0.$$

Némileg enyhítsük a feltételeket, és tekintsünk egy olyan népességet, amely exponenciálisan növekszik! Ekkor $B_t = B(1 + m)^t$. Legyen továbbra is ... $= R_{t-1} = R_t = R_{t+1} =$ ... = R egy ismeretlen állandó. Az egyensúlyi feltétel ekkor:

$$B(1 + m)^t S_1(R,R) + B(1 + m)^{t-1} S_2(R,R) + B(1 + m)^{t-2} S_3(R,R) = 0,$$

ahonnan $B(1 + m)^t$-vel egyszerűsítve adódik:

$$S_1(R,R) + (1 + m)^{-1} S_2(R,R) + (1 + m)^{-2} S_3(R,R) = 0.$$

Ha ezt összevetjük a költségvetési korláttal, akkor ebben az esetben egy lehetséges megoldás $B = (1 + m)^{-1}$, vagyis $i = m$. Egy exponenciálisan növekvő fogyasztási-kölcsön gazdaságban létezik olyan egyensúlyi kamatláb, ami a biológiai növekedési rátával egyezik meg.

Egy lehetséges magyarázat a következő. A középkorúak üzletet kötnek a jelenlegi fiatalokkal, hogy azok cserébe a most kapott csokoládéért majd támogatják őket a következő időszakban, amikor nyugdíjasok lesznek (ez persze igen szomorú következménnyel jár az üzlet kitalálásának pillanatában éppen nyugdíjas korosztály számára, hiszen ők már nem tudnak senkivel sem üzletet kötni). A fiatalok többen vannak, ami jobb tárgyalási pozíciót jelent az idősebbek számára – ezt fejezi ki a pozitív kamatláb. A probléma azonban a következő: e logika szerint ugyanis a stacionárius esetben a fiatalok számára negatív megtakarítás adódna az első időszakban [$S_1(1,1) < 0$]. Ha azonban egy olyan hasznossági függvényt vizsgálunk, amely az argumentumaiban (az egyes időszakok fogyasztásaiban) szimmetrikus, akkor $C_1 = C_2 = C_3 = \frac{2}{3}$ adódik, amire $S_1(1,1) = S_2(1,1) = +\frac{1}{3}$, illetve $S_3(1,1) = -\frac{2}{3}$, ez pedig épp ellentmond az előbbi eredménynek.

Tekintsünk most egy olyan gazdaságot, ahol csak *két periódus* létezik[5]! Mindenki egy

[4] Fontos megjegyezni újra, hogy a javak *nem* tartósak, beruházás pedig definíció szerint nem lehetséges.

[5] A teljesség kedvéért meg kell jegyezni, hogy az együttélő nemzedékek modellcsaládját a kétperiódusos esettel szokás jellemezni.

időszakon keresztül dolgozik, majd utána ugyanennyi ideig nyugdíjas. Világos, hogy ekkor lehetetlen az előzőkben vázolt csere, hiszen nincsenek középkorúak, akik maguknál fiatalabbakkal köthetnének üzletet. Vagyis egyetlen egyensúlyi megtakarítási pálya látszik egyensúlyinak: az első időszakban a fogyasztás megegyezik a termeléssel (a megtakarítás zérus), míg a másik időszakban a fogyasztás zérus, hiszen ekkor a nyugdíjas nem termel. Matemaikailag a probléma a következő feltételes szélsőérték feladattal egyenértékű:

$$U(C_1,C_2) = U(1 - S_1, 0 - S_2) \to \max$$
$$S_1 + R_t S_2 = 0.$$

A megtakarítási függvényeknek továbbra is ki kell elégíteniük a költségvetési feltételt:

$$S_1(R_t) + R_t S_2(R_t) \equiv 0 \ \forall R_t\text{-re}.$$

A piactisztító feltétel:

$$0 = B_t S_1(R_t) + B_{t-1} S_2(R_{t-1}), \text{ ahol } t = 0, \pm 1, \pm 2, \ldots$$

Ha $B_t = (1 + m)^t B$, és $R_t = R_{t+1} = \ldots = R$, akkor az utolsó egyenlet átírható a következő alakba:

$$0 = B\left[S_1(R) + \frac{1}{1+m} S_2(R)\right].$$

A költségvetési egyenlettel összevetve adódik, hogy egy lehetséges megoldás lesz $R = (1 + m)^{-1}$, azaz $i = m$, ahol $0 < S_1(R) = -RS_2(R)$. Az eredmény újra a korábban már említett biológiai kamatláb lesz. Fent már levezettük, hogy a kétperiódusos esetben logikailag zárható ki az önkéntes megtakarítás, azaz csak $S_1 = S_2 = 0$ lehetséges, ahol $R = +\infty$. Ezután két kérdés adódik. Egyrészt ez az eredmény hogyan egyeztethető össze a matematikai megoldással, másfelől értelmezhető-e egyáltalán közgazdaságilag?

A döntő különbségnek az tűnik, hogy a három periódusos esetben a fiatal aktívak üzletet köthettek az idősebb aktívakkal, ami a kétperiódusos modellben nem lehetséges. A modellt tehát újra kell fogalmazni, melyhez Samuelson a következő „történetet" ajánlja. Az idők kezdetén B ember született, majd a következő periódusban újra B, és így tovább. A születések tehát konstansak, és tegyük fel, hogy az emberiség örökké él. Az egyensúlyi feltételek a következőképpen alakulnak (B-vel egyszerűsítve):

$$S_1(R_1, R_2) + 0 + 0 = 0,$$
$$S_2(R_1, R_2) + S_1(R_2, R_3) + 0 = 0,$$
$$S_3(R_1, R_2) + S_2(R_2, R_3) + S_1(R_3, R_4) = 0,$$
$$\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots$$
$$S_3(R_{t-2}, R_{t-1}) + S_2(R_{t-1}, R_t) + S_1(R_t, R_{t+1}) = 0.$$
$$\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots$$

Míg az $S_1 \equiv S_2 \equiv S_3 \equiv 0$ matematikailag ugyan értelmes megoldás, közgazdaságilag nehezen értelmezhető. $S_1(1,1)$, $S_2(1,1)$ és $S_3(1,1)$ az első két egyenlet kivételével jó megoldásnak tűnik, úgyhogy reménykedhetnénk, hogy a Láthatatlan Kéz a társadalmi optimum irányába tereli a dolgokat. Erre azonban semmilyen garancia sincs, amit Samuelson az ún. *lehetetlenségi tételben* fogalmaz meg.

Az önkéntes cseréknek nyilvánvalóan kölcsönösen előnyösnek kell lenniük, vagyis, ha A ad valamit B-nek, és B nem ad A-nak közvetlenül semmit, akkor léteznie kell egy C

személynek, akinek *B* ad valamit, és akitől *A* közvetlenül kap valamit. Itt természetesen *C*-t valamilyen „összetett" személyként is értelmezhetjük, nem kell feltétlenül egy emberre gondolnunk. Tekintsünk egy olyan időszakot, ahol $S_1(R_t, R_{t+1})$ és $S_2(R_{t-1}, R_t)$ egyaránt pozitív! Ekkor, ha egy fiatal *A*-t veszünk, ő biztosan ad jószágokat egy időskorú *B*-nek. Ezt nyilván azért teszi, mert arra számít, hogy amikor ő lesz nyugdíjas, akkor valakitől ő is kap javakat. Ez a valaki nem lehet *B*, hiszen addigra *B* már meghal, vagyis csak egy másik *C* személy lehet. A kör akkor zárulna be, ha *B* képes volna adni valamit *C*-nek. *B* azonban csak olyanoknak ajánlhat fel javakat, akik korábban születtek, mint ő. *C* ugyanakkor nála biztosan fiatalabb, vagyis $S_1 > 0$ logikailag lehetetlen. A stacionárius esetben tehát nem érjük el a társadalmi optimumot jelentő biológiai kamatlábat, sőt negatív érték adódik. Belátható az is, hogy a produktív éveknek a nyugdíjasévekhez viszonyított számát növelve még mindig negatív kamatláb adódik, igaz a 0-hoz egyre közelebbi érték.

A fenti elemzés két szempontból mindenképpen tanulságos. Egyrészt rámutat arra, hogy miért lehet szükséges a törvényeknél és a szabad piaci együttműködésnél általánosabb társadalmi szintű egyezmények bevezetése (*social collusions*), másfelől pedig lehetővé teszi, hogy a pénz egyik funkcióját egy új szempontból vegyük figyelembe – *társadalmi szerződésként*, amellyel elérhető az optimális társadalombiztosítás. A megoldás tehát valamilyen társadalmi szerződés kialakítása (hobbesi vagy rousseau-i értelemben), amely kényszerítő erővel bír. Lényegében egy „fogoly dilemmája" típusú helyzettel van dolgunk, ami slágertéma a játékelmélettel foglalkozók körében. A probléma megoldására különböző javaslatok vannak forgalomban. Ilyenek többek között az ún. *aranyszabály*[6] vagy a kanti *kategorikus imperatívusz*[7] (lásd például *Mérő* [1996]), melyeket Samuelson is megemlít.

Adódik egy másik megoldás is: ez pedig a pénz szerepének újrafelfedezése. Samuelson szerint ez olyan tartós jószág, amely a csereeszköz funkciójából adódóan feloldhatja az ellentmondást. Fontos részletkérdés, hogy a pénznek önmagában teljesen értéktelennek kell lennie. Ha tehát az állam vagy bármilyen társadalmi megállapodás bevezetteti a pénzt, akkor a fiataloknak és a középkorúaknak olyan követelés lesz a kezükben, amit idős korukban beválthatnak. Ez természetesen azt is jelenti, hogy a pénz elfogadottságát újra és újra fenn kell tartani, hiszen lehetséges, hogy az új generációk elutasítják a régiek „pénzét".

A pénz működési mechanizmusa a következő. Stacionárius esetben $m = 0$, ekkor ha a pénzkínálat, *M* konstans, a javak mennyisége szintén állandó, ezért várható, hogy az árszínvonal egy idő után beáll egy állandó szintre. A termelők „domború megtakarításai" tehát csak pénzben folynak, amikor nyugdíjassá válnak, akkor ezt az összeget „visszaadják" az akkori fiataloknak, akik biztosítják az ellátásukat (magyarul valamilyen jószágot adnak érte cserébe). Exponenciálisan növekvő (vagy csökkenő) népesség esetén a kibocsátás is $(1 + m)^t$ szerint növekszik. Ha a pénzkínálat állandó, akkor az árak várhatóan $1/(1 + m)^t$ szerint csökkennek. Vagyis minden ma megtakarított dollár egy periódus múlva *m* nagyságú hozamot (reálkamatot) biztosít. Ez pedig nem más, mint a társadalmilag optimális biológiai kamatláb. A legfontosabb következtetés, hogy a pénz *maga* helyettesíthet bármilyen egyéb típusú társadalmi szerződést.

[6] Ezt elsőként i. e. 500 körül Konfucius hirdette, de hasonló gondolat található Platón, Arisztotelész vagy Seneca műveiben. Jézus ugyanezt a következőképpen fogalmazta meg: „Amit akartok, hogy veletek tegyenek az emberek, ti is tegyétek velük."

[7] Immanuel Kant *A gyakorlati ész kritikájában* írta ezeket: „Cselekedj úgy, hogy akaratod maximája mindenkor egyszersmind általános törvényhozás elvéül szolgálhasson."

A Samuelson–Lerner-vita

Samuelson 1958-as modellje világhírűvé vált, és a legtöbb szerző meg is említi a témával foglalkozó cikkében. Mindez természetesen nem jelentette azt, hogy mindenki egyetértett volna a modell következtetéseivel vagy akár csak az alapgondolatával is. Ezek közé tartozott Abba Lerner is (lásd *Lerner* [1959*a*], [1959*b*]).

Lerner modelljében lényegében ugyazokból a feltételekből indult ki, mint Samuelson. Nincsenek tartós javak, így a gazdaság egészére nézve a fogyasztás megegyezik a termeléssel, valamint három korosztály él együtt (fiatalok, középkorúak és időskorúak). Kritikája középpontjában az áll, hogy szerinte Samuelson az „új" jóléti közgazdaságtanra hivatkozva összekeveri egy terméknek különböző korosztályok közötti, illetve ugyanazon egyén életpályáján belüli elosztását[8].

„... egy idősebb embernek odaadni valamilyen jószágot jelképesen annyit tesz, mintha saját magunknak adtuk volna, amikor öregek leszünk." (*Samuelson* [1958] 471. o.)

Lerner szerint éppen ezzel a „jelképes beszéddel" van a probléma. Az elmélet csakis egy adott egyénre vonatkozóan állít bármit is a fogyasztásnak az életpályán belüli elosztásáról. Az alapmodellben azonban nincsenek tartós javak, ezért ez a kérdésfelvetés egyszerűen értelmetlen.

Ha nincs időpreferencia, illetve a fiatalok és az idősek preferenciái között sincs különbség (nincsenek társadalmi preferenciák), továbbá mind a három korosztály esetében a határhaszonfüggvény megegyezik, akkor „az optimális jövedelemelosztásnak *egyenlőnek* kell lennie". Ha nincsenek időpreferenciák, akkor a fogyasztási hitelek egyensúlyi kamatlába csak zérus lehet. Pozitív kamatláb esetén ugyanis túlkínálat, negatív esetén pedig túlkereslet lenne a piacon. Ha pozitív időpreferenciák vannak (azaz a jelenbeli fogyasztás értékesebb a jövőbelinél), akkor a fogyasztás egyenlő elosztása és zérus kamatláb mellett mindenki kölcsön szeretne venni, és minél hamarabb fogyasztani. Ekkor csakis valamilyen pozitív (az időpreferenciát „büntető") kamatláb lenne képes egyensúlyba hozni a keresletet és a kínálatot. Így azonban elmozdulnánk a társadalmilag optimális elosztástól. Az idősebbek számára a fogyasztás határhaszna alacsonyabb lenne, mint a társadalom fiatalabb tagjai számára. Ha 1 kölcsönadott dollár egy időszak múlva már 2 dollárt ér, két időszak múlva pedig 4 dollárt, ahol nyilván $i = 1$ az egyensúlyi kamatláb, akkor 1 dollárnyi jószág elfogyasztásának határhaszna egy fiatal számára éppen kétszer akkora, mint egy középkorú, illetve négyszer akkora, mint egy nyugdíjas számára. Ugyanilyen típusú veszteség adódna negatív kamatláb esetén is, ami a negatív időpreferenciákból adódna.

A veszteség okát a túl magas, illetve túl a alacsony nyugdíjakban kell keresni. Pozitív kamatláb akkor adódik, ha a nyugdíjak olyan magasak, hogy a dolgozók hajlandók kölcsönvenni a jelenlegi fogyasztás növelése érdekében, amit a várhatóan magas nyugdíjból majd visszafizetnek. Negatív kamatláb pedig, fordítva, akkor jön létre, ha a dolgozók lemondanak jelenlegi javakról: kölcsönadnak, hogy amikor a kölcsönt visszakapják, kiegészíthessék a nyugdíjukat. A megoldás a nyugdíjak összegének megfelelő irányú módosítása. Nagysága az időpreferenciától függ: minél erősebb a pozitív időpreferencia, annál alacsonyabb a nyugdíj. A jövedelmeknek az adók és a nyugdíjak általi újraelosztása a fogyasztás optimális elosztását idézi elő, a zérus kamatláb pedig az optimális elosztás jelzője.

[8] A kérdés manapság a nyugdíjreformok kapcsán is előjön intergenerációs, illetve intragenerációs újraelosztás problémájaként.

Stacionárius népesség esetén két aktív jut egy nyugdíjasra, ezért a fogyasztás egyenlő elosztása úgy valósulhat meg, ha az aktívak jövedelmének egyharmadát elvonják adó formájában, így az (átlag)jövedelem kétharmada lesz a nyugdíj. Növekvő gazdaságban $100m$ százalékkal több fiatal van, mint középkorú, és $100m$ százalékkal több középkorú, mint nyugdíjas, ezért könnyen látható, hogy a fogyasztás egyenlő elosztása magasabb nyugdíjat és alacsonyabb adókat eredményez. Ha például a népesség minden időszakban megduplázódik, akkor 4:2:1 lesz a fiatal–középkorú–nyugdíjas arány, így az adó a jövedelem egyhetede, a nyugdíj pedig hathetede lesz, a kamatláb pedig továbbra is zérus.

Mivel Samuelson optimális megoldásként „biológiai" kamatlábról beszél, Lerner szerint úgy tűnhetne, mintha a társadalombiztosítás nem a kormányzat újraelosztó programja, hanem minden dolgozó saját „megtakarítása" lenne a nyugdíjas éveire. Növekvő népesség esetén a nyugdíj magasabb, mint a befizetett adók összege. Ha azt akarjuk bizonyítani, hogy a társadalombiztosítás a fogyasztás időbeli transzferjének intézménye, akkor a magasabb nyugdíjat valamifajta „megtakarítás" eredményeként értelmezhetjük, és a „képzeletbeli" kamatláb természetesen a népesség növekedési ütemével fog megegyezni. A döntő szempont azonban a népesség növekedési üteme, a „képzeletbeli" kamatláb ezért fikció, hiszen a feltételek miatt a fogyasztás elhalasztása lehetetlen. A fentiekhez teljesen hasonló eredményt kapunk, ha a technológiai fejlődés eredményeként az egy dolgozóra jutó kibocsátás nő meg, ekkor szerencsésebb a „biológiai" helyett „technológiai" kamatlábról beszélni.

Ha tisztán a szabadpiacot engedjük érvényesülni, akkor csak negatív kamatlábat kaphatunk, hiszen léteznie kell egy csoportnak, aki „túlfogyaszt", pontosabban elfogyasztja olyanoknak a „megtakarításait", akik azzal, hogy most lemondtak bizonyos javakról, később ugyanezt nyugdíjként kapják vissza. Samuelson szerint éppen ezért szükségesek bizonyos intézmények az optimális pozitív kamatláb elérésére, amit a konstans pénzkínálatban jelölt meg. Felmerül azonban egy másik probléma. Zérus kamatláb és állandó pénzkínálat esetén a szabadpiac csak a stacionárius esetben biztosítja az optimális megoldást. Növekvő gazdaságban az idősek korlátozva lennének saját megtakarításaik által, és nem élveznék a magasabb dolgozólétszám adta előnyöket. Ha a fenti példánál maradunk, a jövedelem kétharmadát kitevő nyugdíjért mindenkinek egyharmadnyi összeget kellene megtakarítania életének első két periódusában. Mivel minden nyugdíjasra hat aktív jut, ezért a kormányzat a pénz állandó értékének fenntartása érdekében kénytelen lenne a „fölösleget" ($6 \cdot \frac{1}{3} - \frac{2}{3} > 0$) elfogyasztani vagy egyszerűen eldobni. Ugyanilyen probléma adódna technológiai fejlődés esetén is. Újra egyfajta veszteséggel állunk szemben, a zérustól különböző kamatláb esetéhez teljesen hasonló módon.

A vita új megvilágításba kerül, ha a kérdéskört az igazságosságkoncepciók felől vesszük szemügyre. Samuelson egy olyan életpálya-fogyasztási szerkezetet (profilt) keresett, amelyet a reprezentatív szereplő minden más alternatívával szemben preferál. Ehhez a kanti kategorikus imperatívusz elvére hivatkozva, fogalmazott meg egyfajta társadalmi optimumot:

„Mi legyen az a közös szabály, amelyet, ha általános szabályként írnánk elő minden reprezentatív szereplő számára, akkor az a legmagasabb értéket adná az adott szereplő hasznossági terében?" (*Samuelson* [1959] 520. o.)

A fenti paramétereknél maradva egyszerűen szemléltethető a probléma a kétdimenziós esetben. Adott egy hasznossági függvény $U = U(C_1, C_2)$, a közömbösségi görbék „jól viselkedőek", és a 45°-os egyenesre nézve szimmetrikusak (nincs időpreferencia). Az egyszerűség kedvéért tekintsük azt az esetet, ahol a népesség minden időszakban megduplázódik ($m = 1$). A társadalmi költségvetési korlát:

$$2C_1 + 1C_2 = 2,$$

vagy az általános esetben

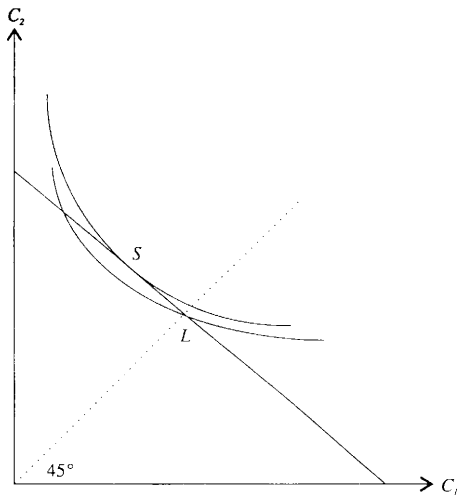
$$(1 + m)C_1 + 1C_2 = (1 + m)1.$$

Az a kérdés tehát, hogy: milyen (C_1, C_2) kombináció maximalizálná *minden* egyén életpálya hasznosságát? A válasz a hasznossági függvény alakjától függ. Legyen $U(C_1, C_2) = \ln C_1 + \ln C_2$, ekkor az *1. ábrán* látható közömbösségi görbéket kapjuk. Az optimális megoldás:

$$C_1 = \tfrac{1}{2}, C_2 = 1, \; i = m = 1.$$

Ezt az ábrán az *S* pont jelzi, ami a samuelsoni megoldás. Az ábrán látható *L* pont $C_1 = \frac{2}{3}, C_2 = \frac{2}{3}$ a Lerner-féle optimum. Mint látható, az *S* pont magasabb hasznossági szintet reprezentáló közömbösségi görbéhez tartozik, mint az *L* pont.

1. ábra



A Lerner-féle függvény – amely a társadalom adott időszakra vonatkozó összhasznát maximalizálja (utilitariánus igazságosságkoncepció) – alacsonyabb hasznossági szintet eredményez mindenki számára. Hogyan lehetséges ez? Samuelson szerint a választ a modell *végtelen* elemeiben kell keresni. Növekvő népesség esetén a társadalom összhaszna egy végtelen sor összege lesz, ami *divergens*. A benthami (utilitáriánus) igazságosságkoncepció $C_1 = C_2$-t eredményezne minden időszakban, és ez valóban a társadalmi összhasznot maximalizálná (*Bentham* [1997]). Samuelson másfajta „igazságosságkoncepciót" – vagy ami ezzel analóg: más társadalmi jóléti függvényt – alkalmaz (erre szintén rámutatott *Asimakopulos* [1967]).

Lerner szerint a samuelsoni modellel az is probléma, hogy igazából a „pilótajáték" logikáját alkalmazza. Magasabb adókat vet ki, igaz, magasabb nyugdíjat is kínál, mindezt azonban a folyamatos adósságon keresztül finanszírozza. Tartalmilag ez van a divergens sorösszeg mögött. Ha valamilyen konvergenciát be tudunk építeni a modellbe (például a gazdaság növekedése nem mehet egy adott érték fölé), akkor a „Samuelson által" ígért nyugdíjak nem finanszírozhatók, és a rendszer szétesik.

Browning is hangsúlyozta, hogy a folyamatos adósságtermelést tartja a kötelező társa-

dalombiztosítási rendszer legfontosabb elemének (*Browning* [1973]). Egyfajta újraelosztás történik az utolsó generációtól a kezdő generáció felé. Az adósság terhét ugyanakkor a jövő generációknak kell viselniük. Hasonló felismerésre jutott Spremann is, aki a Ponzi-szerződések[9] veszélyére hívta fel a figyelmet (*Spremann* [1984]).

Még egy utolsó mozzanat a vitából, amely rámutat arra az ellentmondásra, amelyet a sajtóban gyakran olvashattunk. A társadalombiztosítást sokszor olyan rendszerként ábrázolták, amelynek egyetlen szerepe, hogy valamilyen újraelosztást végez. A jóléti rendszerek az eddigi formájukban már nem fenntarthatók, ugyanakkor, hallgatva az idők szavára, az egyetlen lehetséges megoldás a nyugdíjrendszer átalakítására, ha piacosítjuk.

„Társadalmunkban sokan úgy gondolják, hogy a társadalombiztosítás a jövedelmek kormányzati újraelosztásával a tőkés rendszer ellensége. Ha mindenáron »társadalombiztosításra« van szükség, akkor annak az egyéni megtakarítás formájában kellene folynia. Ez ahhoz a hithez vezetett, hogy egy társadalombiztosítási rendszer csak akkor működhet normálisan, ha egy biztosítási elven nyugvó alapot (*fund*) hoznak létre, amely a befizetők hozzájárulásait tartalmazza, és amiből később a nyugdíjakat finanszírozzák. (...) Az igazság azonban az, hogy egy ilyen alap teljesen felesleges." (*Lerner* [1959*a*] 517. o.)

A probléma abból fakad, hogy sokan úgy képzelik el a társadalombiztosítást, hogy amögött egy vállalkozásnak kell állnia, ami egy ideig felhalmoz, hogy aztán kifizethessen. Ez azonban maximum egy magánbiztosítóra igaz. Egy könyvelő szemszögéből lehet így nézni a dolgokat, társadalmi nézőpontból azonban Lerner szerint a nyugdíjak csak jelen időszakbeli javak lehetnek. A nyugdíjak a jelenlegi hozzájárulásokból finanszírozhatók, emellett elég tartalékot képezni az átmeneti hiányok pótlására.

„A kérdés lényege, hogy a fogyasztás időutazásának meséje a könyvelők implicit hitén alapul, akik a megtakarítók önérdekét képviselik. A közgazdászoknak, a társadalmi szempont képviselőinek feladata az, hogy felfedjék ezt a mesét." (*Lerner* [1959*a*] 517. o.)

A generációk közötti transzferek pozitív elmélete

A samuelsoni rendszer veszélyeire Greene is felhívta a figyelmet, aki szintén a kérdés véges-végtelen oldalát hangsúlyozta (lásd *Shell* [1971], *Greene* [1974]). A samuelsoni elképzelés igen veszélyes lehet azok számára, akik az utolsó periódusban élnek (és nem válnak nyugdíjassá). Ha az $m = 1$ esetet vesszük, akkor ez az addig élt összes ember háromnegyedét jelenti. Ha a „világ végének" lehetőségét és az összes addigi feltételt (azonos preferenciák, az időpreferencia hiánya stb.) is figyelembe vesszük, akkor Greene szerint a Lerner-féle társadalmi jóléti elképzelés a megfelelőbb, ami a mindenkori generációk összhasznát próbálja maximalizálni.

Többen (közöttük Greene is) kifogásolták, hogy a fenti elemzés normatív kérdésekkel foglalkozik, aminek tárgyalása nem a szűken értelmezett közgazdaságtan feladata, ezért meg kell kísérelni egy pozitív elmélet alapjainak a lerakását (lásd *Asimakopulos–Weldon* [1968], [1970]). Weldon szerint a kormányzatot a közösség egyfajta „ügynökeként" kell kezelnünk, aki a társadalmi jóléti függvényt maximalizálja (*Weldon* [1976]). A társadalmi jóléti függvény kétfajta változótól függ: egyrészt olyanoktól, amelyekre a kormányzat

[9] Ponzi római volt, aki költségeinek finanszírozására kölcsönöket vett fel, majd ezeket újabb kölcsönökből törlesztette. Ha ezt a gondolatmenetet a végtelenségig folytatjuk, akkor egyetlen hitelező sem jár rosszul, csaki Ponzi adóssága nő.

közvetlenül tud hatni, másrészt olyanoktól, amelyekre csak közvetett úton. Feladata tehát kettős. Olyan törvényi szabályozást kell alkalmaznia, amely a jelenlegi társadalom jólétét maximalizálja, másrészt ki kell alakítania a hitet a jelenlegi fiatalokban, hogy a későbbi kormányok is hasonlóan gondolkodnak. Mindez persze nem független a régebbi kormányok magatartásától. A samuelsoni modell olyan reprezentatív szereplővel dolgozik, aki maga a kormányzat, ezért keveredik össze a normatív és a pozitív aspektus.

Greene több helyen is problémásnak találta az Asimakopulos–Weldon-szerzőpáros által felvázolt modellt, a legfontosabb hiányosságnak azt tartotta, hogy nem tettek különbséget szerződés előtti, illetve utáni állapot között (lásd még *Mueller* [1974], *Buchanan–Bush* [1974]). Mint az közismert, John Rawls vezette be a szerződés előtti (*preconstitutional stage*), illetve szerződés utáni állapot (*postconstitutional stage*), valamint a tudatlanság fátyla (*veil of ignorance*) fogalmakat saját igazságosságelméletében (*Rawls* [1971/1997]). Mindenkinek döntést kell hoznia arról, hogy szerinte a társadalomnak milyen szabályok alapján kellene működnie, azonban ezt úgy kell megtennie, hogy közben nem ismeri a társadalomban betöltött leendő helyét – ezt jelenti a tudatlanság fátyla. Ha kockázatkerülő állampolgárokat feltételezünk, akkor a szabályok minden bizonnyal egalitáriánusak lesznek (lásd *Buchanan–Tullock* [1962], *Rawls* [1974]). Mivel nem tudják, hogy mikor születnek meg a szabályok, ezért olyan intézményi keretet alakítanának ki, ami biztosítja az egyes generációk egyenlőségét.

Az alábbiakban néhány alternatív esetet vizsgálunk meg. Az első esetben a népesség növekedjen, mégpedig periódusonként 100 százalékkal. Ekkor a következő adatokat kapjuk (*1. táblázat*).

1. táblázat
Növekvő népesség és változatlan termelékenység

Időszak	Kibocsátás	Népesség	Egy főre jutó kibocsátás
1.	2	3	2/3
2.	4	6	2/3
3.	8	12	2/3
4.	16	24	2/3
X.	*Z*	3Z/2	2/3

Amint az látható, az egy főre jutó fogyasztás éppen a Lerner által javasolttal egyezik meg. Ha ebből a szemszögből vizsgáljuk a Samuelson–Lerner-vitát, akkor még növekvő népesség esetén is a Lerner-szabály lenne a működőképesebb, hiszen a tudatlanság fátyla mögül nem látszana, hogy valaki nem kerülhet-e az utolsó „nagy vesztes" generációba (mint említettük, ennek duplázódó népesség esetén 0,75 a valószínűsége). A fenti példa számadatainál maradva, $\frac{1}{3}$ egységet még így is elveszítene, amiért kompenzálni kell (el kell mozdulni egy kevésbé egalitáriánus irányba). Mindenesetre a samuelsoni megoldás biztosan nem lenne optimális.

Most vizsgáljuk meg azt az esetet, amikor nemcsak a népesség, hanem a termelékenység is nő, mind a kettő időszakonként 100 százalékkal. Az adatokat a *2. táblázat* mutatja.

2. táblázat
Növekvő népesség és növekvő termelékenység

Időszak	Kibocsátás	Népesség	Egy főre jutó kibocsátás
1.	2	3	2/3
2.	8	6	4/3
3.	32	12	8/3
4.	128	24	16/3

Ha a Lerner-szabályt alkalmaznánk, akkor az egymást követő generációk egyre nagyobb életpálya-fogyasztást mondhatnának magukénak. Az első generáció 2-t, a második 4-et, a harmadik 8-at, a negyedik pedig, amennyiben ő lesz az utolsó, 16/3-ot. Ha csak a népesség nőne, akkor mindegyik generáció 4/3-ot kapna, kivéve az utolsót, amelyik csak 2/3-ot. Azt biztosan állíthatjuk, hogy a Lerner-megoldás nem biztosítja a maximális jólétet, de a kockázatkerülő magatartáson kívül egyéb információkra is szükség lenne (például a hasznossági függvényekre), hogy az adó vagy transzfer optimális mennyiségét meghatározhassuk.

Végül nézzük meg, mi történne, ha a szerződés készítői a népesség csökkenő mértékű növekedésére számítanak, ami egy idő után beáll a 0 szintre. Ha a termelékenység nőne, akkor az előző esethez jutnánk, ezért tételezzük fel, hogy nincs technológiai fejlődés. A Lerner-szabály alapján a következő eredményeket kapjuk (*3. táblázat*):

3. táblázat
Lassuló népességnövekedés és változatlan termelékenység

A generáció születésének időszaka	Fogyasztás		
	aktív korban	nyugdíjas korban	összesen
1.	2/3	3/5	19/15
2.	3/5	5/9	52/45
3.	5/9	17/32	313/288
6.	1/2	1/2	1
7.	1/2	1/2	1
	1/2	1/2	1/2

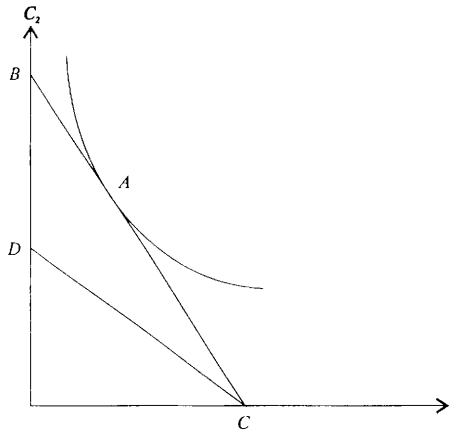
Az egy főre jutó fogyasztás fokozatosan csökken 2/3-ról 1/2-re. Ha a piaci megoldásra gondolunk, ott mindenki 1 egységet fogyasztana aktív korában, és 0-t nyugdíjasként. A Lerner-esetben a népességnövekedés beállása előtti generációk a piaci megoldáshoz képest jobban járnak, míg az egyetlen vesztes az utolsó generáció. Igaz ugyanakkor, hogy a vizsgált időszakot nagyon megnövelve, az állandó népesség miatt az utolsó generációba kerülés valószínűsége csökken. Mindenesetre újra valószínűnek tűnik egy kevésbé egalitáriánus társadalomszerveződés. *Összefoglalva:* a racionális alkotmányozók a jövedelemtranszfereknek egy nem teljesen egalitáriánus rendszerét hoznák létre, ami ugyanakkor alacsonyabb időskori fogyasztást biztosítana, mint a samuelsoni javaslat.

Az alkotmányozás utáni állapotban (*postconstitutional stage*) a szereplők már tisztában vannak a társadalomban elfoglalt helyükkel, amellett hogy némi bizonytalanság termé-

szetesen marad a rendszerben. Először vegyünk egy olyan társadalmat, ahol az egy főre jutó kibocsátás (valamilyen okból) növekszik. Ha a jelenlegi generáció (a választók) olyan szabály mellett döntenek, amely a következő időszakban is fennmarad, akkor az optimalizálás a szokásos módon történik (lásd a *2. ábrát*).

A *CB* költségvetési egyenes meredeksége nagyobb 1-nél, hiszen feltettük, hogy a gazdaság növekszik. Az optimális fogyasztáskombinációt az *A* pont mutatja. Ugyanakkor a jelenlegi nyugdíjasok a *B* pontot preferálják. Ahhoz, hogy az *A* pont legyen a társadalmi választás, az idősebbeknek kevesebben kell lenniük (magyarul a népességnek növekednie kell). Ha a jelenlegi aktívak úgy érzékelik, hogy a népesség csökkeni fog, akkor a költségvetési egyenes *CD* lesz. Ekkor a jelenlegi aktívak számára megnő az időskori fogyasztás ára – a jövőbeli és jelenlegi fogyasztás relatív ára ugyanis a költségvetési egyenes meredeksége. A helyettesítési hatás mindenképpen, és ha a jelen időszak fogyasztása nem inferior „jószág", akkor a jövedelmi hatás is a magasabb jelen időszakbeli fogyasztás (C_1) irányába hat. A transzferek nagysága tehát csökken.

2. ábra



Azért néhány probléma adódik: egyrészt az egész optimalizáció azon alapul, hogy a jelenlegi aktívak feltételezik: az általuk hozott szabály fennmarad a következő (számukra nyugdíjas) időszakban. Erre azt lehet mondani (lásd korábban), hogy önző egyének esetén csak a jelen számít, a jövőből nem érdemes következtetéseket levonni. Egy másik szélsőséges esetben a mindenkori aktívak egyáltalán nem veszik figyelembe a korábban történteket. Ekkor számukra az optimális stratégia az, ha semmilyen juttatást nem adnak az időseknek. A valóságban működő társadalmak minden bizonnyal valahol a két szélsőség között helyezkednek el. Ez a modell azt mindenesetre jól illusztrálja, hogy a társadalombiztosítási rendszereken belül a fiatalokat nemcsak „beruházással" összefüggő tényezők motiválják, hanem részben az altruizmus is (a nyugdíjrendszerekben ilyenkor szolidaritásról beszélnek).

Játékelmélet

A fenti kérdéskör véleményem szerint átfogalmazható játékelméleti nyelvre is. Ehhez mindenekelőtt definiálni kell a játékosokat, akik ebben az esetben az egyes generációk lesznek. Ez kétségtelenül komoly leegyszerűsítés, de a fenti modellekben egy-egy gene-

ráción belül nincs különbség a tagok között, úgyhogy a generációt magát kezelhetjük önálló döntéshozóként. A helyzet furcsaságát az adja, hogy ugyan mindenki kétszer „játszik", de először fiatalként, másodszor pedig nyugdíjasként. Az egyes szereplők akciói között az szerepel, hogy fiatalként mekkora összeget hajlandók fizetni az időseknek. A kifizetésük két elemből tevődik össze: az első időszakban attól függ a fogyasztásuk, hogy mennyit ajánlanak fel az időseknek, a második időszakban pedig attól, hogy mennyit kapnak az akkori fiataloktól.

A samuelsoni modellel foglalkozó pontban már említettem, hogy ez a szituáció leginkább a „fogolydilemmához" hasonlítható. Lényegében az a kérdés, hogyan lehet kooperációt kikényszeríteni az egyes játékosok között annak érdekében, hogy a nyugdíjasok pozitív összegű nyugdíjhoz juthassanak. Ahogy azt a samuelsoni modell kiválóan bizonyítja, a piaci megoldás nem Pareto-hatékony, ami a fogolydilemmában az az eset, amikor mindkét fél verseng, dezertál. A „nyugdíjjátékban" a dezertálás (zéróösszegű transzfer az idősek számára) szintén domináns stratégia, hiszen valamilyen társadalmi egyezmény nélkül semmi sem garantálja, hogy időskorban kap valamit a játékos. Ilyen értelemben jogosnak tűnik a kötelező társadalombiztosítási rendszer bevezetése, hiszen ezt a fajta hatékonyságveszteséget próbálja meg csökkenteni.

Minthogy játékról van szó, olyan stratégiát keresünk, amely egyensúlyi abban az értelemben, hogy minden generáció számára előnyös legyen az ahhoz való ragaszkodás. Talán világosabb lesz az érvelés, ha egy igen hasonló modellt ismertetek röviden, amelyet Binmore közöl játékelmélettel foglalkozó könyvében (*Binmore* [1992]). Ott egy anya és lánya alkotják a társadalmat, a többi feltétel lényegében ugyanaz (két időszak, nem tartós jószág stb.). A lány két egység bevételhez jut, és az optimális az lenne számára, ha ezt 1-1 arányban fogyaszthatná el a két időszak alatt. A probléma újra azzal van, hogy a jószág nem tartós. Egy lehetséges egyensúlyi stratégia, hogy fiatalként elfogyasztja mind a 2 egységet. Pareto-hatékony elmozdulást jelentene ugyanakkor az, ha minden lány felajánlana az édesanyjának 1 egységet. Kérdés, hogy egy ilyen viselkedés egyensúlyhoz vezet-e? Vegyük azt a stratégiát, hogy mindenki pontosan akkor ad az anyjának 1 egységnyi jószágot, ha az anyja is adott az ő anyjának. Ez Nash-egyensúly, mert ha valaki eltér, akkor nem jár jobban, ha közben mindenki az egyensúlyi sratégiáját játssza. A deviánst ugyanis megbünteti a saját lánya. Ha azonban a lány is büntet, akkor később őt is megbüntetik, ezért ez nem részjáték-tökéletes (*subgame perfect*) egyensúly. Részjáték-tökéletes egyensúlyi stratégia lehet, ha mindenki pontosan akkor ad 1 egységet az anyjának, ha senki más nem tett másként a múltban. Sajnos, a büntetés nemcsak a deviánsra, hanem az összes őt követő szereplőre ki fog terjedni. Osszuk két csoportra a társadalmat: *komformistákra* és *nem komfortistákra*! Komfortistának nevezzük azt, aki pontosan akkor büntet, ha az anyja dezertált, azaz nem támogatta az ő anyját, aki komformista volt (azaz támogatta az ő anyját). Lényegében véve két esetben lehet valaki komformista: ha egy dezertálót büntetett, vagy ha egy nem dezertálót nem büntetett. Belátható, hogy ez a stratégia már részjáték-tökéletes egyensúlyhoz vezet.

A nyugdíjrendszerrel kapcsolatos analógiákkal finoman kell bánni. Talán azonban érdemes elgondolkodni azon, hogy a felosztó-kirovó rendszer bevezetése értelmezhető úgy is, mint egy generációk közötti játék generálása. Többen hangoztatják ugyanakkor, hogy ezeknek a rendszereknek a bevezetése elkerülhetetlen volt, mert nem volt más választás a második világháború befejeztével. A játékelméleti analógia szemléltetni tudja azt, hogy ekkor viszont a mindenkori döntéshozóknak úgy kell(ett volna) alakítaniuk az egyes generációk kifizetését, hogy a kooperálás racionális stratégia legyen minden generáció számára. Szerintem ekkor (és csak ekkor) értelmezhető többek között az a sokszor hangoztatott érv, hogy a „fiatalok felmondták a generációk közötti szerződést".

Sokan hivatkoznak úgy a felosztó-kirovó rendszerekre, mint amelyek egyoldalúan a

generációk közötti szolidaritásra próbálnak támaszkodni. Ez akkor igaz, ha úgy képzeljük el a nyugdíjrendszer történetét, mint amelyen belül néhány évtizedig valahogy sikerült működtetni a fent említett etikai parancsok egyikét,[10] de egy idő után a fiatal generációk nem fogadták el ezt a fajta etikát. A valódi helyzet inkább az lehetett, hogy a korábbi rendszerek nem számoltak demográfiai szempontból kedvezőtlenebb időszakokkal (a samuelsoni vagy ahhoz közeli szabály szerint „osztották" a nyugdíjat), és ahelyett, hogy valamilyen alapba gyűjtötték volna a „jó" időszakok többletét, bőkezűen elosztogatták. A játékelméletben szinte közhelynek számít, hogy élesen el kell választani egymástól a véges és a végtelen játékokat. Rengeteg megoldás, ami végtelen időszak esetén adódik, véges esetben nem működik (ezt illusztrálja az áruházlánc-paradoxon (*chain-store paradox*) – erre lásd például *Rasmusen* [1992]). Ugyanerre mutatott rá Lerner, vagy később Spremann is a Ponzi-szerződések kapcsán. Ilyen szempontból a samuelsoni modell valóban magában hordozza ezt a veszélyt, és ahogy azt Spremann az ún. vastörvényben megfogalmazta, szükség van valamilyen felső korlátra, ezzel leszűkítve az egyáltalán szóba jöhető szerződések halmazát (ezeket nevezte társadalmilag megvalósítható szerződéseknek).

Ezért a felelőtlenségért azonban nem a felosztó-kirovó rendszer a bűnös, hanem a működtetői. Azt tehát semmi esetre sem állítanám, hogy egy ilyen játéknak csak fejlett etikai érzékkel rendelkező személyek esetén van megoldása, illetve létjogosultsága. A valódi összehasonlításokat egy jól működő felosztó-kirovó rendszer és egy tőkésített rendszer között kellene megtenni. Pontosabban: kellett volna, hiszen a vita lényegében lezárult, a reform pedig kezdetét vette. Ezzel maga a generációk közötti játék szűnt meg, ami a játék méretéből adódóan igen megfontolt átmenetet tesz szükségessé.

Van egy további szempont is, amelyet a generációk közötti játékokkal kapcsolatban érdemes megemlíteni. Ez pedig a *diszkonttényező* meghatározásának problémája (lásd *Arrow* [1996]),[11] amely egyébként jóval túlmutat a nyugdíj kérdéskörén. Vegyünk olyan programokat, amelyek valamikor a jövőben fognak eredményt hozni! Kérdés, hogyan értékeljük ezeket a befektetéseket? Az egyik álláspont lehet az, hogy a későbbi generációkat kezeljük ugyanolyannak, mint magunkat, azaz a diszkonttényező legyen egységnyi. Igen hosszú időszakot feltételezve azonban így a megtakarítási ráták nagyon megnőnének, és végső soron egyhez tartanának. Több elméleti és empirikus elemzés is arra az eredményre jutott, hogy az egyének felismernek bizonyos etikai kötelezettségeket a távoli jövővel szemben, de a közeli jövőt többre értékelik. Ez, ahogy Arrow írja, olyan nem kooperatív játékhoz vezet, amelyben minden generáció bizonyos mértékig önző, és azt is felismeri, hogy a többi generáció is hasonlóan önző lesz. Vagyis az embereket pusztán azért kell különbözően kezelnünk, mert más időpontban születnek meg.

Arrow egyik példájánál maradva, tegyük fel, hogy az első generáció számára adódik olyan beruházási lehetőség, ami az összes későbbi generáció számára valamekkora előnnyel jár (például szabadidőhöz jutnak). Minden feláldozott egység véges veszteség az első generáció számára, míg pozitív nagyságú növekményt jelent végtelen számú generáció számára. Ilyen értelemben bármilyen nagyságú áldozat az első generáció részéről támogatandó. Arrow ezt a lehetőséget etikailag elfogadhatatlannak tartja. Az az etikai parancs tehát, hogy minden generációt egyenlően kezeljünk, olyan eredményre vezet, amely épp etikailag nehezen védhető. Egy lehetséges megoldás lehet, hogy minden egyes generáció maximalizálja a saját és az összes későbbi generációk hasznosságainak súlyozott átlagát, ahol a saját generáció nagyobb súllyal szerepel, és a nagyon távoli jövő generációi azo-

[10] Korábban már említettük, hogy egyfajta megoldást jelenthet az ilyen típusú helyzetekre az aranyszabály vagy a kategorikus imperatívusz.

[11] Az Arrow-féle kéziratért és a hozzá fűzött megjegyzésekért köszönettel tartozom *Virág Gábornak*.

nos súlyt kapnak.[12] Sajnos ezzel még nincs teljesen megoldva a kérdés. Az egyes generációknak el kell dönteniük, hogy a rendelkezésre álló jövedelem mekkora részét fordítják fogyasztásra, illetve beruházásra. Azonban ugyanerről a következő és az összes többi generáció is döntést hoz. Ha csak rövid távú (reverzibilis) beruházásokat feltételezünk, akkor az első generáció lényegében arról dönt, hogy mekkora tőkét „hagy" a következő generációra. A „hagyaték" nagyságát az is befolyásolja, hogy a következő generáció döntésével kapcsolatban milyenek az első generáció várakozásai, de a felhasználói döntés maga sem független a hagyaték nagyságától. A második generáció döntése ugyanis közvetlenül hat az első generáció hagyatékának hasznosságára, meghatározva (legalábbis részben) a hagyaték összegét. A fő kérdés persze az, hogy lehet-e védekezni valahogy a következő generációk önzése ellen? Szerencsére léteznek olyan hosszú távú (irreverzibilis) beruházások, melyeknek csak a távoli jövőben van igazán komoly haszna, így nem meríthető ki egy generáció alatt. Arrow végül is arra a következtetésre jut, hogy a diszkontténvező nagysága a hosszú távú beruházások esetén sem lehet alacsonyabb, mint a rövid távúak esetében.

A diszkontálás kérdése egyébként a nyugdíjreformmal kapcsolatban is döntő jelentőségű. Alapvető szerepe van többek között az átállási időszak hosszával kapcsolatban, közvetlenül meghatározza azt, hogy hány generációnak kell viselnie az átmenet terhét. Ahogy azt Laurence Kotlikoff is kiemelte (*Kotlikoff* [1996]), a magánosított rendszerre való viszonylag gyors átállás terhét kevés ember vállára rakja, igaz, hamar vezethet komoly növekedéshez. A lassabb átmenet eredményei lehet, hogy később jelentkeznek, a terhek ugyanakkor egyenletesebben oszthatók el.

Hivatkozások

ARROW, K. J. [1996]: Discounting, Morality and Gaming. Kézirat, EMF-RFF Conference on Discounting.

ASIMAKOPULOS, A. [1967]: The Biological Interest Rate and the Social Utility Function. American Economic Review, 57: 185-190. o.

ASIMAKOPULOS, A.–J. C. WELDON [1968]: On the Theory of Government Pension Plans. Canadian Journal of Economics, 1: 699-717. o.

ASIMAKOPULOS, A.–J. C. WELDON [1970]: On Private Plans in the Theory of Pensions. Canadian Journal of Economics, 3: 223-237. o.

AUGUSZTINOVICS Mária [1993]: Egy értelmes nyugdíjrendszer. Közgazdasági Szemle, 5. sz.

AUGUSZTINOVICS MÁRIA–MARTOS BÉLA [1995]: Számítások és következtetések nyugdíjreformra. Közgazdasági Szemle, 11. sz.

BENTHAM, J. [1977]: Bevezetés az erkölcsök és a törvényhozás alapelveibe. Megjelent: Brit moralisták a 18. században. Gondolat, Budapest, 677–776. o.

BINMORE, K. [1992]: Fun and Games: A Text on Game Theory. Lexington, Mass.: D. C. Heath.

BROWNING, E. K. [1973]: Social Insurance and Intergenerational Transfers. Journal of Law and Economics, Vol. 16. 215–237. o.

BOD Péter [1992]: Mennyibe kerül egy társadalombiztosítási rendszer működtetése? Közgazdasági Szemle, 39: 123-145. és 244-261. o.

BUCHANAN, J. M.–W. C. BUSH [1974]: Political Constrains on Contractural Redistribution. American Economic Review Papers and Proceedings, 64: 153-157. o.

BUCHANAN, J. M.–G. TULLOCK [1962]: The Calculus of Consent. Ann Arbor, University of Michigan Press.

CHICHILNISKY, G. [1996]: An Axiomatic Approach to Sustainable Development. Social Choice and Welfare, 13: 231-257. o.

[12] Ennek alátámasztására léteznek empirikus elemzések (*Cropper-Aydede-Portney* [1994]), de megadható olyan axiómarendszer is, amely ugyanerre az eredményre vezet (*Chichilnisky* [1996]).

CROPPER, M.–S. K. AYDEDE–P. R. PORTNEY [1994]: Preferences for Life Saving Programs: How the Public Discounts Time and Age. Journal of Risk and Uncertainty, 8: 243-261. o.

GREENE, K. V. [1974]: Toward a Positive Theory of Intergenerational Income Transfers. Public Finance, 29: 306-324. o.

KOTLIKOFF, L. [1996]: A társadalombiztosítás privatizálása – hogyan működik és miért fontos? Közgazdasági Szemle, 12. sz.

LERNER, A. P. [1959*a*]: Consumption Loan Interest and Money. Journal of Political Economy, 67: 512-518.

LERNER, A. P. [1959*b*]: Rejoinder. Journal of Political Economy, 67: 523–525. o.

MÉRŐ László [1996]: Mindenki másképp egyforma. A játékelmélet és a racionalitás pszichológiája. Tericum Kiadó, Budapest.

MODIGLIANI, F. [1988]: Pénz, megtakarítás, stabilizáció. Közgazdasági és Jogi Könyviadó, Budapest.

MUELLER, D. C. [1974]: Achieving the Just Polity. American Economic Review Papers and Proceedings, 64: 147–152. o.

PENSION SYSTEMS AND REFORMS [1997]: Britain, Hungary, Italy, Poland, Sweden. European Commision's Phare ACE Programme 1995, Research Project P95-2139-R, Budapest. Magyarul is megjelent: Nyugdíjrendszerek és reformok – Nagy-Britannia, Magyarország, Olaszország, Lengyelország, Svédország. Témazáró jelentés. Budapest, 1997. március.

RASMUSEN, E. [1992]: Games and Information. An Introduction to Game Theory. Blackwell Oxford, Cambridge.

RAWLS, J. [1971]: A Theory of Justice. Cambridge, Massachusetts. Magyarul: Az igazságosság elmélete. Osiris, Budapest, 1997.

RAWLS, J. [1974]: Some Reasons for the Maximin Criteria. American Economic Review Papers and Proceedings, 64: 141-146. o.

RÉTI János [1995]: A nyugdíjreform néhány kiemelt kérdése. Közgazdasági Szemle, 10. sz.

SAMUELSON, P. A. [1958]: An Exact Consumption-Loan Model of Interest With or Without the Social Contrivance of Money. Journal of Political Economy, 66: 467-482. o.

SAMUELSON, P. A. [1959]: Reply. Journal of Political Economy, 67: 518-522. o.

SHELL, K. [1971]: Notes on the Economics of Infinity. Journal of Political Economy, 81: 1002-1011. o.

SIMONOVITS András [1994]: Együttélő nemzedékek modellcsaládja. Közgazdasági Szemle, 5. sz.

SIMONOVITS András [1995]: Az együttélő korosztályok modellcsaládja. Közgazdasági Szemle, 4. sz.

SPREMANN, K. [1984]: Intergenerational Contracts and Their Decomposition. Journal of Economics, 44: 237-253. o.

WELDON J. C. [1976]: On the Theory of Intergenerational Transfers. Canadian Journal of Economics, 9: 559–579. o.

VITA

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. április (395–398. o.)

KÖVES ANDRÁS–SZAMUELY LÁSZLÓ

Antal László és a boszorkányok

A szerzők Antal László lapunk februári számában megjelent A kiigazítás – ahogy én látom című cikkére reagálnak.

Tanult barátunknak, Antal Lászlónak szörnyű álmai lehetnek. Boszorkányokat üldöznek az Európai Unióba készülő Magyarországon. Az üldözők: néhány önmagát közgazdásznak nevező egyén, voltaképpen csupán a „napi politikai gazdaságtan" művelői, hátuk mögött azzal az értelmiségi elittel, amely számára a Bokros-féle „kiigazítási" program nyíltan ellenszenves, s amely „érzelmi, indulati motívumokból táplálkozik, és az a meggyőződés fűti, hogy a gazdaságpolitika alapcéljainak a gazdaság állapotától, fejlettségétől független, magasabb rendű értékeken kell alapulniuk."[1] A szegény üldözöttek pedig nem mások, mint e program hívei, kidolgozói és megvalósítói – akiket ma éppen úgy megbélyegeznek, üldöznek, a társadalmon kívüliségbe taszítanak, mint az átkosban az „antimarxistákat" – csak most a „neoliberális", a „monetarista", avagy a „restriktív" címkét ragasztják rájuk. (Mondja ezt a „lefelé menő restrikciós spirál" fogalmának egykori szerzője.) A boszorkányüldözés a továbbiakban akár hevesebbé is válhat, hiszen „a belső kritika eddig soha nem tapasztalt indulatokat kavar". Ha pedig a helyzet fokozódik, ami nincs kizárva, hiszen a mindenkori vészhelyzet elmúltával a politika hajlamos a szakértést mellőzni, akkor az egyensúlyhiányok újra kiéleződnek majd. A folytatódó boszorkányüldözés és a gazdaságpolitikai felelőtlenség láttán „a mostanra egyértelműen pozitívvá változott" külső értékítélet ismét kedvezőtlenre fordul, s minden kezdődik elölről: a stabilizációs operáció megismétlése elkerülhetetlenné válik.

Álom és valóság azonban – szerzőnk nem kis szerencséjére – merőben különbözik egymástól. Senkit sem átkoznak ki, senkit sem égetnek meg – a legkevésbé azokat, akikért Antal aggódik. Ez nem is volna lehetséges, hisz ők nemcsak a gazdaságpolitikát, hanem jórészt a szakmai közgondolkodást is uralják.[2] Erről könnyen meggyőződhetünk, ha akár futólag belelapozunk az elmúlt egy-két év közgazdasági szaksajtójába, a mérvadó napilapokba, vagy akár az „értelmiségi elit" folyóirataiba. A nyilatkozó gazdaságpolitikusoknak, a kormányt bíráló vagy éppenséggel „védelmező" szakértőknek és kommentátoroknak nincs gyakoribb mondandójuk, mint az, hogy a gazdaságpolitikát a „felpuhulás" veszélye fenyegeti. Unos-untalan ismételgetik, hogy az egyetlen igazi veszély – legalábbis az országon belül – az, hogy a kormány választási megfontolásokból, különböző érdekcsoportok nyomására vagy egyszerűen örökölt reflexeinek engedelmeskedve

[1] Antal László: A kiigazítás – ahogy én látom. Közgazdasági Szemle, 1998. február. 99. old. (A továbbiakban e cikkre az oldalszám szövegközi, zárójeles megjelölésével hivatkozunk).

[2] Ezért az Antal cikkében elmarasztaló jelzőként felfogott „monetarista" vagy „neoliberális" minősítésnek pártállam-kori megfelelője – sajnos – nem az „antimarxista", hanem sokkal inkább a „vonalas".

Köves András és *Szamuely László* az MTA doktorai, a Kopint–Datorg munkatársai.

az eddigi stabilizációs politikát feladva „túlköltekezik" majd, s így megalapozatlanul, azaz az egyensúlyi helyzetet ismét rontva élénkíti a gazdaságot.

A kritika természeténél fogva olykor indulatos, de (ellentétben a pártpolitikai csatározásokkal) a szűkebb értelemben vett szakmai viták – Antal László írása a sajnálatos kivétel – az álláspontok eltérései ellenére a korábbinál inkább higgadtabb hangvételűek, valószínűleg azért, mert a gazdasági helyzet normalizálódott, amit a magukra adó elemzők nem vitatnak, akár kritikusabban, akár kevésbé kritikusan szemlélik a gazdaságpolitika irányvonalát és gyakorlatát.

Szó sincs arról, amit Antal állít (101. o.), hogy ti. „1995 előtt a hazai szaksajtó egyáltalán nem volt hangos a követett gazdaságpolitika kritikájától". Antal László – részben éppen a Kopint–Datorg színeiben – sem hallgatott, kemény kritikával illette például a bankkonszolidációt, amelyről megírta, hogy következményeit a következő kormánynak kell majd viselnie. Mi magunk hasonló felfogásban igyekeztünk elemezni az akkori gazdaságpolitikát, mint az 1994. évet követőt. Jóllehet a Bokros-csomag sok tekintetben unikum volt – nem is annyira a jövedelemcsökkentő intézkedések radikalizmusát tekintve, mint inkább azért, mert olyan kérdésekben is vállalta a nyílt társadalmi konfrontációt, amelyeknek semmi közük sem volt a stabilizációhoz –, az alapszemléletet, „filozófiát" tekintve mégis nagyfokú a kontinuitás az 1989-től máig is tartó időszak hazai gazdaságpolitikájában.

Ezért kicsit feszengünk is, amikor a mi egyes tanulmányainkról egy olyan eszmefuttatásban esik szó, amelyben a gazdaság- és a pártpolitika összekeveredik, hiszen a kihámozható mondandója lényegében akörül forog, hogy az 1995 márciusában történtekért, illetve a Bokros-csomag következményeiért melyik kormány felelősebb a másiknál. Ebbe a vitába nem kívánunk beszállni, ezt a pártpolitikusokra hagyjuk.

Tény és való, hogy a Bokros-csomagot követően „a külső értékítélet egyértelműen pozitívvá változott". De ez egyáltalán nem áll olyan kiáltó ellentétben *a* hazai értékelésekkel, mint ahogy ezt Antal panaszolja. A hazai értékelések a dolog természeténél fogva sokfélék (habár jelentős részük nagyon is respektálja a külföldi véleményeket), s ez a minimum, amit a gazdaságpolitikának (pénzügypolitikának) el kell viselnie. Viszont a kedvező külső értékítélet – amely a mai világban rendkívül fontos és kialakítása a kormány egyik legjelentősebb sikere – önmagában nem kezelhető olyan végső érvként, amely visszaigazolja a választott gazdaságpolitikai irány helyességét és belső kritikusainak eltévelyedését.

Mi több, a közelmúlt világgazdasági fejleményei – akár az Antal László által is említett csehországi krízis, akár a délkelet-ázsiai válság – ezeknek a külföldi értékítéleteknek a rendkívüli labilitását mutatják. Lehet ugyan azt állítani – mint cikkében Antal teszi –, hogy a csehországi gazdasági reformok sebezhetősége és számos tekintetben csupán látszólagos volta már korábban tudható volt (a vagyonjegyes privatizáció buktatóiról mi magunk is írtunk már 1991-ben), tény azonban, hogy a nemzetközi értékítéletet képviselő intézmények (az IMF, a Világbank, az EBRD) erről legalább 1996 közepéig nemigen vettek tudomást. Az éveken át kedvenc Csehország hirtelen esett ki a pikszisből.[3] Még inkább igaz ez Délkelet-Ázsiára.

Ezt azért kell hangsúlyozni, mert a győzelmi nyilatkozatokkal ellentétben – amelyektől Antal László helyesen elhatárolja magát –, a stabilizáció utáni magyar gazdasági növekedés a legutóbbi adatok szerint is erősen féloldalas maradt. Ami dinamikusan növekszik, az elsősorban a gazdaságnak a nemzetközi gazdasághoz, a nemzetközi nagy-

[3] Kiesett ugyan, de a hivatalos nemzetközi hitelminősítő ügynökségek 1998 elején – ha csak hajszálnyival is – Magyarországnál még mindig előrébb sorolják. Logikátlannak tűnik, mégsem mellőzhető tény az sem, hogy miközben a magyar gazdasági mutatók javulnak, az Euromoney országkockázati rangsorában az elmúlt év végén éppenséggel néhány hellyel hátrébb csúsztunk.

vállalatokhoz, a külkereskedelemhez kapcsolódó szektora, míg a nemzetközi piacokhoz, multinacionális vállalatokhoz nem vagy kevéssé kapcsolódó szektorok és tevékenységek stagnálnak vagy igen lassan bővülnek. Ez a féloldalasság különösen sebezhetővé teszi a gazdaságot.

Dicséretes módon – bár apró betűs szövegbe, lábjegyzetbe eldugva – mégiscsak megvallja azt is, hogy 1995 második féléve és 1996 első féléve között valóban volt abszolút visszaesés Magyarországon: „A gazdasági visszaesés mértéke a nyártól nyárig terjedő időszakban becslésem szerint a GDP egy százalékát érte el" – így Antal (119. o., 36. lábjegyzet). Ezek szerint a „kiigazítás recesszió nélkül" tétele mégsem igaz?

Tulajdonképpen tanult barátunkkal végső soron az a baj, hogy őmaga az általa kárhoztatott ideologikus alapon közelíti meg a gazdaságpolitikát. Mint opusának első kommentálója, Langmár Ferenc éles szemmel észrevette (Világgazdaság, 1998. február 17.), amikor Antal László a Bokros-csomag bírálóit azzal intézi el: ellenzéki politikai erőkről van szó, az a „dolguk", hogy bírálják a kormányt, ha esik, ha fúj, akkor ez az érvelése megfordítható, és az következnék belőle, hogy a kormánypárti elemzőnek meg az a „dolga", hogy minél szebbnek fesse le a valóságot, magyarán: apológiát űzzön. Nos, ebben egykori kollégánk sajnos „túlteljesít": nincs tekintettel a tudományos korrektségre, a tények tiszteletére, sőt néhol még a jó ízlésre sem. Csak két példa találomra az utóbbiakra.

1. Szerinte 1993-ban, a „negatív csúcsévben" (sic!) „a hazai kereslet gyors bővülése, nem pedig a külső recesszió vagy a költségvetési kamatterhek emelkedése okozta (miért okozta volna? – *A szerzők*)... az export és import közötti negatív olló kinyílását" (116. o.). Antal „csupán" olyan apróságokat felejt el megemlíteni, mint az export az évi abszolút csökkenése. Pedig a saját 1. táblázatának adatai szerint is (113. o.) a csökkenés 10,1 százalékos volt. A táblázatban egyéb „mazsolák" is találhatók: az import 20,2 százalékos növekedésénél nem említi meg, hogy az az Oroszországból jövő, adósságtörlesztés fejében szállított hadieszközöket is tartalmazza, az utóbbiak számbavétele nélkül az import 12,6 százalékkal változott; e tétel nélkül számítva a GDP belföldi felhasználását, a közösségi fogyasztás is nem 27,5, hanem mindössze 4,2 százalékkal nőtt.[4]

2. A – nem tudni kikből álló – „értelmiségi elitnek" a következő szörnyű vádat vágja a fejéhez: „Ez a csoport az elmúlt évtizedekben sok mindenért felemelte a szavát, azt azonban nyugodtan, mondhatni közömbösen vette tudomásul, hogy az ország néha lassabban, néha lökésszerűen, de folyamatosan eladósodott, azaz a jövő generáció rovására költekezett (amíg lehetett), elsősorban fogyasztott" (99. o.). A ma harmincévesnél idősebb korosztályok még emlékezhetnek arra, hogy kevés annyira titkosított információ volt Magyarországon, mint amely az ország külső adósságairól, devizatartalékairól stb. szólt. Nem értjük, kinek kellett volna akkor „felemelnie a szavát", hol és hogyan.

Nem vesszük magunkra azt a megtiszteltetést, hogy az „értelmiségi elithez" soroljuk magunkat, de mivel egykori kollégánk többször és rosszallóan név szerint emleget bennünket írásában, feltesszük, hogy az általa szidalmazott csoportba mi is beletartozunk. Nos, ezúton közöljük, hogy a hetvenes évekbeli munkahelyünk, az egykori MTA Közgazdasági Információs Csoport által a „felső vezetés" tájékoztatására 180 példányban kiadott E-19. jelű anonim tájékoztatóban Fordulópont a kelet–nyugati kereskedelemben címmel, 1976. október 30-i keltezéssel tanulmányt közöltünk (egyikünk a szerzője, másikunk a szerkesztője volt), amelyben nyugati sajtóforrások alapján megbecsültük az akkori „tábor" országainak rendkívül gyorsan duzzadó adósságait. Előre jeleztük, hogy a Szovjetunió nem fogja – mert nem is tudja – megmenteni ezen országokat a fizetésképtelenségtől. Mindez tíz-egynéhány évvel később be is következett (Magyarország és Cseh-

[4] Bruttó hazai termék 1995-ben. (Előzetes adatok 2.) KSH, Budapest, 1996.

szlovákia kivételével). De mi volt a tanulmányunk hatása nálunk? A kormányzati felelősök összehivattak egy szakmai grémiumot, hogy az pálcát törjön felettünk, de főleg, hogy kimondja: sem az adatok, sem a prognózis nem felelnek meg a valóságnak, nincs ok az aggodalomra. Minthogy a jelenlevő egy-két szakember elismerte az adatok valódiságát, a megkezdett dádázás abbamaradt, egyébként nem történt semmi. Mivel pedig nem tettünk lakatot a szánkra a szakmai vitákban, egy akkori „reformközgazdász" (aki – már politikusként – Antalhoz hasonlóan hangosan elítélte az előző rendszer adóssághalmozó politikáját) leintette egyikünket azzal, hogy ne ijesztgessük a vezetést, mert restrikciókhoz fog folyamodni és „bekeményíti" a rendszert. Inkább csináljunk továbbra is adósságot... Ennyit a nem-tudjuk-milyen elit felelősségéről.

Tanult barátunk valamilyen oknál fogva mártíromságra áhítozik. Boszorkányüldözéses lidércek gyötrik. Boszorkányok pedig nincsenek. Hitbuzgó apologéták viszont annál többen...

The political economy of agrarian policy. Part II: Explanation of the agrarian policies

Imre Fertő

The study shows how the findings of the new political economy can be applied in understanding the agrarian policies. Through the most important stylized facts related to the characteristics of agrarian policies, deriving from analyses of agrarian protectionism, the author reviews the diverse theories. According to these analyses the ratio of expenditures on foodstuffs in the household budgets of consumers, the size and spatial extension of pressure groups, the relative income position prior to the introduction of the agrarian policy, the dead-weight losses deriving from the programmes, the (importer or exporter) status of trade in agricultural products of the country in question, are all important determinants of the characteristic features of agrarian policy. Yet, the empirical analyses have found too many exceptions and several phenomena are still waiting for an explanation. At the same time, we do not yet possess a theory that would be able to comprise the diverse experiences in a unity.

Has privatization been successful? (Hungarian experiences 1990–1997)

Márton Tardos

The article seeks on the one hand an answer to the question why privatization had to be carried out in Hungary in a hasty, campaign-like manner and, on the other hand, what the main problems were which those exercising political power had to face in the almost full decade and, finally, what the results and deficiencies related to privatization are of which the central organizations have to render account. The study does not intend to replace a detailed and thorough analysis, it merely raises questions and makes an attempt at shaping the main line of the answers.

Ten years of the tax reform

István Gergely

It was ten years ago that the tax reform entered into force with January 1st, 1988. It reintroduced in Hungary the kinds of taxes accustomed to in market economies. On the occasion of this round anniversary the study reviews the principles, impacts, operation and functional disturbances of the Hungarian tax system. The study attempts to equally highlight the requirements to be raised towards tax policy and the quantified effects of our tax system. It discusses the taxes of private persons and enterprises, reviews the experiences related to the introduction of the value added tax and the deficiencies of tax administration and, finally, formulates some proposals for a further improvement of tax policy and the tax system.

Creativity and enterprise (Investigations in the wake of Schumpeter)

Judit Rimler

Is enterprising a creative process and are entrepreneurs creative personalities? These are the two most important questions to which the study seeks answers and that in a manner that it *first* examines what the related branches of knowledge, first of all evolutional biology and psychology are teaching about the creative process, creation, the creative personality, as well as about the environment in which creation takes place. *Secondly,* it sums up the most important message of the modern theory of enterprising, developed in the wake of Schumpeter, about enterprises and entrepreneurs and, *thirdly*, it compares with each other the former two systems of statements and requirements. The comparison has unequivocally brought the result, for long emphasized by the theory of enterprising but hardly acknowledged by general economic theory, to wit: a) also the work performed in the economy can be a creative activity, b) creative approach is an outspoken basic condition of successful enterprising and c) entrepreneurs are important actors of economic development not only in the era of classical capitalism but also in our days.

"Hopeless workers" in the developed market economies

István R. Gábor

The author reviews the principles and experiences of the statistical observation of so-called hopeless workers in market economies - of those without jobs who resigned to the blank prospect of not finding a job - the theoretical interpretation of those having lost their hope as well as the international experiences with hopelessness. It turns out from the review that the statistical criteria of hopelessness are much less mature and standardized than the criteria of unemployment. In addition, their theoretical foundation is questionable, nor can it be supported by facts that those qualified as hopeless on the basis of these criteria are indeed much more linked to the labour market than other inactive economic groups are.

Coexisting generations, intergenerational transfers, game theory

Miklós Szabó

The author intends to present some essential models from the literature on rents (pensions) which were of fundamental importance from the viewpoint of the history of theory and highlight the most important properties and deficiencies of the pay-as-you-go systems. This family of models is frequently mentioned as the intergenerational transfer approach. The basic Samuelson model is discussed in some detail, as many refer to it, although with different motives. The Samuelson - Lerner debate was highly instructive which, in addition to bringing to the surface some deficiencies of the original model, also raised questions of greater portent (justice, the relationship between economics and mathematics etc.). After the analysis of the, in some sense, optimal systems the author presents descriptive, positive approaches to the subject, with particular reference to the concept outlined by Greene. The third, concluding, part of the study attempts to outline a game theory approach to the family of models of coexisting generations, accompanied by some comments on the present reform of the pension system in Hungary.

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

Közgazdasági Szemle, Vol. XLV, April 1998

CONTENTS

Imre Fertő: The political economy of agrarian policy, Part II: Explanation of agrarian policies 297

FROM THE RECENT PAST OF THE HUNGARIAN ECONOMY

Márton Tardos: Has privatization been successful? Experiences in Hungary (1990–1997) 317
István Gergely: Ten years of the Hungarian tax reform 333

HUMAN ECONOMY

Judit Rimler: Creativity and enterprising (Examinations in the wake of Schumpeter) 353
István R. Gábor: "Hopeless workers" in the developed market economies 370
Miklós Szabó: Coexisting generations, intergenerational transfers, game theory 379

DISCUSSION

András Köves–László Szamuely: László Antal and the witches 395

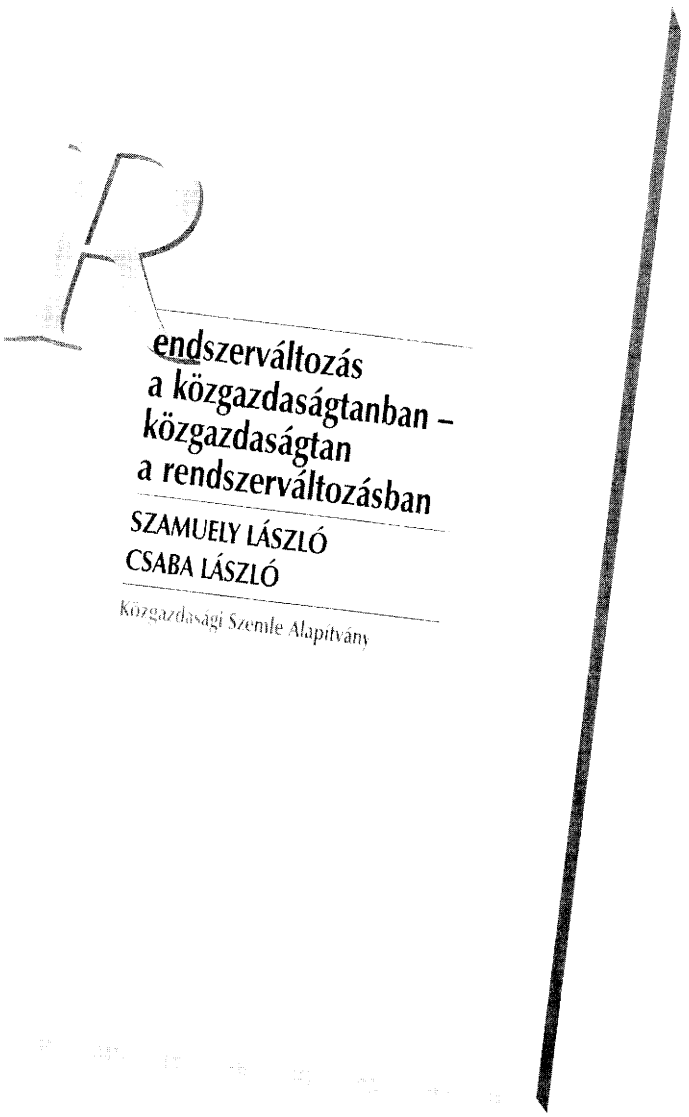
English abstracts of the articles 399

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.
Internet: http://www.sztaki.hu/providers/kszemle
A nyomtatást és a kötészeti munkálatokat az ETO-Print Nyomda végezte
Felelős vezető: Balogh Mihály
Felelős szerkesztő: Szabó Katalin
HU ISSN 0023-4346
Indexszám: 25 452

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. Hírlap-Előfizetési és Elektronikus Posta Igazgatóság (HELP) kerületi ügyfélszolgálati irodáiban, vidéken a postahivatalokban. Példányonként megvásárolható az Akadémiai Kiadó MAGISZTER (1052 Bp., Városház u. 1. Tel.: 138-2440), továbbá a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Rt. könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 5760 Ft. Külföldön terjeszti a Hungaropress Distribution / Sajtóterjesztő Kft. (1117 Bp., Budafoki út 70. Tel.: (36-1) 206-1918, fax: (36-1) 206-1921), valamint a Batthyány Kultur-Press Kft. (1011 Budapest, Szilágyi Dezső tér 6. Tel./fax: (36-1) 201-8891, E-mail: batthyany@kultur-press.hu)

Ára: 480 Ft

9 770023 434014 04



A kötet ára 1500 forint.
20 százalék kedvezménnyel 1200 forintért megvásárolható
a Közgazdasági Szemle szerkesztőségében.
Tel./fax: 319 3165; 319 3166

Közgazdasági Szemle

XLV. ÉVFOLYAM 1998. MÁJUS

JOHN MICKLEWRIGHT–NAGY GYULA
Segélyezés, életszínvonal és ösztönzés
a munkanélküli-járadék kimerítése után

FERTŐ IMRE
Az agrárpolitika politikai gazdaságtana III.
Vegyes motívumok az agrárpolitikában:
termelő és ragadozó politikák

KENGYEL ÁKOS
Regionális támogatások és a kohézió korlátai az Európai Unióban

NAGY ANDRÁS
A jóléti rendszer Franciaországban

JOHN S. EARLE–TELEGDY ÁLMOS
A romániai tömeges privatizációs program
eredményei. Első kísérleti elemzés

MOHÁCSI KÁLMÁN
A magyarországi élelmiszer-forgalmazás – a szövetkezeti
kereskedelem (az áfészek) lehetőségei

KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY

A MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADÉMIA
KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI BIZOTTSÁGÁNAK FOLYÓIRATA

Szerkeszti a Magyar Tudományos Akadémia Közgazdaságtudományi Bizottsága:

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

Közgazdasági Szemle, XLV. évfolyam, 1998. május

TARTALOM

John Micklewright–Nagy Gyula: Segélyezés, életszínvonal és ösztönzés a munkanélküli-járadék kimerítése után 401
Fertő Imre: Az agrárpolitika politikai gazdaságtana III. Vegyes motívumok az agrárpolitikában: termelő és ragadozó politikák 424

EURÓPAI UNIÓ

Kengyel Ákos: Regionális támogatások és a kohézió korlátai az Európai Unióban .. 437

KITEKINTÉS

Nagy András: A jóléti rendszer Franciaországban 456
John S. Earle–Telegdy Álmos: A romániai tömeges privatizációs program eredményei. Első kísérleti elemzés 479

SZEMLE

Mohácsi Kálmán: A magyarországi élelmiszer-forgalmazás – a szövetkezeti kereskedelem (az áfészek) lehetőségei 494

A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata 507

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, XLV. évf., 1998. május (401–423. o.)

JOHN MICKLEWRIGHT–NAGY GYULA

Segélyezés, életszínvonal és ösztönzés a munkanélküli-járadék kimerítése után

A munkanélküli-járadékból Magyarországon a legtöbben nem úgy kerülnek ki, hogy állást találnak, hanem úgy, hogy kimerítik a járadékot. A cikk ezzel összefüggő két problémát vizsgál. *1.* Milyen hatást gyakorol a járadék megszűnése az érintettek életkörülményeire? *2.* Számottevően befolyásolja-e a járadék kimerítése az elhelyezkedés valószínűségét? Járadékjogosultságuk kimerítése után a munkanélküliek családijövedelem-határhoz kötött jövedelempótló támogatásért folyamodhatnak. A szerzők elemzik a támogatás igénylésének és odaítélésének valószínűségét, és bemutatják, hogyan alakul a jogosultságukat kimerítő munkanélküliek háztartásának jövedelme. Nemparametrikus módszerekkel vizsgálják a járadékkimerítés közvetlen hatását az elhelyezkedés valószínűségére, többváltozós időtartammodell segítségével pedig a jövedelempótló támogatás ellenösztönző hatását. Elemzésüket egy 1995-ben végzett kérdőíves felvételre alapozzák, amelyben egy járadékkimerítő kohorsz további munkaerő-piaci pályafutásáról gyűjtöttek adatokat.*

A kilencvenes évek elején a közép-kelet-európai országokban a munkanélküliek jövedelemtámogatásának elsődleges formája az újonnan bevezetett biztosítási jellegű munkanélküli-járadék volt, amely korlátozott időtartamú ellátást nyújtott. A járadék kezdetben a munkanélküliek többsége számára hozzáférhető volt, de a munkanélküliségből történő alacsony kiáramlás következtében, amely több országban a járadékjogosultság időtartamának csökkentésével is párosult, egyre csökkent a járadékban részesülő munkanélküliek aránya. 1995 decemberében a regisztrált munkanélkülieknek Lengyelországban csupán 50 százaléka, Magyarországon kevesebb mint 40 százaléka, Szlovákiában pedig mintegy 25 százaléka részesült munkanélküli-járadékban. 1991 decemberében ez az arány még mindhárom országban 75-80 százalék között volt (*Boeri–Edwards* [1996] 3. ábra). A járadékjogosultság kimerítése Magyarországon oly gyakorivá vált, hogy legtöbben jogosultságuk megszűnése folytán kerülnek ki a járadékban részesülők közül, nem pedig annak köszönhetően, hogy új állást találnak. Az *1. ábrán* azt láthatjuk, hogy Magyarországon az elmúlt években a munkanélküli-járadékban részesülőknek havonta összesen

* A járadékkimerítők követéses vizsgálatát – amelynek eredményein e cikk alapszik – Az átalakulást szolgáló munkaerőpiaci politikák című ILO-program finanszírozta. Támogatásáért hálával tartozunk *Martin Godfreynek*, a program koordinátorának és *Lázár Györgynek*, az Országos Munkaügyi Módszertani Központ osztályvezetőjének. Köszönjük a munkaügyi kirendeltségek munkatársainak és *Ságiné Szabó Zsuzsának* az adatgyűjtésben való közreműködésüket. Köszönet illet több önkormányzati szakembert a munkanélküliek jövedelempótló támogatásának jobb megismerésében nyújtott segítségükért, *Pravin Trivedit* a segélyezés modellezéséhez adott tanácsaiért. A cikk részben a Tartós munkanélküliek elhelyezkedését elősegítő program számára készült tanulmányon alapul.

John Micklewright az UNICEF Gazdaság- és Szociálpolitikai Programjának igazgatója (Firenze).
Nagy Gyula a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem emberi erőforrások tanszékének docense.

1. ábra

Havi kiáramlási és elhelyezkedési arányok a munkanélkülijáradék-regiszterből (negyedéves átlagok)



Forrás: Országos Munkaügyi Módszertani Központ.

hány százaléka került ki a járadékregiszterből, és hány százaléka került ki úgy, hogy elhelyezkedett. Az elhelyezkedők aránya 1994 és 1996 között 5 százalék körül mozgott, míg az összes kilépés 15-20 százalékot tett ki. A két arány közötti különbség túlnyomórészt járadékkimerítésből adódik. A *1. ábrán* jól látható, hogy a kimerítés a vizsgált időszakban alighanem egyre gyakoribbá vált: a két görbe fokozatosan távolodik egymástól.

A munkanélküli-járadék tömeges kimerítése két kérdést is felvet. *1.* Milyen hatást gyakorol a járadék megszűnése a munkanélküliek életkörülményeire? *2.* A járadék megszűnése miatti jövedelemkiesés növeli-e az elhelyezkedés valószínűségét azáltal, hogy munkavállalásra ösztönöz? Ezekről a kérdésekről a közép-kelet-európai országokban mindeddig nem született alapos elemzés.

A jogosultságkimerítés megélhetési feltételekre és elhelyezkedési erőfeszítésekre kifejtett hatásának kiderítésére egyrészt a munkanélkülieket nem elszigetelt egyénekként, hanem háztartásuk tagjaiként kell vizsgálnunk. Nyilvánvaló ugyanis, hogy életkörülményeik nemcsak saját jövedelmüktől függnek, hanem háztartásuk összetételétől, s háztartásuk többi tagjának jövedelmétől is. A legegyszerűbb modellváltozatoktól eltekintve a munkakeresés elmélete sem csak a munkanélküli-segélynek és a várható bérnek tulajdonít magatartás-befolyásoló szerepet, hanem az egyéb forrásokból származó jövedelmeknek is. A gazdasági változások előtt a közép-kelet-európai országokban magas volt a kétkeresős háztartások aránya, és meglehetősen nagyvonalú családi segélyrendszerek működtek. Lehetséges, hogy ezzel összefüggésben a háztartási körülmények itt eltérő módon befolyásolják az elhelyezkedési döntéseket, mint másutt.

Másrészt, meg kell vizsgálnunk, hogyan működik ténylegesen az a segélyezési rendszer – az ún. jövedelempótó támogatás –, amely a munkanélküli-járadékot kimerítők jelentős része számára rászorultsági alapon biztosít jövedelemtámogatást. E támogatás alapvető jellemzőiben nem különbözik lényegesen a régió más országaiban működő hasonló segélyekétől: meglehetősen leegyszerűsített szabályokra épül, ahol a jogosultság

attól függ, hogy az egy főre jutó családi jövedelem elér-e egy bizonyos küszöbértéket, és a segély összege nem igazodik a háztartás jövedelmi szintjéhez. A segélyezés lebonyolítása és részben a finanszírozása Magyarországon a több mint háromezer települési önkormányzat feladata, amelyek közül sok nem rendelkezik megfelelő kapacitással és felkészültséggel a jövedelem-ellenőrzéshez kötött segélyezés szakszerű lebonyolításához. Annak ellenére, hogy 1994 óta már több regisztrált munkanélküli részesül jövedelempótló támogatásban, mint munkanélküli-járadékban, igen keveset tudunk arról, hogyan működik a gyakorlatban a segélyezésnek ez a formája. Cikkünk fontos része a jövedelempótló támogatáshoz való hozzájutás – a kérelmezés és az elbírálás – vizsgálata.

A kutatásban a munkanélkülijáradék-nyilvántartás és egy egyszerű kérdőíves felvétel adatait használtuk fel. Előbb egy beáramló kohorszot követtünk a járadékregiszterben, majd a kohorsz azon tagjai közül, akik kimerítették a járadékjogosultságot, egy véletlenül kiválasztott mintát kérdeztünk meg további munkaerő-piaci pályafutásukról.

A cikk első része az adatokat ismerteti, és bemutatja a járadékkimerítők és háztartásaik főbb jellemzőit. A második részben a jövedelempótló támogatás kérelmezését és a kérelmek elbírálását modellezzük. A harmadik rész a járadék megszűnése utáni jövedelmi helyzetet vizsgálja a háztartások szintjén, egyrészt a kimerítés előtti, másrészt az elhelyezkedés esetén várható jövedelmi helyzethez képest. A negyedik részben az elhelyezkedés valószínűségével foglalkozunk. Itt az elemzés középpontjába a jövedelempótló támogatás szerepét állítjuk, és mind parametrikus, mind nemparametrikus módszereket alkalmazunk. Végül összefoglaljuk a legfontosabb eredményeket, és néhány következtetést fogalmazunk meg.

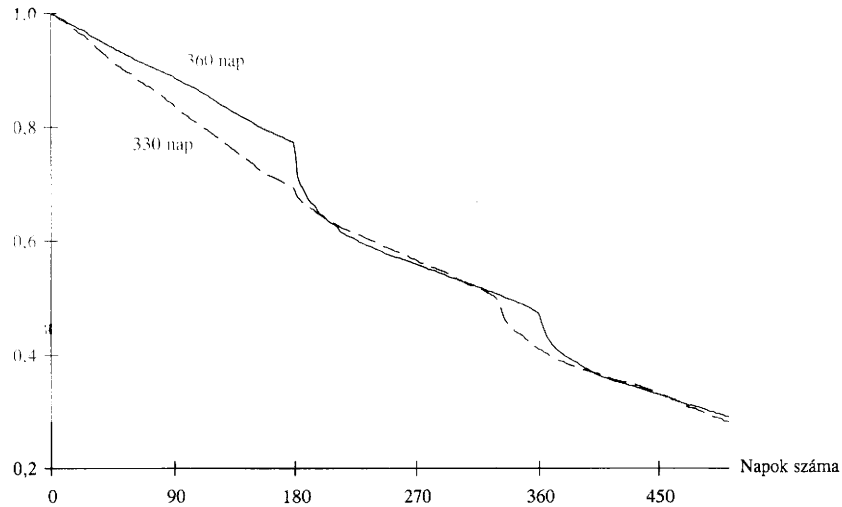
Adatforrások: a munkanélkülijáradék-regiszter és a kimerítők követéses vizsgálata

Azokról a munkanélküliekről gyűjtöttünk adatokat, akik 1994. áprilisban-májusban kerültek munkanélküli-járadékra, és az ezt megelőző négy évben egyfolytában vagy majdnem egyfolytában (43-47 hónapot) dolgoztak. A szabályok szerint az előbbiek 12, az utóbbiak 11 hónapi munkanélküli-járadékra szereztek jogosultságot. Ez a 12 vagy 11 hónap jogosultsággal rendelkező 28 600 munkanélküli az összes 1994. április-májusi beáramlók kétharmadát tette ki. (A többiek rövidebb ideig dolgoztak, és ezért rövidebb időre – 3-10 hónapra – szereztek járadékjogosultságot.) A belépő kohorsz csaknem fele (12 414 fő) kimerítette a munkanélküli-járadékot. Közülük a kérdőíves felvételhez véletlenszerűen jelöltünk ki egy mintát, az összes kimerítő valamivel több mint egyharmadát. A mintába került munkanélkülieket lakásukon kerestük fel, és végül a minta csaknem 90 százalékával, 4661 személlyel készült interjú.[1] Bár felmérésünk nem léphetett fel ugyanolyan igénnyel, mint a munkanélküliek körében egyes OECD-országokban lebonyolított részletes háztartási adatgyűjtések (például *Narendranathan–Nickell–Stern* [1985]), segítségével mégis lényegesen többet tudunk mondani a munkanélküliek életszínvonaláról és ösztönzéséről, mint pusztán a munkanélküli-regiszterre támaszkodva.

A kérdezésre a járadék kimerítése után 3-4 hónappal került sor. Megkérdeztük, hogyan változott a válaszadók munkaerő-piaci állapota a járadék megszűnése és a kérdezés

[1] Alig néhány válaszmegtagadás fordult elő; a válaszhiány legfőbb oka az volt, hogy a kijelölt személyeket kétszeri megkeresés után sem találták otthon a kérdezőbiztosok. (Budapesten és néhány nagyvárosban hivatásos kérdezőbiztosok, vidéken a helyi munkaügyi kirendeltség munkatársai végezték a kérdezést.) A felmérés lebonyolításáról részletesebben lásd *Micklewright–Nagy* [1996]. A mintavételi arány nem volt azonos a 11 és a 12 hónapos járadék-jogosultsággal rendelkezők körében, ezért a közölt leíró statisztikákban súlyozott adatokat használunk.

2. ábra
A 360 és 330 nap jogosultsággal rendelkezők túlélési függvényei



időpontja között. A jellemző munkaerő-piaci állapotot kéthetes időszakokra vonatkozóan rögzítettük, ezen felül az elhelyezkedőktől munkába állásuk pontos időpontját is megtudakoltuk. Kérdéseket tettünk fel továbbá a jövedelempótló támogatás igényléséről, a beadott segélykérelmek sorsáról, a munkanélküliek háztartásának összetételéről, a háztartás tagjainak gazdasági aktivitásáról, a válaszadó és házastársa keresetéről (amennyiben dolgoztak). A munkanélküli-járadék összegéről, a munkanélkülivé válás előtti keresetről és a munkanélkülivé válás okáról a járadékregiszter információit használtuk fel.

A *2. ábrán* a 11 és 12 hónapnyi járadékjogosultságúak Kaplan–Meier-féle módszerrel[2] becsült empirikus túlélési függvényei láthatók, amelyeket a regiszter és a kérdőíves felmérés összekapcsolt adatai alapján készítettünk. Az induló sokaság természetszerűleg az 1994. május-júniusban a járadékregiszterbe 11 és 12 hónap jogosultsággal belépők teljes köre (28 600 fő). A jogosultság kimerítéséig – 330, illetőleg 360 napig – a görbék azt mutatják meg, hogy a kohorsz hányad része kapott még járadékot egy-egy időpontban, kilépésnek tekintve a segélyezés bármilyen okból történő megszűnését (elhelyezkedés, átlépés aktív munkaerő-piaci programokba, nyugdíjba lépés, kizárás stb.). A járadék megszűnése után mindazokat túlélőnek tekintettük, akik még nem helyezkedtek el, és nem lettek nyugdíjasok vagy nem vettek igénybe gyermekgondozási támogatást, függetlenül attól, hogy kerestek-e munkát, alkalmuk volt-e munkába lépni, illetve végeztek-e alkalmi munkát. Azért értelmeztük ilyen szélesen a munkanélküli-állapotot, hogy a túlélés járadékkimerítés előtti és utáni definíciója minél inkább összhangban legyen – a regiszter adataiból ugyanis nem lehet megtudni, vajon a segélyezett keres-e munkát, képes lenne-e munkába állni, illetőleg nem végez-e a segély mellett alkalmi munkát.[3]

[2] Az empirikus túlélési függvény:

$$S(t) = \prod_{j|t_j<t} (n_j - d_j) / n_j ,$$

ahol t_j a j-edik megfigyelt időpont, n_j az adott időponthoz tartozó kockázati csoport létszáma, d_j pedig a t_j időpontban kilépők száma.

[3] A nyugdíjba lépést és a gyes igénybevételét kilépésként kezeltük, mivel erről a regiszterben is van információ.

Mint említettük, nem minden járadékkimerítő került be a kérdőíves felmérés mintájába. Azok munkanélküliségi időtartamát, akik nem kerültek be a felmérésbe, a járadékkimerítés időpontjában cenzoráltnak tekintettük.[4] Mindkét csoport túlélési függvénye hirtelen visszaesik a kimerítés után (a 330., illetőleg a 360. napot követően), és hasonló visszaesés látható a 12 hónap járadékjogosultsággal rendelkezők görbéjén a 6. hónapnál. Ez utóbbi magyarázata, hogy féléves regisztráció szükséges egyes foglalkoztatáspolitikai támogatások, legfőbbképpen az előnyugdíj igénybevételéhez. Eltekintve ezektől a hirtelen visszaesésektől, azt láthatjuk, hogy a túlélési függvények meredeksége nemigen különbözik a járadékkimerítést megelőző és az azt követő időszakban, ami arra utal, hogy a járadék megszűnése nem eredményez lényeges változást az átlagos munkanélküli viselkedésében.

Az *1. táblázat* részletesebben megmutatja, mi történik a munkanélküliekkel közvetlenül a járadék megszűnése után és három hónappal később. A járadékból kikerülők hét százaléka már a kimerítést követő egy héten belül munkába áll, öt százalék pedig nyugdíjba lép, vagy gyermekgondozási segélyt vesz igénybe – ez okozza a túlélési függvények hirtelen visszaesését a *2. ábrán*. Három hónap elteltével a minta csaknem egyötödének volt állandó munkája, a többiek jelentős része állást keresett. A férfiak közül többen végeztek mind állandó, mind alkalmi munkát; a nőkre inkább jellemző, hogy nem volt munkájuk, és nem is kerestek állást. Bár követéses vizsgálatunkban nem tudtuk a munkaerő-piaci állapotokat olyan pontosan azonosítani, mint ahogy a munkaerő-felmérésekben szokásos, az eredmények nem utalnak arra, hogy a járadékból kikerülő munkanélküliek tömegesen kivonulnának a munkaerőpiacról. Ugyanakkor az a körülmény, hogy a kérdezést a legtöbb helyen a munkaügyi kirendeltségek tisztviselői végezték, valamelyest növelhette az álláskeresésről beszámolók arányát. Hasonló okból lehetséges, hogy a valóságban többen végeznek alkalmi munkát, mint ahányan ezt válaszolták (a férfiak kilenc, a nők három százaléka).[5]

A *2. táblázatban* a mintába került járadékkimerítők háztartásának néhány jellemzőjét foglaltuk össze. A munkanélküliek jövedelempótlásáról folyó viták a közép-kelet európai országokban többnyire nem veszik figyelembe a háztartás szerepét, kimondatlanul azt feltételezve, hogy a munkanélkülieknek nem kell senkiről sem gondoskodniuk, illetve nem számíthatnak háztartásuk más tagjainak segítségére a megélhetésben. Mint láthatjuk, a járadékkimerítők közül igen kevesen élnek egyedül: csak minden tizedik férfi és minden huszonötödik nő. A férfiak kétharmadának, a nők négyötödének van házastársa, és a férfiak egyharmadának, a nők jóval több mint felének a házastársa dolgozik. A férfiak csaknem fele, a nők kétharmada olyan háztartásban él, amelynek van dolgozó tagja. A két nemet egybevéve a járadékkimerítők 58 százaléka él olyan háztartásban, ahol legalább egy felnőtt dolgozik; ugyanez az arány 1993-ban az ILO/OECD definíció szerinti összes tartós munkanélküliek körében nagyon hasonló, 55 százalék volt (*Föster* [1996]).

[4] Az időtartam-elemzésben azokat az időszakokat nevezik cenzoráltnak, amelyeknek nem ismert a teljes hosszúsága; a becslésekben az ilyen időszakok megfigyelt hosszára vonatkozó információt is felhasználják. Esetünkben például a túlélési függvény becslésekor mindaddig a kockázati csoporthoz tartozónak tekintjük a munkanélkülieket, ameddig a regiszterben követni tudjuk őket, függetlenül attól, hogy a kilépés időpontját ismerjük-e. Nemcsak a kérdőíves felvétel mintájába be nem került járadékkimerítőkről van szó: a kimerítés előtt is előfordul, hogy valaki eltűnik a szemünk elől a regiszterben, de semmi sem utal a munkanélküliség (illetve a segélyezés) befejeződésére.

[5] A járadékkimerítők egy része továbbra is fenntartja a regisztrációt a helyi munkaügyi kirendeltségnél (a jövedelempótló támogatás elnyerésének ez előfeltétele is). Bár a kérdezést igyekeztük elválasztani a hivatali tevékenységtől – ezért kerestek fel mindenkit a lakásán a kérdezők –, a hivatal vélt vagy valós elvárásai ezekben a kérdésekben befolyásolhatták a válaszokat.

1. táblázat
A járadékkimerítők munkaerő-piaci állapota 1 héttel és 3 hónappal a kimerítés után
(százalék)

Megnevezés	Egy héttel a kimerítés után			Három hónappal a kimerítés után		
	férfi	nő	együtt	férfi	nő	együtt
Alapcsoport						
Állást keres	70,6	68,4	69,3	54,1	55,0	54,5
Nem keres állást	7,6	14,0	10,8	6,7	13,3	10,0
Alkalmi munkát végez és állást keres	8,7	3,2	6,0	8,2	2,4	5,3
Alkalmi munkát végez és nem keres állást	1,0	0,7	0,9	1,2	0,7	0,9
Kilépések						
Foglalkoztatott (alkalmazott, önálló, segítő családtag)	7,6	6,5	7,1	21,6	17,9	19,7
Képzési program és közhasznú munka	0,5	0,5	0,5	2,3	1,2	1,8
Nyugdíj és gyes	4,0	6,6	5,3	5,8	9,3	7,6
Egyéb	0,0	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Megjegyzés: A százalékos értékeket súlyozással számítottuk.

2. táblázat
A járadékkimerítők háztartási jellemzői
(százalék)

Megnevezés	Férfi	Nő
Egyedül él	11,3	4,0
Nincs házastársa	31,2	22,1
Házas, házastársa dolgozik	34,1	58,9
Házas, házastársa nem dolgozik	34,7	19,0
A háztartásnak van dolgozó tagja a házastárson kívül	19,3	16,0
A háztartásnak van dolgozó tagja, beleértve a házastársat is	47,5	67,6
A háztartásnak van jövedelemmel rendelkező tagja	74,9	78,0
A háztartásban van eltartott gyerek	47,9	68,3
Átlagos háztartásméret, fő	3,2	3,4

Megjegyzés: A táblázatban szereplő mutatókat súlyozással számoltuk. Bár az adatok a kérdezés időpontjára vonatkoznak, a járadékkimerítőket akkor sem számítottuk a munkával rendelkezők közé, ha addigra már elhelyezkedtek. Hasonlóképpen, nem számítottuk a jövedelemmel rendelkezők közé a jövedelempótló támogatásban részesülő járadékkimerítőket.

A háztartás többi tagjától származó támogatás fő forrása a munkajövedelem, de ha minden jövedelemforrást tekintetbe veszünk, a minta több mint kétharmadára jellemző, hogy a háztartás rendelkezik valamilyen jövedelemmel – nem értve bele azt az esetet, amikor az egyedüli jövedelemforrás a járadékkimerítő jövedelempótló támogatása. A háztartás felnőtt tagjai természetesen nemcsak erőforrást jelentenek, hanem kiadásokat is, de ennek ellenére az ő jövedelmeiknek nyilvánvalóan fontos szerepe van a járadék kimerítésekor bekövetkező jövedelemcsökkenés következményeinek enyhítésében. Eltartott gyerek a férfiak felének és a nők háromnegyedének háztartásában van. A gyerekek megnövelik a háztartás kiadásait, de a családi pótlék révén a jövedelmeket is. 1995-

ben minden megfelelő korú gyerek után járt családi pótlék, ennek összege két gyerek mellett – ami a leggyakoribb eset – ugyanannyi volt, mint a járadék kimerítése után igénybe vehető jövedelempótló támogatás, nagyjából a nettó átlagbér egynegyede.[6]

A jövedelempótló támogatás elnyerésének valószínűsége

Az elemzések gyakran azt feltételezik, hogy a munkanélküliek szociális segélye a meghatározott ideig igénybe vehető munkanélküli járadék kimerítése után automatikusan jár, és ezért a munkanélküli segélyezés gyakorlatilag korlátlan időtartamú (*Atkinson–Micklewright* [1991]). Ez a felfogás figyelmen kívül hagyja, hogy szociális segélyt csak a viszonylag rossz jövedelmi, illetőleg vagyoni helyzetben lévő háztartásokban élő munkanélküliek kaphatnak. Ráadásul, még ha a jövedelem-ellenőrzés ténye nem kerüli is el a figyelmet, azt szokás feltételezni, hogy minden segélyre jogosult munkanélküli kérelmezi is a segélyt, a segélyhivatalok pedig a valóságos jövedelmi-vagyoni helyzetnek megfelelően bírálják el a kérelmeket. Ebben a részben a segélykérelem beadására vonatkozó döntéseket és a kérelmek elbírálását vizsgáljuk meg.

A jövedelempótló támogatás összege az öregségi nyugdíj minimumának 80 százaléka, ami 1995-ben 6720 forint volt. Ez, mint később részletesebben bemutatjuk, a munkanélküliek többsége számára jóval kevesebb, mint a munkanélküli-járadék. Azok kaphatnak jövedelempótló támogatást, akik korábban kimerítették a járadékjogosultságot, és családjukban az egy főre jutó jövedelem nem haladja meg a megszabott határt (a jövedelemhatár ugyanannyi, mint a segély összege). A segély nem változik attól, hogy az egy főre jutó jövedelem megközelíti e határt, ezért a határ átlépésekor a segély elvesztése miatt lecsökken a háztartás összjövedelme. A szabályok más tekintetben is túlságosan elnagyoltak: a jövedelemhatár számításakor figyelmen kívül marad a háztartás összetétele (az egy főre, és nem a fogyasztási egységre[7] jutó jövedelem számít), és nem jár többlettámogatás az eltartottak után. A munkanélküli-járadékkal szemben a jövedelempótló támogatást nem terheli személyi jövedelemadó.

A támogatást a helyi önkormányzatok folyósítják, és 1995-ben fele részben saját, fele részben közvetlenül központi forrásból finanszírozták. Ez a megoldás amellett, hogy biztosítja a segélyezés fedezetét, pénzügyi korlátot állít az önkormányzatok elé. A központi költségvetésből járó részhez az önkormányzatok utólag, visszaigénylés formájában jutnak hozzá.[8] A kisebb önkormányzatok – és sok ilyen van: a több mint háromezer önkormányzat mintegy kétharmadának területén a lakosság lélekszáma nem haladja meg a kétezret – nem rendelkeznek megfelelő feltételekkel a segélyezés bonyolításához, ezért a kérelmeket kevéssé ellenőrzik.

A családtagok jövedelméről igazolást kell beadni, de az általunk megismert önkormányzatoknál igen ritkán kerül sor a családok felkeresésére és a jövedelmi helyzet alapos

[6] 1996-tól a családi pótlék már jövedelemszinthez van kötve, de a családok mintegy kétharmada a változás után is jogosult maradt a családi pótlékra. A munkanélküliek családjai esetében – ahol viszonylag alacsonyak a jövedelmek – ez az arány nyilvánvalóan még magasabb.

[7] Azonos egy főre jutó jövedelem eltérő színvonalú megélhetést biztosít attól függően, hogy milyen a háztartástagok életkor és gazdasági státus szerinti összetétele, valamint hány tagja van a háztartásnak. Ezért az életszínvonal méréséhez súlyokat rendelnek a háztartástagokhoz, amelyeket fogyasztási egységnek vagy ekvivalenciaskálának nevezünk.

[8] Természetesen az önkormányzatok ezen kívül is kapnak támogatást a költségvetésből. Bevételeik jelentős része a normatív állami támogatásból származik, amelynek összege a szociális szükségleteket kifejező számos mutatótól, köztük a munkanélküliségtől is függ. E támogatást ugyanakkor közvetlenül nem befolyásolja, hogy egy adott településen mennyit kell jövedelempótló támogatásra költeni, és folyósítása nem is az aktuális szükségletekhez, hanem az előző időszak mutatóihoz igazodik.

vizsgálatára – mert ez, úgymond, zaklatás. A segélyezetteknek fenn kell tartaniuk a regisztrációt a helyi munkaügyi központban – ami az iroda havonta-negyedévente történő felkeresését jelenti –, és a támogatás megszűnik, ha nem fogadnak el egy felkínált, a szabályok szerint megfelelőnek minősülő állást. Az önkormányzat évente vizsgálja felül a jogosultságot, és ebben akár ki is merülhet a kapcsolata a munkanélküliekkel. Ilyen alapon minősítették egyik önkormányzatnál a jövedelempótló támogatást „könnyű pénznek". Visszatartó hatást gyakorolhat azonban, hogy kis településeken a kérelmekről nemritkán a helyi képviselőtestület mondja ki a formális döntést, azaz félig-meddig a nyilvánosság elé kerül az ügy.

A követéses vizsgálatban megkérdezett munkanélküliek 48 százaléka kapott a járadék kimerítése óta – a kérdezés időpontjában vagy korábban – jövedelempótló támogatást. Ezt az arányt a jövedelempótló támogatásra kerülés feltétel nélküli valószínűségének nevezhetjük, mert számításakor a nevezőben valamennyi járadékkimerítő szerepel, köztük azok is, akik a járadék megszűnése után gyorsan elhelyezkedtek, nyugdíjba léptek vagy gyerekgondozási támogatást vettek igénybe.

A *3. táblázat* azoknak a segélyezéséről tartalmaz adatokat, akik a kérdezés időpontjáig még nem kerültek állásba, nyugdíjba vagy gyesre (az ún. alap-csoporthoz tartoztak). A megkérdezéskor 59 százalékuk kapott jövedelempótló támogatást, a férfiaknak valamivel nagyobb hányada, mint a nőké. Az átlagnál kevesebb a segélyezett azok között, akik nem keresnek állást (42 százalék), és még kevesebb (27 százalék) az alkalmi munkát végzők között. Az alkalmi munkát végzőkre vonatkozó adatot fenntartással kell kezelnünk, hiszen feltételezhető, hogy a jövedelempótló támogatásban részesülők nem szívesen vallják be, ha alkalmi munkát végeznek. Figyelemre méltó ugyanakkor, hogy mintánkban nagyjából ugyanannyi (öt százaléknál valamivel kevesebb) jövedelempótló támogatásban részesülő mondta, hogy alkalmi munkát végez, mint a KSH munkaerő-felmérésében (ahol nem a munkaügyi kirendeltségek dolgozói a kérdezők). Egyébként lehetséges, hogy aki nem jut segélyhez, az inkább vállal alkalmi munkát. Az alapcsoporthoz tartozók egynegyede nem folyamodott jövedelempótló támogatásért, egyhetede pedig sikertelenül próbálkozott (néhányuk esetében még nem döntöttek a kérelem sorsáról).

3. táblázat

Az alapcsoporthoz tartozók segélyezése a kérdezés időpontjában
(százalék)

Megnevezés	Férfi	Nő	Munkát keres	Nem keres munkát	Alkalmi munkát végez	Összes válaszadó
Jövedelempótló támogatást kap	61,1	56,9	62,3	41,9	26,6	59,0
Korábban kapott jövedelempótló támogatást	2,8	1,9	2,1	3,9	3,4	2,4
Elutasított kérelem	12,4	15,6	13,7	15,6	19,5	14,0
Nem adott be kérelmet	23,8	25,5	22,0	38,6	50,6	24,7
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Megjegyzés: Az alapcsoport az *1. táblázat* első négy sorában szereplőket jelenti. A százalékos értékeket súlyozással számítottuk.

Nyilván azok a háztartások nem kapnak segélyt, amelyek a küszöbnél magasabb jövedelemmel rendelkeznek; az ilyen háztartások egy része, tudva, hogy nem jogosult rá, nem is folyamodik segélyért – gondolhatnánk. A valóságban a helyzet összetettebb: a segélyezés hiánya a jövedelmi szinten kívül összefüggésbe hozható egyrészt a kérel-

mezési költségekkel,[9] másrészt az elbírálás pontatlanságaival (lásd például *Blundell–Fry–Walker* [1988] és *Duclos* [1995]). A szabályoktól eltérő elbírálás lehet tévedés, de lehet szándékos is, amikor a segélyt elbíráló szervezet tudatosan figyelmen kívül hagyja a szabályokat.

A jövedelempótló támogatást nem kérelmező megkérdezetteknek csak egyharmada mondta, hogy ennek a küszöböt meghaladó családijövedelem-szint volt az oka. Majdnem minden tizedik válaszadó az eljárás bonyolultságára hivatkozott. A nem kérelmezők több mint egynegyede okként azt jelölte meg, hogy gyors elhelyezkedésre számított. Annak fényében, hogy a válaszadók több mint egy éve munkanélküliek, ez meglehetősen különös. Amennyiben ezek a válaszok a valóságot tükrözik, úgy azt kell gondolnunk, hogy az elhelyezkedési esély befolyásolja a segélyezést, nemcsak – mint rendszerint feltételezik – a segélyezés az elhelyezkedési esélyt. Más szemszögből e válaszok annak jeleként értékelhetők, hogy az érintett munkanélküliek esetében igen magasak a kérelmezési költségek.

A *4. táblázatban* a segélyezést két egyenlettel modelleztük, az egyik a kérelmezés, a másik a pozitív elbírálás valószínűségét fejezi ki:

$$p \text{ (kérelem)} = F\,[E(JT), \text{ kérelmezési költségek}] \text{ és} \qquad (1)$$

$$p \text{ (odaítélés)} = F \text{ (jövedelem, önkormányzati tényezők)}, \qquad (2)$$

ahol $E(JT)$ az a segélyösszeg, amelyre az egyén körülményeire tekintettel számít, azaz az odaítélés szubjektív valószínűségének és a jövedelempótló támogatás összegének szorzata.[10] Egy tökéletes világban a segély odaítélésének valószínűsége 1, ha az egy főre jutó jövedelem alatta marad a küszöbértéknek, és 0, ha meghaladja a küszöbértéket. A valóságban azonban lehetnek olyan háztartások, amelyek nem ismerik a szabályokat, és akkor is beadják a kérelmet, ha a jövedelmük túl magas; ők a segély várható összegét $E(JT)$ nyilván a ténylegesnél magasabb odaítélési valószínűség mellett kalkulálják. A kérelmezés várható haszna ugyanakkor olyan háztartások esetében is meghaladhatja a költségeket, amelyek tisztában vannak a szabályokkal, és tudják, hogy a jövedelmük meghaladja a küszöböt; ők arra számíthatnak, hogy az önkormányzat hibát vét az elbírálásban, vagy sikerül jövedelmük egy részét eltitkolni. Végül egy praktikus szempont: az empirikus vizsgálatban a jövedelmekre vonatkozó megfigyeléseink kétségkívül pontatlanok, ezért a jogosultságot nem tudjuk pontosan megállapítani.

A segély *odaítélésének* a (2) egyenletben szereplő tényleges valószínűségét egyrészt az befolyásolja, hogy az önkormányzat hogyan méri fel a kérelmező családjának jövedelmi helyzetét – ez lehet pontatlan is –, másrészt befolyásolják olyan egyéb tényezők, amelyeket az önkormányzat figyelembe vesz a döntésében, vagy amelyek közvetett módon befolyásolják azt. Az egy főre jutó jövedelmen kívül három változót használunk:

1. *A helyi munkanélküliségi ráta*,[11] amelyről azt feltételezzük, hogy pozitív hatást gya-

[9] Költségek alatt a kérelem elkészítésének és benyújtásának pénzbeli költségei és időigénye mellett a kérelmezői illetőleg segélyezetti státus negatív társadalmi presztízskövetkezményeitől való félelmet mint pszichikai költséget is értjük.

[10] Az (1) egyenlet mögött álló elméleti modell előfeltevései szerint a munkanélküli közömbös a kockázatokkal szemben, és a segélykérelem beadásáról úgy dönt, hogy összehasonlítja a kérelmezés elmulasztása mellett várható biztos jövedelemét a kérelmezés esetén várható bizonytalan jövedelemmel. (Ez utóbbi az odaítélés és az elutasítás esetén várható jövedelemnek a megfelelő szubjektív valószínűségekkel súlyozott átlaga, csökkentve a kérelmezési költségekkel.) A jövedelempótló támogatás rögzített összegű; ezért *Blundell–Fry–Walker* [1988] és *Duclos* [1995] modelljeitől eltérően esetünkben a segélyek szóródásának nem lehet szerepe az empirikus modellezésben.

[11] Az elemzéshez 170 kistérség munkanélküliségi rátáit használtuk. A kistérségek nagyjából egy-egy munkaügyi kirendeltség körzetének felelnek meg. A kistérségre vonatkozó adatokat az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének Munkaerőpiaci Adattárából kaptuk.

4. táblázat

A jövedelempótló támogatás kérelmezésének és odaítélésének valószínűsége (kétváltozós probitbecslés)

Megnevezés	Férfiak		Nők	
	kérelem	odaítélés	kérelem	odaítélés
Konstans	-0,176	-0,025	1,825	1,505
	(0,7)	(0,05)	(6,7)	(3,8)
Egy főre jutó jövedelem (ezer forint)	-0,068	-0,144	-0,099	-0,175
	(6,2)	(5,7)	(8,7)	(9,7)
Korábbi munkanélküli-járadék (ezer forint)	-0,013		-0,084	
	(0,8)		(4,7)	
Házas	-0,100		-0,269	
	(1,3)		(2,7)	
Nyolc osztálynál alacsonyabb iskolai végzettség	0,396		0,952	
	(2,2)		(3,0)	
Szakmunkásképző végzettség	-0,190		-0,166	
	(2,2)		(1,8)	
Szakközépiskolai végzettség	-0,319		-0,393	
	(2,3)		(3,5)	
Gimnáziumi végzettség	-0,414		-0,228	
	(2,2)		(1,8)	
Felsőfokú végzettség	-0,502		-0,807	
	(2,2)		(1,9)	
Életkor	0,009		-0,005	
	(2,3)		(1,2)	
Helyi munkanélküliségi ráta (százalék)	0,103	0,069	0,064	0,040
	(9,7)	(2,6)	(5,5)	(2,4)
Budapesten lakik	0,510	0,318	0,315	0,488
	(3,7)	(1,1)	(2,5)	(1,9)
Más nagyvárosban lakik		-0,497		-0,218
		(2,3)		(1,0)
Lakóhely népessége (log)		0,124		-0,025
		(2,6)		(0,5)
Szja-köteles jövedelem a lakóhelyen (ezer forint/lakos)		-0,001		-0,002
		(0,5)		(0,1)
Hibatagok korrelációja (r)	-0,165		-0,132	
	(0,3)		(0,5)	
Loglikelihood	-1228,63		-1254,09	
Összes eset	1546		1525	
A kérelmezők száma	1135		1105	
A jövedelempótló támogatást megkapók száma	944		867	

Megjegyzés: Zárójelben a *t*-értékek. A becslésekhez azoknak az adatait használtuk, akik a kérdezéskor az ún. alapcsoporthoz tartoztak (lásd az *1. táblázat* első négy sorát).

korol a segély odaítélésének valószínűségére. Egyfelől, az önkormányzat a rászorultságra tekintettel könnyebben adhat segélyt ott, ahol az elhelyezkedési esélyek rosszak. Másfelől, a finanszírozás sajátosságai alapján is hasonló összefüggés feltételezhető. Ahol magas a munkanélküliség, nagyobb szükség van más segélyekre is, amelyek költségét viszont, szemben a jövedelempótló támogatással, teljes mértékben az önkormányzatnak kell fedezni. Ilyen körülmények között az önkormányzatok érdekeltek abban, hogy a munkanélküliek háztartásának jövedelempótló támogatást fizessenek – adott esetben részben vagy egészben más segély helyett –, mert az 50 százalékos közvetlen költségvetési hozzájárulás révén többletforráshoz jutnak.[12]

2. *A településen egy lakosra jutó személyijövedelemadó-köteles jövedelem* mint az önkormányzat anyagi helyzetének közelítő változója.[13] Abból kiindulva, hogy a több pénzzel rendelkező önkormányzatoknál – *ceteris paribus* – nagyobb az esély a kedvező elbírálásra, pozitív összefüggést várunk.

3. *A lakosság lélekszámában mért településnagyság.* Hipotézisünk szerint a kisebb önkormányzatok kevésbé képesek és/vagy hajlandók a jövedelmi helyzetet megvizsgálni, ezért könnyebben ítélik oda a segélyt.

Ha a segélyezés a lefektetett szabályok szerint folyik, és a becslésben szerepel az egy főre jutó családi jövedelem, a fenti három változó egyikének hatása sem lehet szignifikáns. Amennyiben szignifikáns hatást találunk, ez arra utalna, hogy a jövedelempótló támogatási rendszer nem teljesen szabályszerűen működik.

A támogatás odaítélésének tényleges és szubjektív valószínűsége különböző lehet, de a munkanélküliek rendelkezhetnek bizonyos ismeretekkel az önkormányzat segélyezési politikájáról, valamint arról, hogy milyen pontosan ellenőrzi a kérelmezők jövedelmi helyzetét. Ezek az ismeretek befolyásolják a segély odaítélésének valószínűségéről kialakított képet. Ezért indokolt, hogy néhány olyan változó, amelyet az odaítélés valószínűségének becsléséhez használunk, a kérelmezés egyenletében is szerepeljen. A magasabb családi jövedelem egyrészt csökkenti annak (szubjektív) valószínűségét, hogy az önkormányzat megadja a jövedelempótló támogatást, másrészt növeli a jövedelemfüggő segély megbélyegző hatását, s ezáltal a kérelmezés pszichikai költségét. Magas munkanélküliségi ráta mellett kisebb a kérelmezés fajlagos költsége, mert a segély várható időtartama hosszabb. Más változóinkról, így az iskolai végzettségről és a korábbi munkanélküli-járadékról azt feltételezzük, hogy – a stigmatizáció miatt – csak a kérelmezési költséget befolyásolják, a várható segélyt [$E(JT)$] nem.

A kérelmezés és odaítélés problémájának vizsgálatában a családi jövedelem többféle értelmezésben merülhet fel. A munkanélküli a kérelmezés költségeinek és hasznának összevetésekor a tényleges jövedelméből indul ki; a kérelem sikerességének szubjektív valószínűsége attól függ, mit feltételez a munkanélküli az önkormányzat által felmért jövedelméről; végül, az odaítélés valószínűségét az befolyásolja, hogy az önkormányzat a valóságban hogyan méri fel a kérelmező jövedelmét. Az empirikus modellezéshez egy jövedelemváltozó, a háztartás megfigyelt jövedelme áll rendelkezésünkre, amelyet a tényleges jövedelem közelítéseként értelmezünk.

[12] Ez még inkább így lehet 1997 óta, amikor a külső forrás aránya a finanszírozásban 75 százalékra emelkedett (ezt már a Munkaerő-piaci Alapból fizetik). A magas külső forrás miatt a jövedelempótló támogatás az önkormányzatok szemszögéből is „könnyű pénznek" tekinthető.

[13] A településen befizetett személyi jövedelemadó egy része (1995-ben 35 százaléka) az önkormányzatokhoz kerül. Bár ez az önkormányzatok teljes költségvetésének csak mintegy 10 százalékát teszi ki (*Bird és szerzőtársai* [1996]), a változó minden bizonnyal más helyi bevételek, így a helyi adók relatív nagyságát is közelítőleg tükrözi. (A központi költségvetésből az önkormányzatoknak juttatott támogatás kiegyenlítő hatású ugyan, de nem tünteti el a különbségeket.)

Az egyenleteket két függő változós probitmodellel szimultán becsüljük. A két egyenlet:

$$Y_1 = \beta_1 X_1 + \varepsilon_1 \text{ és} \tag{3}$$

$$Y_2 = \beta_2 X_2 + \varepsilon_2, \tag{4}$$

ahol Y_1 a segélykérelem beadásának, Y_2 a kérelem pozitív elbírálásának valószínűségét kifejező (meg nem figyelt) változó, X_1 és X_2 a minta megfigyelt jegyei, β_1 és β_2 pedig a hozzájuk tartozó együtthatók.

A valóságban két kétértékű változót figyelünk meg: $D_1=1$, ha a munkanélküli segélykérelmet ad be, 0, ha nem; $D_2=1$, ha a segélyt megkapja az önkormányzattól, 0, ha kérelmét elutasítják. Az Y-nal és D-vel jelölt változók között a következő összefüggés áll fenn:

$D_1=1$, ha $Y_1>0$ (egyébként $D_1=0$),
$D_2=1$, ha $Y_2>0$ és $Y_1>0$,
$D_2=0$, ha $Y_2\leq 0$ és $Y_1>0$ (ha $Y_1\leq 0$, D_2-t nem figyeljük meg).

A vizsgált probléma természetéből fakadóan az elbírálást csak akkor tudjuk megfigyelni, ha a munkanélküli úgy döntött, hogy kérelmet ad be, és ez szelekciós torzításhoz vezethet. A szelekciós torzítás kiszűréséhez van szükség az egyenletek együttes becslésére.[14]

A becslést a férfiakra és a nőkre külön-külön végeztük el. Az eredmények a *4. táblázatban* találhatók, a *3. ábrán* pedig azt mutatjuk be, hogyan alakul a férfiak modelljei szerint a két becsült valószínűség a háztartás egy főre jutó jövedelme és a helyi munkanélküliségi ráta függvényében (a többi változó hatását kiszűrve). A két egyenlet hibatagja közötti korreláció egyik nem esetében sem szignifikáns, de meg kell jegyeznünk, hogy ez a szelekciós tényező meglehetősen érzékeny a modellek specifikációjára.

A háztartás jövedelme[15] a kérelem beadásának és a jövedelempótló támogatás odaítélésének valószínűségét egyaránt szignifikánsan befolyásolja, de az utóbbiét erősebben. Inkább jellemző tehát, hogy a munkanélküliek nem ismerik vagy figyelmen kívül hagyják a szabályokat, mint hogy az önkormányzat nem veszi komolyan a szabályokat vagy hibát vét az elbíráláskor. A *3. ábrán* látható, hogy a férfiaknál a legalacsonyabb jövedelmek mellett az odaítélés valószínűsége több mint két és félszer nagyobb, mint a legmagasabb jövedelmek mellett, míg ugyanez az arány a kérelmezés valószínűségének esetében csak jó másfélszeres. A jövedelem becsült hatása a nőknél valamivel nagyobb, különösen a kérelmezés esetében.

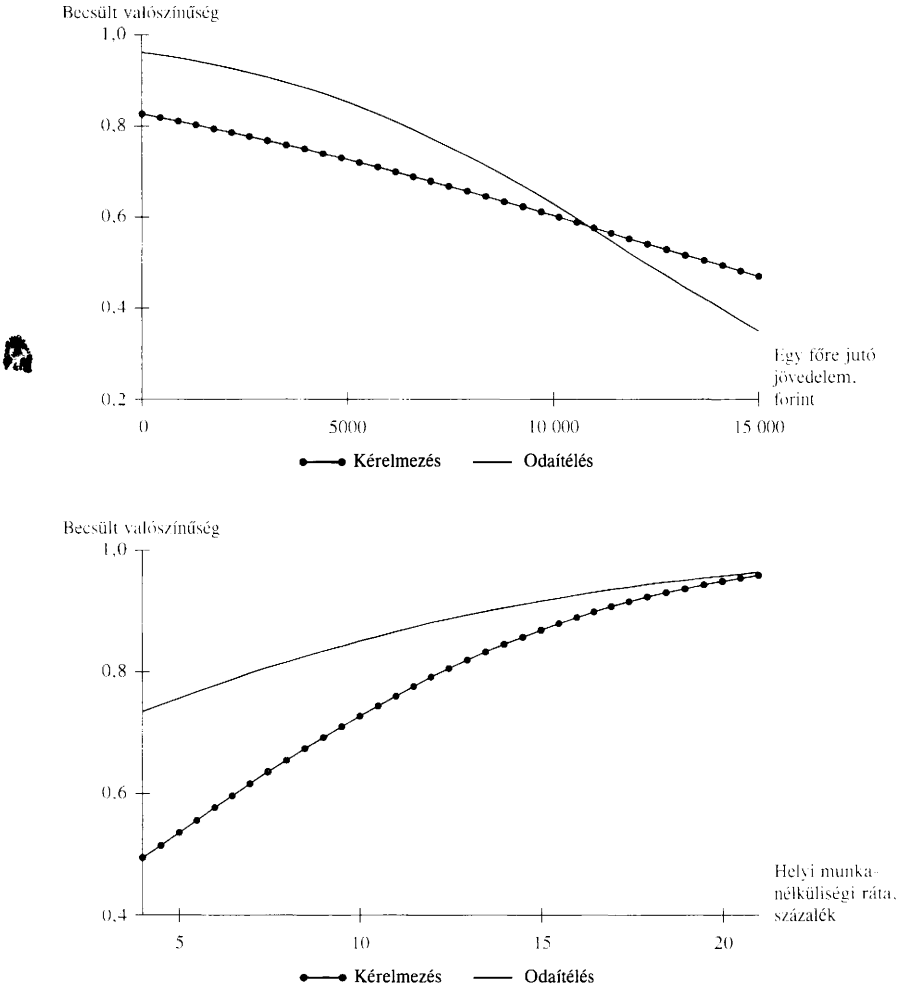
Az eredmények alapján el kell vetnünk azt a hipotézist, hogy a helyi körülmények nem befolyásolják a jövedelempótló támogatás odaítélését, bár az eredmények vegyesek. A helyi munkanélküliségi ráta hatása a férfiak és a nők esetében is szignifikáns. Mint a *3. ábrán* látható, a legalacsonyabb munkanélküliségű kistérségekben, más változók hatását kiszűrve, körülbelül egyharmaddal magasabb a jövedelempótló támogatás odaítélésének valószínűsége, mint ott, ahol a legmagasabb a munkanélküliség. Az egy lakosra jutó adóköteles jövedelem hatása viszont nem szignifikáns, ami arra utal, hogy nincs különb-

[14] A becsléshez feltesszük, hogy a (3) és (4) egyenlet két hibatagjának (ε_1 és ε_2) együttes eloszlása normális, ahol a két átlag 0, a két szórás 1, és a két változó közötti korreláció ρ. A loglikelihood függvényt β_1, β_2 és ρ szerint maximalizáljuk.

[15] A felvételben csak a jövedelmek egy részét figyeltük meg, és a háztartás összes jövedelmének kiszámításához több jövedelemkomponenst becsléssel állapítottunk meg. A házastárs nettó keresetét megkérdeztük, de a többi háztartástagnak csak a gazdasági aktivitását rögzítette a kérdőív. Az ő keresetüket – ha dolgoztak – a házastársak adatai alapján egy regressziós egyenlettel becsültük meg. A családi pótlékot a megfelelő szabályok alkalmazásával vontuk be (a gyerekek számát és korát ismertük). A nyugdíjakat és egyéb járadékokat szintén regressziós módszerrel becsültük a Magyar Háztartás Panel mikroadatai alapján.

3. ábra

Az egy főre jutó jövedelem és a helyi munkanélküliségi ráta hatása a kérelmezés és az odaítélés valószínűségére (férfiak)



Megjegyzés: Az ábrák a *4. táblázatban* található eredmények felhasználásával készültek. A becsült valószínűségeket 8 osztályt végzett, egyedülálló munkanélküliekre számítottuk ki a folytonos változók átlagos értékei mellett.

ség a szegényebb és gazdagabb önkormányzatok segélyezési gyakorlata között. A település népességszámban kifejezett méretének a férfiak egyenletében szignifikáns pozitív hatása van – tehát feltevésünket, amely szerint a kisebb településeken könnyebb jövedelempótló támogatáshoz jutni, az eredmények nem támasztják alá, sőt a férfiak esetében fordított összefüggés mutatkozik. Mivel azonban a nőknél nem tapasztalható hasonló összefüggés, ráadásul a nagyvárosok negatív együtthatója a férfiaknál is vegyessé teszi a képet, nem vonnánk le azt a következtetést sem, hogy a nagyobb településeken könnyebben adnak jövedelempótló támogatást.

A helyi munkanélküliségi ráta – várakozásainknak megfelelően – szignifikáns pozitív hatást gyakorol a kérelmezés valószínűségére, mégpedig a *3. ábrán* is jól láthatóan, erősebbet, mint az odaítélés valószínűségére. Ezt értelmezhetjük akként, hogy magasabb munkanélküliség mellett a nagyobb észlelt odaítélési valószínűség hatásához hozzáadódik a kérelmezés kisebb pszichikai költségeinek hatása is. Több más változó is jelentősen befolyásolja a kérelmezési magatartást. A férfiak esetében azt láthatjuk, hogy az iskolai végzettség emelkedésével egyértelműen csökken a kérelmezés valószínűsége. Az iskolai végzettség hatása a nőknél is hasonló irányú, de az együtthatók nem minden végzettség esetében szignifikánsak (itt igen nagy, 40 százalékpontnyi különbség van a 8 osztálynál kevesebbet és a 8 osztályt végzettek között). Az egyedülálló nők inkább folyamodnak segélyért, mint a házasok. Ezeket az összefüggéseket a kérelmezési költségek különbségével magyarázhatjuk. A korábbi munkanélküli-járadéknak nincs érzékelhető hatása a férfiak kérelmezési valószínűségére, de jelentős mértékben és erősen szignifikánsan befolyásolja a nőkét, csaknem olyan erősen, mint a háztartási jövedelem. Az eredményt lehet ugyan azzal magyarázni, hogy a kérelmezés megbélyegző hatása nagyobb azoknál, akiknek korábban magasabb volt a keresetük (a járadék nagysága a keresettől függ), de arra nehéz lenne válaszolni, hogy ez miért csak a nőknél van így. Az életkor együtthatója csak a férfiaknál szignifikáns, és azt mutatja, hogy az idősebbek inkább kérnek segélyt. Tény, hogy az idősebbek hosszabb munkanélküliségre számíthatnak, és ezért nekik inkább megéri segélyért folyamodni. (Megjegyezzük azonban, hogy az életkor együtthatója a nők esetében negatív – bár nem szignifikáns.) Végül, a budapesti munkanélküliek nagyobb valószínűséggel kérnek jövedelempótló támogatást, mint a nem Budapesten élők (a különbség a férfiaknál 20, a nőknél 13 százalékpont), amit azzal magyarázhatunk, hogy a fővárosban a személytelenebb viszonyok miatt kevésbé megbélyegző, ha valaki segélyt kap.

Ezek az eredmények némi bepillantást engednek a jövedelempótló támogatás rendszerének gyakorlati működésébe, és megmutatják, hogy a segélyezést a jövedelmi színvonalon kívül számos más tényező is befolyásolja. Az itt alkalmazott módszer segítségével azt is meg tudjuk becsülni, hogy a követéses vizsgálatban megkérdezett munkanélküliek mekkora valószínűséggel kapnának jövedelempótló támogatást, és ezt a cikk további részeiben fel is fogjuk használni.

Jövedelmek a járadék kimerítését követően

A munkanélküliek életszínvonala különböző módszerekkel mérhető. Nyilvánvaló lehetőség a jövedelmeket vagy a kiadásokat egy rögzített létminimumhoz viszonyítani, ahogy a Világbank teszi a magyarországi szegénység vizsgálatakor (*The World Bank* [1996]). A szerzők az öregségi nyugdíj minimumát tekintik létminimumnak, amely, mint érvelnek, kellőképpen alacsony ahhoz, hogy a legszegényebbeket azonosítsák. A munkanélküliek jövedelempótló támogatása ennél az összegnél számottevően alacsonyabb, ami jól mutatja, hogy kialakításakor a segélyezés költségeit és az ösztönzést tartották szem előtt, nem pedig a munkanélküliek szükségleteit. A szükségletekből kiindulva ugyanis a munkanélküli-segélynek éppenséggel meg kellene haladnia a nyugdíjminimumot, lévén az aktív korúak létfenntartási költségei magasabbak.[16]

Az életszínvonalat a fogyasztási egységre jutó éves kiadásokkal mérve az 1993-as KSH-háztartásfelvételben a háztartások 5 százaléka élt a nyugdíjminimumban meghatá-

[16] A különböző szempontok mérlegelése a magyarországihoz hasonló eredményt hozott az Egyesült Királyságban is, amikor a munkanélküliek szociális támogatásának összegét meghatározták (*Atkinson–Micklewright* [1992], 8. fejezet).

rozott szegénységi küszöb alatt (*The World Bank* [1996] 1.7. táblázat). A háztartásoknak 15 százaléka került a szegénységi küszöb alá abban a csoportban, amelyben a háztartásfő munkanélküli és valamilyen munkanélküliségi-segélyben részesül, míg ahol a munkanélküli háztartásfő nem részesült munkanélküliségi segélyben, 40 százalék. Olyan háztartások esetében, amelyekben volt ugyan munkanélküli, de a háztartásfő dolgozott, a megfelelő arányok: 5 és 15 százalék. Ezek az eredmények egyrészt megmutatják, hogy sok munkanélküli, különösen ha nem részesül segélyben, kedvezőtlen helyzetben van, másrészt világossá teszik, hogy a munkanélküliek életkörülményei a többi háztartástag munkaerő-piaci helyzetétől is nagymértékben függenek.

Cikkünkben az életszínvonalnak nem az abszolút nagyságával, hanem a *változásával* foglalkozunk. Azt vizsgáljuk meg, hogyan befolyásolja a járadékból kikerült munkanélküliek életszínvonalát egyfelől maga a járadékkimerítés, másfelől az esetleges újraelhelyezkedés. A fogyasztásról nem lévén adataink, az életszínvonalat a jövedelmekkel közelítjük. A változásokat a következő jövedelmi arányokkal fejezzük ki:

a) jövedelempótló támogatás/utolsó nettó munkanélküli-járadék;

b) nettó háztartási jövedelem a járadékkimerítés után/a járadékkimerítést megelőző nettó háztartási jövedelem;

c) jövedelempótló támogatás/nettó bér az elhelyezkedés után;

d) nettó háztartási jövedelem a járadékkimerítés után/nettó háztartási jövedelem az elhelyezkedés után.

Az első két arány azt méri, hogyan változik a jövedelem a járadékkimerítés következtében, míg a másik kettő az elhelyezkedés nyomán bekövetkező jövedelemváltozást fejezi ki; mindkét állapotváltozás következményeit egy-egy egyéni szintű és háztartási szintű mutató írja le.

Az állapotváltozások nyomán bekövetkező jövedelemváltozásokról az *5. és 6. táblázatban* közlünk adatokat. Az 5. *táblázat* csak azok adatait tartalmazza, akik a kérdezés időpontjáig még nem helyezkedtek el, nem váltak nyugdíjassá és nem kerültek gyermekgondozási támogatásra („alapcsoport"). Akik részesülnek jövedelempótló támogatásban, ez a támogatás a férfiak korábbi járadékát átlagosan kétharmad részben, a nőkét háromnegyed részben pótolja. A kimerítés következtében tehát lényegesen csökken a segélyjövedelem. A megoszlásokból látható, hogy az esetek 10 százalékában a csökkenés 20 százaléknál kevesebb, de a munkanélküliek 10 százaléka 50 százalékos segélyjövedelem-csökkenést szenved el. Az *5. táblázat* második részében láthatjuk, mennyire változik a kép, ha a háztartás egyéb jövedelmeit is figyelembe vesszük. Azokban a háztartásokban, amelyek nem részesülnek jövedelempótló támogatásban, a jövedelem a járadékkimerítés után átlagosan mintegy 40 százalékkal alacsonyabb, mint korábban – a csökkenés valamivel nagyobb a férfi munkanélküliek esetében. Ebből is látszik, hogy a többi háztartástag jövedelme milyen jelentős mértékben befolyásolja a munkanélküliek életkörülményeit. Hasonló a helyzet a jövedelempótló támogatásban részesülők csoportjában: itt a férfiak jövedelme mintegy 20, a nőké mintegy 10 százalékkal csökkent – lényegesen kevésbé, mint maga a segélyjövedelem. Az arányokat jelentősen befolyásolják a háztartás jellemzői: például azok a nők, akik nem kapnak jövedelempótló támogatást, és a férjük sem dolgozik, átlagosan 50 százalékos jövedelemcsökkenést szenvednek el a járadékkimerítés miatt, míg ugyanaz a csökkenés csak 25 százalékos, ha a férj dolgozik. Azokban a háztartásokban, ahol van gyerek, a jövedelemcsökkenés 5-10 százalékponttal kisebb, mint a gyerek nélküli háztartásokban, azaz a családi pótlék némiképp tompítja a járadékkimerítésből fakadó jövedelemveszteség hatását (bár lehetséges, hogy az adatok részben a gyerekes és gyermektelen háztartások között meglévő egyéb különbségeket tükröznek).

A *6. táblázat* azt mutatja meg, hogyan változott az elhelyezkedő munkanélküliek jövedelme (a járadék kimerítése utáni jövedelemhez viszonyítva). Azok a férfiak, akik a

5. táblázat
Jövedelemváltozás a járadék kimerítésekor

Megnevezés	Férfiak		Nők	
	nem kap jövedelempótló támogatást	kap jövedelempótló támogatást	nem kap jövedelempótló támogatást	kap jövedelempótló támogatást
a) A jövedelempótló támogatás és a munkanélküli-járadék százalékos aránya				
Alsó decilis		47,6		54,5
Felső decilis		83,1		84,4
Átlag		68,3		77,7
b) A kimerítés előtti és utáni háztartási jövedelem százalékos aránya				
Átlagok:				
Valamennyi munkanélküli	57,5	82,2	66,1	89,0
Házas, a házastárs nem dolgozik	52,0	81,8	48,8	87,2
Házas, a házastárs dolgozik	67,0	86,4	73,0	92,9
Nincs eltartott gyerek	53,9	80,1	62,1	84,3
Van eltartott gyerek	63,0	84,8	68,6	91,0
Elemszám	602	944	658	867

Megjegyzés: A százalékos értékeket súlyozással számítottuk.

6. táblázat
Jövedelemváltozás elhelyezkedés esetén

Megnevezés	Férfiak		Nők	
	nem kap jövedelempótló támogatást	kap jövedelempótló támogatást	nem kap jövedelempótló támogatást	kap jövedelempótló támogatást
c) A jövedelempótló támogatás és a várható bér százalékos aránya				
Alsó decilis		39,1		37,2
Felső decilis		64,0		69,7
Átlag		46,3		57,7
d) A kimerítés utáni és az elhelyezkedés esetén várható háztartási jövedelem százalékos aránya				
Átlagok:				
Valamennyi munkanélküli	61,2	67,4	67,3	75,0
Házas, a házastárs nem dolgozik	68,6	68,1	65,9	75,8
Házas, a házastárs dolgozik	58,8	73,7	67,3	83,7
Nincs eltartott gyerek	62,1	62,7	65,3	69,3
Van eltartott gyerek	60,1	70,4	68,6	77,9
Elemszám	188	324	206	213

Megjegyzés: A százalékos értékeket súlyozással számítottuk. A jövedelempótló támogatásban részesülők közé beszámítottuk azokat is, akik ugyan még a kérdezés előtt elhelyezkedtek, de az önkormányzat nagy valószínűséggel megadta volna nekik a támogatást (az odaítélés valószínűségét a *4. táblázatban* szereplő egyenletek alapján becsülve).

járadékkimerítés után jövedelempótló támogatásban részesültek, majd elhelyezkedtek (vagy igen gyorsan elhelyezkedtek, és magas volt annak a valószínűsége, hogy megkapnák a támogatást), munkahelyükön a segély összegének jó kétszeresét keresték meg. Még a

férfiak elhelyezkedés utáni béreinek alsó decilise is mintegy 50 százalékkal magasabb a jövedelempótló támogatásnál. Nem meglepő, hogy a nők esetében a különbségek kisebbek: az átlagos segély/bér arány 58 százalék, míg a férfiaknál 46 százalék.[17]

A *6. táblázat* alsó fele itt is a háztartási jövedelem arányait mutatja különböző háztartási jellemzők szerinti csoportosításban. A korábban jövedelempóltó támogatásban részesülő férfiak háztartásában a háztartási jövedelem átlagosan csak 50 százalékkal emelkedik meg az elhelyezkedés után, szemben az egyéni jövedelem fentebb bemutatott 100 százalékos növekedésével. A nőknél a háztartás jövedelemváltozásának átlaga csak mintegy 30 százalék. Feltűnő, hogy nincs túl nagy különbség a segélyben részesülők és nem részesülők átlagos jövedelemváltozása között: a férfiak esetében csak 6 százalékpontnyi az eltérés a két csoport között, amit érdemes egybevetni a járadékkimerítés előtti és utáni jövedelmeknél tapasztalt 25 százalékpontos különbséggel (*5. táblázat*). Ez a megfigyelés összhangban áll azzal a feltevéssel, hogy a segélyben nem részesülők rezervációs bére alacsonyabb, de persze sok más különbség is lehet a két csoport között, ami a kapott eredményeket magyarázhatja. A nők elhelyezkedése átlagosan 50 százalékkal növeli a háztartásuk jövedelmét, ha nem kaptak jövedelempótló támogatást, és 30 százalékkal, ha kaptak. Nem meglepő, hogy dolgozó házastárs mellett az elhelyezkedés kisebb jövedelemnövekedést eredményez, mint ha a házastárs nem dolgozik.

A háztartás összetétele tehát jelentősen befolyásolja a munkanélküli-járadék kimerítése után és az elhelyezkedés esetén bekövetkező jövedelmi változásokat (és ezen keresztül az életszínvonal alakulását). Sem a járadékkimerítés, sem az elhelyezkedés nem jár olyan mértékű életszínvonal-változással, mint amekkorát a segélyek és a bérek egyéni szintű összehasonlítása mutat. A háztartás szintjén kisebb mind a jogosultság kimerítése utáni jövedelemcsökkenés, mind az elhelyezkedés esetén bekövetkező jövedelememelkedés. Az előbbi előnyös a munkanélküliek jövedelemtámogatása szemszögéből, az utóbbi csökkentheti az újraelhelyezkedés ösztönzését. A cikk következő részében megkíséreljük felmérni e jövedelemváltozásoknak a munkanélküliek magatartására gyakorolt hatását.

A háztartás szerepét a jövedelmi változások mérséklésében hiba lenne összekeverni az életszínvonal abszolút nagyságára gyakorolt hatásával. Más háztartástagok jelenléte csökkentheti is, növelheti is annak esélyét, hogy a munkanélküli a szegénységi küszöb alá kerül. Azokban a háztartásokban, ahol a munkanélküli mellett foglalkoztatottak is vannak, várhatóan magasabb a jövedelmi szint, mint ahol nincsenek. Más a helyzet például a gyerekek esetében. A gyerekek után járó családi pótlék mérsékli ugyan az egyéni jövedelem változásának hatását a háztartási szinten mért jövedelemváltozásra, de ahol gyerekek vannak, ott a fogyasztási egységre jutó jövedelem rendszerint alacsonyabb, mint ahol nincsenek.

Az újraelhelyezkedés ösztönzése

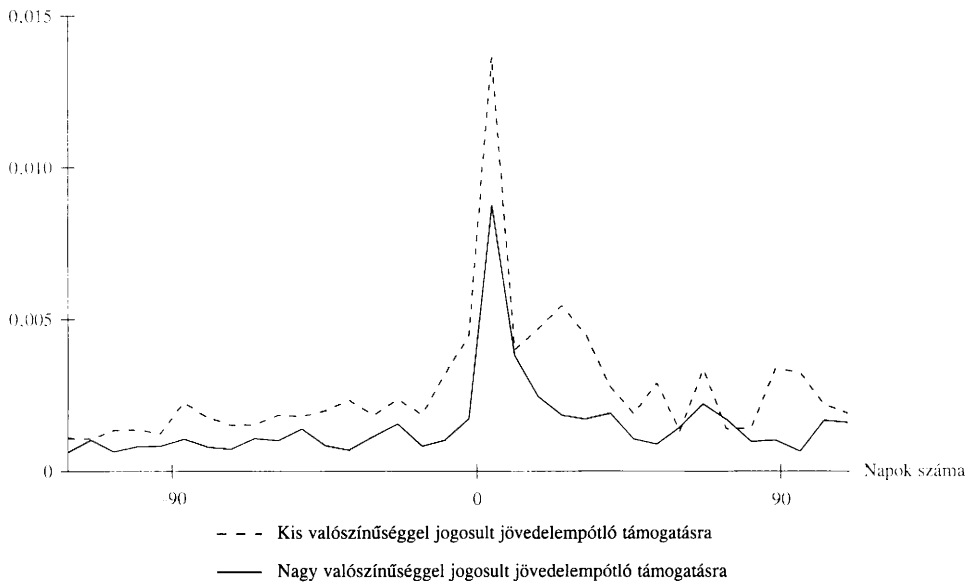
Először tekintsük át, hogyan változik az elhelyezkedés esélye a munkanélküli-járadék kimerítése előtt és után. A *4. ábrán* az elhelyezkedés nemparametrikus módszerrel becsült feltételes valószínűségét (hazardját) mutatjuk be a munkanélküliek legnagyobb és legkisebb valószínűséggel jövedelempótló támogatáshoz jutó egy-egy harmadára. Az elhelyezkedés valószínűségét a kimerítés előtti négy hónapos időszakra a járadékregiszter adatai alapján becsültük, mindazokat figyelembe véve, akik eddig a pontig a regiszterben maradtak. A járadékkimerítés utáni időszakban a becslés a követéses vizsgálat mintáján alapszik. Az empirikus hazardfüggvény értékeit egyhetes időszakokra számítottuk ki,

[17] Az elhelyezkedők bére egyébként meglehetősen alacsony: az átlag mindkét nem esetében a Magyar Háztartás Panelben megfigyelt 1995. márciusi bérek átlagának 60 százaléka.

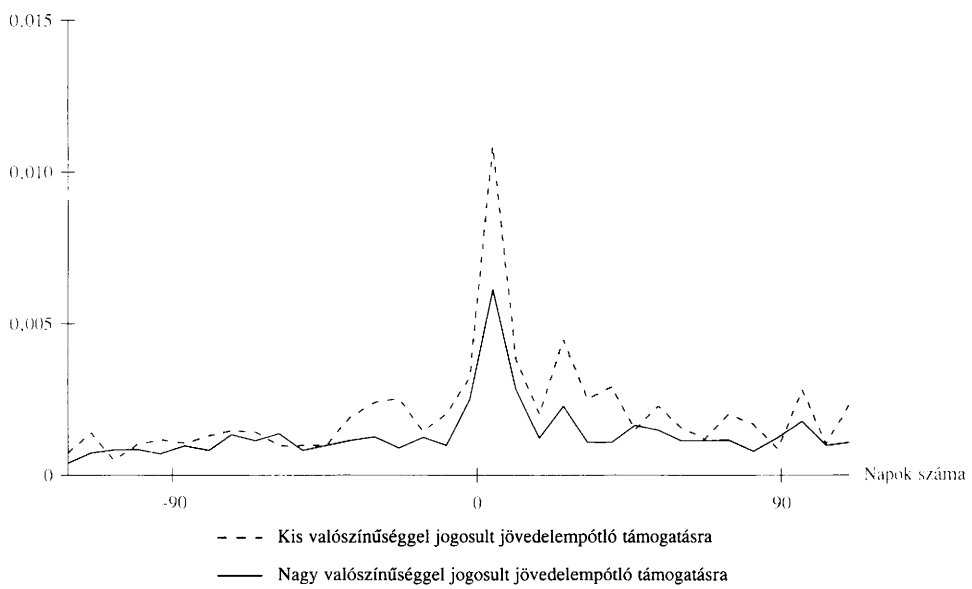
4. ábra

Az elhelyezkedés valószínűsége a járadék kimerítése előtt és után

a) Férfiak



b) Nők



minden egyéb módon végződő időszakot cenzorálva. A vízszintes tengely skálája a járadékjogosultság kimerítéséig még hátralévő (negatív tartomány), illetőleg a kimerítés óta eltelt napokat (pozitív tartomány) mutatja.

Miután nem csupán az elhelyezkedési valószínűség időbeli alakulására voltunk kíván-

csiak, hanem arra is, vajon a jövedelempótló támogatásra való jogosultság befolyásoljae a munkanélküliek magatartását, egy probitmodell segítségével külön megbecsültük a jogosultság valószínűségét. Ehhez a követéses felvétel mintájából azoknak az adatait használtuk, akik: *a*) jövedelempótló támogatást kaptak; *b*) kérelmezték a támogatást, de az önkormányzat a család magas jövedelme miatt elutasította a kérelmet; *c*) azért nem nyújtottak be kérelmet, mert magas volt a jövedelem a családban. Ezzel egy olyan részmintára korlátoztuk a becslést, amelynek segélyjogosultságáról meglehetősen biztos információval rendelkezünk.[18] Hogy a járadékkimerítés előtt is el tudjuk különíteni a jövedelempótló támogatásra nagy valószínűséggel jogosultakat és nagy valószínűséggel nem jogosultakat, kizárólag a regiszterben is megtalálható változókat használtunk. Így - a fentebb körülhatárolt részmintán megbecsült egyenlet együtthatóinak felhasználásával - valamennyi munkanélküli jövedelempótló támogatásra jogosultságának valószínűségét előre tudtuk jelezni.[19] A *4. ábrán* a jogosultság valószínűsége szerinti megoszlás felső és alsó harmadához tartozó munkanélküliek hazardgörbéi láthatók. Bár csábítónak tűnhet, hiba lenne a nagy és kis valószínűséggel jövedelempótló támogatásra jogosult munkanélküliek görbéit közvetlenül összehasonlítani, mivel az empirikus hazardfüggvény más változók hatását nem szűri ki. A megfelelő módszer az elhelyezkedési valószínűség változásainak összevetése. Vajon a jövedelempótló támogatásra valószínűleg esélytelen munkanélküliek magatartása inkább megváltozik-e, amikor a járadék megszűnik, mint azoké, akik továbbra is számíthatnak segélyre?

A férfiak közül a jövedelempótló támogatásra kevéssé esélyesek elhelyezkedési valószínűsége a járadék megszűnése előtti négy hónapos időszakban lassan emelkedik, majd az utolsó héten csaknem megduplázódik. De ez szinte semmi ahhoz a kiugráshoz képest, ami közvetlenül a járadékjogosultság lejárta után következik be. A kimerítést követő első héten a hazard az utolsó járadékon töltött hetet megelőző érték hatszorosára nő.[20] A jövedelempótló támogatásra leginkább esélyesek elhelyezkedési valószínűsége a kimerítést követő héten még ezt is meghaladó mértékben, nyolcszorosára emelkedik. A kiáramlás meggyorsulása azonban csak az első hétre jellemző. A következő három hétben a további segélyre kevés eséllyel rendelkezők nagyjából ugyanolyan intenzitással lépnek munkába, mint a járadék utolsó hetében, majd az elhelyezkedési valószínűség tovább csökken, és a járadékos időszak utolsó két hónapjának értéke körül ingadozik.[21] Hasonló a helyzet abban az almintában, amely valószínűleg jogosult a jövedelempótló támogatásra: a kiáramlás az első hét után visszaesik, és néhány hét elteltével nagyjából a korábbi időszakra jellemző értéket veszi fel, egyes hetekben valamivel magasabbat. A nőknél nagyjából ugyanaz a történet olvasható ki a görbékből, mint a férfiaknál. Az ő elhelyezkedési valószínűségük közvetlenül a járadék megszűnése után mindkét csoportban ötször akkora, mint a járadékfolyósítás utolsó hetet megelőző hat hetében volt.

Ezek az eredmények nem utalnak arra, hogy a munkanélküliek magatartása a járadékkimerítés környékén erősen függne attól, hogy számíthatnak-e vagy sem további segélyezés-

[18] A minta határainak kijelölésével az volt a szándékunk, hogy a „jogosultság" modelljében a kérelmezési magatartás lehetőleg csak annyiban játsszon szerepet, amennyiben a háztartás magas jövedelme miatt várható elutasításra számítva, nem igényeltek segélyt. Ha a kérelmet más okból be nem adókat nem hagytuk volna ki, az eredmények az igénylési költségek hatását is tükröznék, és ez nem felelne meg célunknak.

[19] A következő magyarázó változókat használtuk: a munkanélkülivé válás előtti kereset, életkor, iskolai végzettség, helyi munkanélküliségi ráta, egy lakosra jutó személyi jövedelemadó-köteles jövedelem a lakóhelyen.

[20] Az elhelyezkedési valószínűség növekedése az utolsó járadékos héthez képest is szignifikáns: a kimerítés előtti hét hazardjának 95 százalékos konfidencia-intervalluma 0,0033–0,0058; a kimerítés utáni első hét hazardjáé 0,0104–0,0174.

[21] A becsült hazard nagyobb ingadozása a járadékkimerítés után azzal magyarázható, hogy - mivel nem minden kimerítőt tudtunk megkérdezni - mintánk jelentősen kisebb, mint korábban.

re. A munkanélküliek egy része láthatólag úgy időzíti az elhelyezkedését, hogy egybeessen a kimerítéssel,[22] tekintet nélkül arra, mekkora valószínűséggel jogosult jövedelempótló támogatásra. Megvizsgáltuk, vajon a kimerítéskor elhelyezkedők megfigyelt tulajdonságaik alapján – beleértve a munkanélküli-járadék és az elhelyezkedéskor kapott bér nagyságát – különböznek-e a többi munkanélkülitől, de nem találtunk lényeges eltéréseket. Adataink alapján tehát nem tudjuk leírni e csoport sajátosságait, az elhelyezkedés időzítése meg nem figyelt jellemzőkkel függ össze. Bár az elhelyezkedési valószínűség megugrása a kimerítés után látványos, a járadék ellenösztönző hatásának értékelésében nem szabad elfeledkeznünk az érintett csoport viszonylag szerény méretéről: egybevéve a járadékba való belépéstől a kérdezésig megfigyelt összes elhelyezkedést (a követéses vizsgálat mintáját megfelelően súlyozva), ennek 8 százaléka következett be a járadékjogosultság kimerítését követő héten, a teljes belépő kohorszból ekkor elhelyezkedők aránya pedig 2 százalék.

Vizsgáljuk most meg közelebbről a jövedelempótló támogatás hatását az elhelyezkedésre egy olyan időtartammodell segítségével, amelyben az elhelyezkedés valószínűségét (hazard) a munkanélküliek megfigyelt személyes tulajdonságai és a járadékjogosultság kimerítése óta eltelt idő függvényében fejezzük ki. Minden nem elhelyezkedéssel végződő munkanélküliségi időszakot cenzorálunk. Az együtthatókat egy szakaszos időtartammodellel becsüljük, logitfüggvényforma alkalmazásával, a *Jenkins* [1995] által leírt eljárást követve.[23] Kihagytuk a járadékjogosultság kimerítése utáni héten elhelyezkedőket: e hét kiugró elhelyezkedési valószínűségét – amely, mint jeleztük, meg nem figyelt változókkal függ össze – nem is próbáljuk megmagyarázni a modellel.

A modellben az elhelyezkedés anyagi ösztönzését három változó hivatott kifejezni: a jövedelempótló támogatás várható értéke [$E(JT)$], a munkanélküli által elérhető bér és a háztartás jövedelempótló támogatáson felüli jövedelme. Közvetlenül a járadék kimerítése után a munkanélküliek még nem tudják biztosan, megkapják-e a jövedelempótló támogatást, mert az önkormányzat döntéséhez bizonyos idő kell. Ezért a jövedelempótló támogatás várható értékét az első hat hétre a segély összegének (6720 forint) és az odaítélés *4. táblázatban* bemutatott modellje szerinti becsült valószínűségének szorzataként határoztuk meg. A becsléshez voltaképpen az odaítélés szubjektív valószínűségeivel kellett volna számolni, (amelyek – mint korábban kifejtettük – eltérhetnek a tényleges valószínűségektől), de ezeket nem tudjuk megállapítani. A munkanélküliek által elérhető béreket regressziós béregyenlet segítségével számítottuk ki, amelyben függő változóként a mintából elhelyezkedők új béreit szerepeltettük, független változóként pedig a munkanélküliség előtti bérüket és bizonyos személyes tulajdonságaikat. A háztartás egyéb jövedelmeit ugyanúgy kalkuláltuk, mint korábban a jövedelemarányok vizsgálatakor (*5.* és *6. táblázatok*). A modellben ellenőrző változóként az életkort, az iskolai végzettséget, a családi állapotot, a munkanélkülivé válás körülményeit és a helyi munkanélküliségi rátát használtuk. Az alaphazardot az első 20 hét kétértékű változóival modelleztük.

A *7. táblázat* első két oszlopában az ellenőrző változókra korlátozott paraméterbecslés eredményei láthatók. A férfiak és a nők között figyelemre méltó eltérések vannak. Az életkor hatása a férfiaknál erős – 10 százalékkal magasabb kor mellett mintegy 8 százalékkal kisebb az elhelyezkedési valószínűség – a nőknél viszont a kor nincs hatással az

[22] Hasonló időzítésről számol be *Köllő–Lázár–Nagy–Székely* [1995] a járadékot 1994 negyedik negyedévében kimerítők vizsgálata alapján: a kimerítést követő első hónapban lényegesen magasabb volt az elhelyezkedési valószínűség, mint később. (A felmérésben havi munkaerő-piaci állapotokat rögzítettek, így a kilépések részletesebb időbeli alakulását nem lehetett vizsgálni).

[23] A becslés végrehajtásakor az elemzési egységek nem a válaszadó személyek, hanem megfigyelt a „munkanélküliségi hetek", illetve „kilépési hetek"; minden személyhez tartozik egyrészt annyi „munkanélküliségi hét", ahány hétig folyamatosan munkanélküli maradt, másrészt egy „kilépési hét", ha elhelyezkedett. A kilépést jelző változó értéke az elhelyezkedés hetében 1, egyébként 0; ez a logitbecslés függő változója.

7. táblázat
Az elhelyezkedés valószínűsége a járadék kimerítése után
(szakaszos időtartammodell logitfüggvényformával)

Megnevezés	Ellenőrző változók		Teljes modell	
	férfi	nő	férfi	nő
Életkor (log)	-0,804	-0,025	-0,953	-0,370
	(4,6)	(0,1)	(5,1)	(1,5)
Nyolc osztály alatti iskolai végzettség	-1,157	-0,489	-1,008	-0,048
	(3,0)	(1,3)	(2,6)	(0,1)
Szakmunkás végzettség	0,291	0,246	0,147	0,236
	(2,6)	(1,8)	(1,3)	(1,8)
Szakközépiskolai végzettség	0,702	0,516	0,276	0,027
	(4,9)	(3,5)	(1,6)	(0,1)
Gimnáziumi végzettség	0,427	0,626	0,601	0,201
	(1,7)	(4,2)	(2,3)	(0,9)
Felsőfokú végzettség	0,661	1,071	-1,191	0,602
	(2,6)	(3,6)	(2,2)	(1,8)
Önkéntes kilépő	-0,301	0,187	-0,313	0,167
	(1,7)	(0,8)	(1,7)	(0,7)
Házas	0,450	0,036	0,425	-0,132
	(4,4)	(0,3)	(4,0)	(1,0)
Helyi munkanélküliségi ráta (százalék)	-0,027	-0,029	0,026	0,028
	(2,5)	(2,2)	(2,0)	(1,4)
Várható havi jövedelempótló támogatás [*E*(*JT*)] (ezer forint)			-0,144	-0,157
			(6,9)	(6,7)
Becsült havi bér (ezer forint)			0,172	0,175
			(3,6)	(2,1)
A háztartás havi egyéb jövedelme (ezer forint)			0,003	0,001
			(0,7)	(0,1)
Loglikelihood	-2539,40	-2099,31	-2502,78	-2066,01
Megfigyelt munkanélküliségi időszakok száma	2195	2050	2195	2050
Elhelyezkedések száma	517	407	517	407

Megjegyzések: A modell azokra vonatkozik, akik a járadékkimerítés utáni héten még nem léptek ki a munkanélküliségből. Zárójelben a *t*-értékek. A várható jövedelempótló támogatás összege időben változó. Mind a négy modellben szerepelnek az alaphazardot kifejező, heteket jelölő kétértékű változók, amelyek együtthatóit nem közöljük.

elhelyezkedésre.[24] Hasonlóképpen, a családi állapotnak sincs a nők esetében hatása, a házas férfiak viszont másfélszer akkora valószínűséggel helyezkednek el, mint az egyedülállók. A magasabb iskolai végzettség mindkét nemnél nagyobb elhelyezkedési valószínűséggel párosul. A helyi munkanélküliségi ráta hatása negatív, de gyenge.

A teljes modellek eredményeit áttekintve azt láthatjuk, hogy a jövedelempótló támogatást kifejező változó és a bérváltozó hatása egyaránt a várt irányú és szignifikáns, az előbbié mindkét nemnél erősen szignifikáns. A háztartás egyéb (jövedelempótló támogatáson felüli) jövedelmei viszont nem gyakorolnak kimutatható hatást az elhelyezkedés valószínűségé-

[24] A logitfüggvényforma mellett, a hazardot h-val jelölve, a rugalmasság $(1-h)\beta x$, ha pedig a független változó logaritmusban van kifejezve, $(1-h)\beta$. Számításainkban a hazardot nagyon alacsonynak tételezzük, és a független változók átlagait vesszük alapul.

re. Ez meglepő eredmény, s arra következtethetnénk belőle, hogy a munkanélküliek magatartására – a legegyszerűbb keresési modellek feltevéseivel összhangban – csak az elérhető bér és a segély hat. Természetesen a háztartás egyéb jövedelmei így is befolyásolják a segélyezés valószínűségét és ezen keresztül, közvetett módon, a hazardot is (hiszen a jövedelempótló támogatás hatása szignifikáns). A háztartási jövedelem és bármely lehetséges segélyváltozó korrelációja megnehezíti az önálló hatások elkülönítését.

Kísérleteztünk a segély- és a bérváltozók különféle specifikációival is. Amikor például egyrészt a segélyváltozóban nem alkalmaztuk a váltást a járadékkimerítés utáni hetedik héttől, és mindvégig a becsült segélyezési valószínűség és a segélyösszeg szorzatát használtuk, másrészt kihagytuk az egyéb háztartási jövedelmeket, az együtthatók alig változtak (de a hibahatárok megnövekedtek). Megjegyezzük továbbá, hogy a jövedelmi változók szerepeltetése több kontrollváltozó becsült hatását módosítja, különösen a helyi munkanélküliségi rátáét, amelynek előjele is megváltozik. E szerint lehetséges, hogy a munkanélküliségi rátára az egyszerűbb modellben kapott negatív együtthatóban a jövedelemnek a segélyodaítélési valószínűségre gyakorolt hatása tükröződik. Ugyanakkor lehetséges, hogy egyszerűen nem tudtuk megfelelően elkülöníteni a két hatást.

A *7. táblázatban* közölt eredmények szerint a kilépési valószínűség segély szerinti rugalmassága a férfiaknál és a nőknél egyaránt körülbelül -0,7, ami meglehetősen szerény hatás. Az OECD-országokban végzett kutatások nagyjából ugyanekkora hatásról számolnak be (lásd például *Narendranathan–Nickell–Stern* [1985]). Az eredmény összhangban van a cikkben korábban ismertetett nemparametrikus elemzés következtetésével is, nevezetesen hogy a járadékkimerítés utáni elhelyezkedési valószínűség nemigen függ a jövedelempótló támogatás elnyerésének valószínűségétől. Végül, megerősíti korábbi következtetésünket, mely szerint a magyar munkanélküliek magatartására nem gyakorolnak erős hatást a segélyrendszer változásai (*Micklewright–Nagy* [1995]).

Következtetések

Magyarországon a munkanélküli-járadék megszűnése főként a jogosultság kimerítése miatt következik be. A cikkben egy követéses vizsgálat eredményeire támaszkodva, azt igyekeztük megvilágítani, mi történik a munkanélküliekkel a járadék kimerítése után: milyen valószínűséggel jutnak további munkanélküliségi segélyhez, hogyan alakul az életszínvonaluk, és milyen valószínűséggel találnak új állást.

A munkanélküliek jövedelempótló támogatásában az összes járadékkimerítő mintegy fele részesül. A munkanélküliek kérelmezési magatartásának modellezése megmutatta, hogy a kérelmezési költségeknek jelentős szerepe lehet abban, folyamodnak-e további támogatásért a járadék megszűnése után, s hogy az önkormányzatok odaítélési gyakorlatában a munkanélküliek jövedelmi helyzetén kívül más tényezők is szerepet játszanak, elsősorban a munkanélküliség színvonala: ahol nagyobb a munkanélküliség, ott könnyebb jövedelempótló támogatáshoz jutni. Nem találtunk viszont összefüggést az önkormányzatok feltételezhető erőforrásai és a jövedelempótló támogatás odaítélésének valószínűsége között, és ezt pozitív jelként lehet értékelni: úgy tűnik, a szegényebb településeken lakó munkanélküliek e tekintetben nincsenek hátrányos helyzetben.

A jövedelempótló támogatás összege kétharmada a férfiak, háromnegyede a nők korábbi átlagos munkanélküli-járadékának – persze csak annak az 50 százaléknak az esetében, amelyik kap támogatást. Életszínvonaluk csökkenése azonban jelentős mértékben függ háztartásuk jellemzőitől is, elsősorban attól, van-e kereső a háztartásban. Például a jövedelempótló támogatásban nem részesülő nők háztartásában, ha férjük nem dolgozik, a járadék megszűnésével a jövedelem 50 százalékkal csökken, de ha dolgozik, csak 25

százalékkal. A munkanélküli-segélyezés jövedelempótló hatásának vizsgálatakor tehát valóban nem lehet csak az egyénekből kiindulni, ahogy pedig gyakran tapasztaljuk.

Megállapítottuk, hogy a járadékban részesülők egy csoportja úgy időzíti az elhelyezkedést, hogy az egybeessen a járadékjogosultság kimerítésével. Bár a kiáramlás hirtelen megnövekedése a járadék megszűnése után igen látványos, egészében véve viszonylag kevés munkanélküliről – a járadékra kerülők 2 százalékáról – van szó. Úgy véljük, a járadékjogosultság időtartamának vagy a segélyek nagyságának változtatása meglehetősen durva, a többi munkanélkülit igen hátrányosan érintő eszköz lenne e csoport magatartásának befolyásolására. Megfelelőbb válasz lehetne már a járadékfizetés korábbi szakaszában megbízhatóbban azonosítani és a járadékból kizárni vagy más módon távozásra késztetni a „kivárókat".

Úgy tűnik, az elhelyezkedés valószínűsége sem a járadékkimerítés előtt, sem később nem függ szorosan össze a jövedelempótló támogatás elnyerésének valószínűségével – azaz a munkanélküliek többségének magatartását nem befolyásolja számottevően a segély változása. Ez többféleképpen magyarázható. Egyik lehetséges érvelés szerint Magyarországon sok munkanélkülinek lehetősége van a segély mellett feketén munkát vállalni. Egy jóhiszeműbb interpretáció az álláslehetőségek szűkösségére helyezné a hangsúlyt, mondván: a munkanélkülieknek nemigen van befolyásuk arra, felkínálnak-e nekik megfelelő megélhetést biztosító teljes idős állásokat. Akármi legyen is a magyarázat, eredményeink arra utalnak, hogy a segélyek megnyirbálása nem gyorsítaná számottevően a munkanélküliek elhelyezkedését.

Hivatkozások

Atkinson, A. B.–Micklewright, J. [1991]: Unemployment Compensation and Labor Market Transitions. Journal of Economic Literature, 29. 1679–1727. o.

Atkinson, A. B.–Micklewright, J. [1992]: Economic Transformation in Eastern Europe and the Distribution of Income. Cambridge University Press, Cambridge.

Bird, R.–Wallich, C.–Péteri, G. [1996]: Financing Local Government in Hungary. Megjelent: *Bird, R.–Ebel, R.–Wallich, C.* (szerk.): Decentralization of the Socialist State: Intergovernmental Finance in Transition Economies. Averbury, Aldershot.

Blundell, R.–Fry, V.–Walker, I. [1988]: Modelling the Take-up of Means-Tested Benefits: The Case of Housing Benefits in the United Kingdom. Economic Journal, 98. 58–74. o.

Boeri, T.–Edwards S. [1996]: Long-term Unemployment and Short-term Unemployment Benefits: The Changing Nature of Non-Employment Subsidies in Central and Eastern Europe. Kézirat, OECD, Párizs.

Duclos, J. [1995]: Modelling the Take-Up of State Support. Journal of Public Economics, 58. 391–515. o.

Förster, M. [1996]: The Household Situation of the Unemployed. Luxembourg Employment Study, CEPS/INSTEAD, Luxembourg.

Jenkins, S. [1995]: Easy Estimation Methods for Discrete-Time Duration Models. Oxford Bulletin of Economics and Statistics.

Köllő János–Lázár György–Nagy Gyula–Székely Judit [1995]: A munkanélküli járadékra való jogosultságukat 1994. IV. negyedévében kimerítettek munkaerőpiaci pozíciójának elemzése. ILO/Japán Project, Budapest.

Micklewright, J.–Nagy, Gy. [1995]: Unemployment Insurance and Incentives in Hungary: Preliminary Evidence. Megjelent: *Newbery, D.* (szerk.): Tax and Benefit Reform in Central and Eastern Europe. CEPR, London.

Micklewright, J.–Nagy, Gy. [1996]: A Follow-Up Survey of Unemployment Insurance Exhausters in Hungary. European University Institute Working Paper in Economics 96/8.

Narendranathan, W.–Nickell, S.–Stern J. [1985]: Unemployment Benefits Revisited. Economic Journal, 95. 307–329. o.

The World Bank [1996]: Hungary: Poverty and Social Transfers. Washington D. C.

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. május (424–436. o.)

FERTŐ IMRE

Az agrárpolitika politikai gazdaságtana III.

Vegyes motívumok az agrárpolitikában: termelő és ragadozó politikák

Az agrárpolitika elemzésekor általában vagy a közérdekek vagy a magánérdekek érvényesülését hangsúlyozzák. A létező agrárpolitikai programokat azonban mindkét érdek együttes jelenléte jellemzi. Az agrárpolitikák vizsgálatakor ezért meg kell különböztetni a termelő jellegű politikákat, amelyek a hatékonyság növelését szolgálják, valamint a ragadozó politikákat, amelyek célja jövedelemtranszferek megszerzése a termelők számára. A kormányzatok általában mindkét típusú politikát alkalmazzák egyidejűleg, ezért figyelembe kell venni a lehetséges interakciókat és azok következményeit. Amennyiben eltekintünk a két politika együttes meghatározásából, valamint egymásra hatásából származó következményektől, akkor könnyen téves következtetésekre juthatunk az egyes politikák hatékonyságát illetően. Ez viszont hibás agrárpolitikai ajánlások megfogalmazásához vezethet.*

Az agrárpolitika kialakításában és megvalósításában természetszerűleg konfliktusba kerülnek egymással a magánérdekek és a közérdekek. Amennyiben megpróbálunk magyarázatot adni a ténylegesen működő agrárpolitikákra, illetve megvalósítható és közgazdaságilag megalapozott agrárpolitikai ajánlásokat kívánunk megfogalmazni, akkor korlátozott érvényűek azok a megközelítések, amelyek csak a magánérdekeket, vagy csak a közérdekeket hangsúlyozzák. A hagyományos agrárpolitikai modellek a mindentudó, jótékony despota módjára viselkedő kormányzat feltevésével élnek; szerintük a kormány feladata a mezőgazdaságban fellépő piaci kudarcok, illetve a tökéletlen piacok működéséből fakadó zavarok elhárítása. Az önfejű kormány modelljeiben – amelyek a jóléti közgazdaságtani elemzések kiterjesztésének tekinthetők – azonban már felismerik az agrárpolitika alakításában a különböző érdekcsoportok tevékenységének fontosságát. A klíringházkormány-modellek és társaik viszont elsősorban a magánérdekek (a politikusok, a bürokraták, a termelők, a fogyasztók, az adófizetők) fontosságát hangsúlyozzák az agrárpolitika politikai piacának elemzésekor. Ebben a megközelítésben a kormányok újraválasztásuk érdekében alapvetően a politikai piac fejleményeit veszik figyelembe döntéseik meghozatalakor. Az egyik megközelítés tehát a piaci kudarcokat, a másik pedig inkább a politika kudarcait hangsúlyozza. Ugyanakkor *Wittman* [1989] amellett érvel, hogy mindkét kudarc egyforma valószínűséggel fordulhat elő. Az agrárpolitikák eddigi története azonban arra utal, hogy egyaránt találhatunk példákat a piaci kudarcokat korrigáló intézkedésekre, valamint többnyire a politikai piac működéséből fakadó támogatási programokra.

* A tanulmány az OTKA F 018314 számú, Az agrárpolitika politikai gazdaságtana című kutatás keretében készült.

Fertő Imre az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének tudományos főmunkatársa.

Rausser [1982], [1992] az amerikai agrárpolitikát vizsgálva, megkülönböztette a hatékonyságot növelő, termelő típusú politikákat, valamint az érdekcsoportok számára történő jövedelem- és vagyontranszfereket juttató újraelosztó, azaz ragadozó politikákat.[1] A ragadozó (érdekcsoportokat, magánérdekeket segítő) politika azt jelenti, hogy az állam az újraosztja a jövedelmeket esetünkben a farmerek javára, és ezekhez nem kapcsolódnak hatékonysági követelmények. Ide sorolhatjuk például az ártámogatásokat, az exporttámogatásokat és a különböző kereskedelmi korlátozásokat. Ezzel szemben a termelő jellegű (közérdekű) politika célja, hogy korrigálja a piac kudarcait, segítse közjószágok előállítását, valamint csökkentse a piaci cserefolyamat tranzakciós költségeit, azaz növelje a hatékonyságot. Ilyenek lehetnek például a piaci információs rendszerek, a piacok átláthatóságának a javítása, a kutatás és fejlesztés támogatása, de beleérthetjük a tanácsadást, az öntözést, a vidéki térségek villamosítását, a szállítási feltételek javítását (*Stiglitz* [1987]). Ezt a megkülönböztetést a *gazdaság mint torta* metafora segítségével is illusztrálhatjuk. Ebben az esetben a termelő politika célja a torta nagyságának a növelése, míg ezzel szemben a ragadozó politika célja, hogy egy adott nagyságú tortából lehetőség szerint minél nagyobb szeletet hasítson ki.

Fontos tehát annak tudatosítása, hogy a fent jellemzett két különböző típusú politika között interakció létezik, továbbá nem választható szét a gazdasági és a politikai piac. Ennek jelentőségét egyébként az agrárközgazdászok már régen felismerték. *Cochrane* [1958] például amellett érvelt, hogy a farmereknek juttatott ártámogatások azért szükségesek, hogy kompenzálják a technikai fejlődésből származó termelőket érintő káros hatásokat. *Heady* [1962] szerint sem szabad, hogy a technikai fejlődésből származó költségeket teljesen a termelők viseljék. A tapasztalatok szerint azonban nemcsak feszültség keletkezhet az agrárpolitikában a kétfajta tevékenység között, hanem lehetséges ezek koordinációja is. Amikor a különböző érdekcsoportok igyekeznek befolyásolni a politikai folyamatokat, akkor a kormányok gyakran a termelő és a ragadozó politikák közötti átváltással igyekeznek egyensúlyozni, illetve fenntartani hatalmukat. Ez viszont nyilvánvalóan a programok inkoherenciájához vezet. Jó példa erre az amerikai agrárpolitikában az úgynevezett konzervációs programok (amikor pihentetik a veszélyeztetett földterületeket) és az ártámogatások (amelyek ezen földek túlzott igénybevételére ösztönöznek) együttes alkalmazása. Az ilyen látható inkoherencia azonban az intézményi berendezkedés közvetlen eredménye, amelyek az egyes kormányzati intézkedések iránt elegendő támogatást generálnak. Ezért a racionális politikai folyamatban a termelő és a ragadozó politikáknak meghatározott kormányzati portfóliója jön létre. Ez az elméleti keret segíthet megérteni, miért maradhatnak fenn óriási hatékonysági veszteségekkel járó politikák, amelyet egyébként nem magyarázhatnánk meg, ha az (agrár)közgazdászok normatív ajánlásaira a politikusok egy kis figyelmet is fordítanának. Továbbá hozzájárulhat annak magyarázatához is, hogy miért nehéz, illetve sokszor lehetetlen számos politikát megreformálni.

A termelő és ragadozó politikák elméleti modelljei

A termelő és ragadozó politikák közötti kapcsolatokat vizsgáló elméleti modellek elsősorban a tanulmány első részében már bemutatott önfejű kormány modellje kiterjesztésének tekinthetők. A kormányzat előtt álló döntési problémát ebben az esetben is a

[1] A ragadozó politika *Rausser* [1982] szerint a *Bhagwati* [1982] által leírt közvetlen improduktív profitszerzési tevékenység statikus megfelelőjének tekinthető. A politikáknak a fenti megkülönböztetése nem ismeretlen a közösségi választás irodalmában. Például *Mueller* [1989] megkülönbözteti az allokatív hatékonyságra és az újraelosztásra koncentráló kormányzati tevékenységet.

politikaipreferencia-függvény maximalizálása jelenti, amelyben a független változókat a farmerek és a fogyasztók/adófizetők súlyozott jóléti szintjei mutatják. A K+F kiadások a feltételezések szerint növelik a társadalom jólétét (azaz termelő politikának tekinthetők), míg a termelési támogatások jövedelemtranszfert jelentenek a farmerek számára. Ez utóbbiak ragadozó politikák, ezért a hagyományos jóléti közgazdaságtani modellek tanúsága szerint hatékonysági problémákhoz vezetnek, következésképpen mellékhatásként csökkentik a társadalom jólétét. A K+F kiadásoknak is azonban vannak fontos mellékhatásai, amelyek befolyásolják a termelők, a fogyasztók és az adófizetők közötti jövedelemelosztást (*de Gorter–Zilberman* [1990]). Másrészt a ragadozó politikáknak is lehetnek nem szándékolt pozitív mellékhatásai, amelyek növelhetik a gazdasági hatékonyságot. Előfordulhat például, hogy egy ártámogatási program árstabilizáló hatása révén csökkenti a bizonytalanságot, ezért bizonyos esetekben növelheti a társadalom jólétét. A kutatási és a termeléstámogatási programok közötti interakciók ezért hatással lehetnek az egyes agrárpolitikai eszközök kiválasztására, illetve alkalmazására. A termelő és a ragadozó politika közötti kapcsolat leírását modellező írások központi témája ezért, hogy miként határozza meg a kormány a kettő közötti egyensúlyt, milyen tényezők befolyásolják a döntéshozók választását.

Rausser–de Gorter [1991], valamint *de Gorter és szerzőtársai* [1992], [1995] a termelő és ragadozó politikák együttes meghatározására koncentráltak, gondolatmenetük a következőkben összegezhető. A kormány *egyszerre* támogatja termelést (r) és a kutatástfejlesztést (E). Mindkét politika teljes költségét a kormány állja az adófizetők pénzéből. Minden fogyasztó és termelő döntését ezért az adott mezőgazdasági termék ára (p), valamint az r és az E határozza meg. A kormányzat döntési problémája tehát, hogy miként határozza meg r és E politikailag optimális szintjét. A kormányzat politikaipreferenciafüggvénye ebben az esetben a következőképpen alakul:

$$\max_{r,E} V = w_1 V_1(P, M) + w_2 V_2(P),$$

ahol V a társadalom jóléti függvénye, w_1 és w_2 a fogyasztók, illetve a termelők preferencia súlyai, V_1 és V_2 a fogyasztói, illetve a termelői jólét súlyozott összege, M a fogyasztók jövedelme, P pedig a termelők profitja. A két politika eltérő módon hat a farmerekre és a fogyasztókra. A termelők mindig nyernek a termelési támogatásokból, viszont előfordulhat, hogy veszítenek az államilag finanszírozott K+F programokból. A fogyasztók mint adófizetők viszont mindig veszítenek. Azonban elképzelhető olyan eset, amikor a K+F programok költségeit teljesen ellensúlyozhatják azok a nyereségek, amelyek a termelők által bevezetett költségcsökkentő eljárások miatti árcsökkenésből származnak. A kormányzat számára akkor lesz optimális a termelői támogatások és a K+F-re költött összegek aránya, amikor a fogyasztók és a termelők súlyozott jóléte kiegyenlíti egymást. A racionális kormány tehát úgy választja meg a termelői támogatások szintjét, hogy a fogyasztóknak a támogatás növekedéséből származó súlyozott határköltsége egyenlő legyen a termelőknek a támogatásból származó súlyozott határhasznával. Hasonlóképpen, a kormányzat a K+F kiadások olyan szintjét fogja választani, amikor a fogyasztók számára a K+F kiadásokból származó súlyozott határköltség/határhaszon pontosan egyenlő lesz a termelők súlyozott határhasznával/határköltségével.

Számos tanulmány szerint a különböző termeléshez kapcsolódó támogatási programok létezése az egyik legfontosabb összetevője annak, hogy a mezőgazdasági kutatásba való beruházások társadalmi költségei növekedhetnek (például *Ruttan* [1982], *Lichtenberg–Zilberman* [1986], *Alston és szerzőtársai* [1988], *Oehmke* [1988]). Ennek magyarázata, hogy a támogatások által eltorzított piacokon a mezőgazdasági kutatások jótékony hatásai csak holtteher-veszteségekkel együtt érvényesülhetnek. Ez azt is sugallja, hogy a kutatási eredmények hatnak a támogatási programok költségeire. Így előfordulhat, hogy a tá-

mogatások csökkenése a kutatási kiadások növekedéséhez vezethet. Ennek oka, hogy a támogatási szintek csökkenése növelheti a társadalmi jólétet, mivel csökkenti a kutatási kiadásokhoz kapcsolódó társadalmi veszteségeket.

Ha azonban megengedjük azt a feltételt, hogy a két politika *egymást kiegészítő* lehet, akkor a fentiektől eltérő eredményre juthatunk. Amennyiben az r és az E szintjét a döntéshozók együttesen határozhatják meg, akkor nagyobb E szintet választhatnak, mint egyébként azt megtennék. Ilyen feltételek mellett ugyanis a kutatási eredményekből származható termelői veszteségeket a kormányzat jövedelemelosztási eszközökkel kompenzálhatja. Ebből az a következtetés is adódik, hogy a különböző támogatási programok nem biztos, hogy olyan nagy társadalmi veszteségekkel járnak, mint azt általában a jóléti közgazdaságtani modellek hangsúlyozzák. Amennyiben a kormányzat lehetőséget teremt arra, hogy a termelőket a kutatásokból származó veszteségek miatt kárpótolják, akkor nagyobb összegeket fordíthatnak a mezőgazdasági kutatásokba való beruházásra. Ezért, ha a kormány a termelők jólétét magasabbra értékeli, mint a fogyasztókét, azaz nagyobb preferenciasúlyt rendel hozzájuk, akkor a támogatások akár Pareto-értelemben vett javuláshoz is vezethetnek.

Ezt a lehetőséget illusztrálja az *1. ábra*. Az origóban egyik eszközt sem alkalmazzák, azaz r és E értéke nulla. A T_0 jelöli azt a többlettranszformációs görbét, amikor a kutatási támogatásokat növelik, viszont nem alkalmaznak termelési támogatást. Ha a fogyasztók és a termelők preferenciasúlyai megegyeznek (azaz $w_1 = w_2$), akkor az optimális megoldást a T_0 görbén az A pont mutatja.

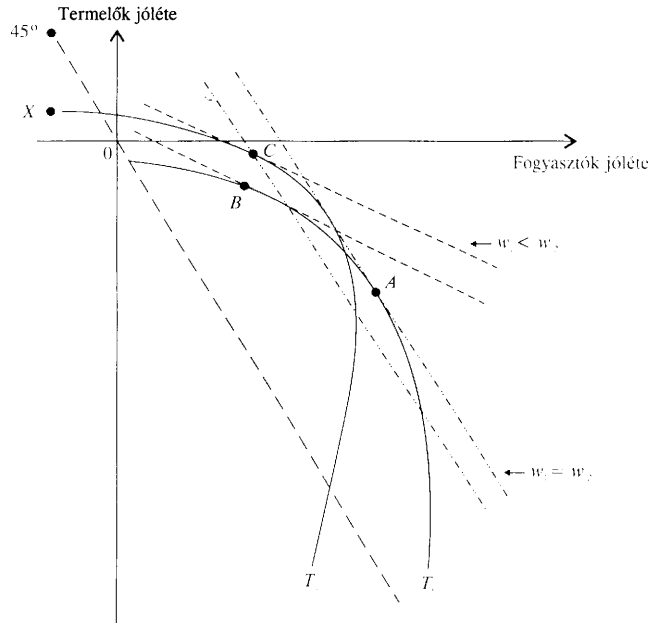
A termelőiár-támogatások, mint tudjuk, az árak megváltozásával növelik a termelők jövedelmét, csökkentik a fogyasztók jólétét, és jelentős holtteher-veszteségekkel járnak. Az ilyen programok hatása kutatási kiadások nélkül olyan eredményre vezet, amelyet az X pont reprezentál. Amennyiben a fogyasztók és a termelők preferenciasúlyai azonosak, akkor az X pont nem preferálható megoldás az origóhoz képest. Azonban ha a kormány a termelőket preferálja a fogyasztókhoz képest, akkor az előbbi eredmény nem tartható fenn. Hasonlóképpen, a termelők nagyobb preferenciasúlya esetén az A pont nem jelent optimális megoldást a kutatási kiadások meghatározására a T_0 görbe mentén. Ha támogatási eszközök nem állnak rendelkezésére a kormánynak, hogy a termelőket a fogyasztókkal szemben előnyben részesítse, akkor a kutatási kiadásoknak egy A pontnál alacsonyabb szintjét kell választania. Egy ilyen lehetőséget mutat a B pont, amikor a megváltozott súlyoknak megfelelő politikaipreferencia-függvény érinti a T_0 görbét.

Ha mindkét politikai eszköz a kormány rendelkezésére áll – és a termelőket előnyben részesítik a fogyasztókkal szemben –, akkor általában szívesebben alkalmazzák a két eszköz kombinációját, mint kizárólag csak az egyiket vagy csak a másikat. A két eszköz kombinációjának megfelelő többlettranszformációs görbét a T_1 mutatja. Az előbbivel azonos preferenciasúlyok mellett az optimális megoldást a C pont jelenti. Amennyiben a preferenciasúlyok nem egyenlők, hanem a termelőket kedvezményezik, akkor a C pont Pareto-javulást okoz mind az A, mind a B ponttal szemben. Az *1. ábra* viszont azt is jelzi, hogy egyenlő súlyok esetén Pareto-szempontból az A pontot kell preferálni a C ponthoz képest. Ugyanakkor a termelők preferálása esetén az *1. ábra* illusztrálja a fő normatív következtetést: a támogatások hozzájárulhatnak a társadalmi jólét emeléséhez. Az elemzés egyben adalékokkal szolgál abban a tekintetben is, hogy a mezőgazdasági kutatások szintje miért alacsonyabb a társadalmilag optimálisnak tekintett szintnél.[2]

[2] Ezt a jelenséget hívják az agrárgazdasági irodalomban alulberuházottsági hipotézisnek. Magyarul bővebben lásd erről *Fertő* [1996], illetve az ott hivatkozott irodalmat.

1. ábra

A termelő és ragadozó politikák hatása a termelőkre és a fogyasztókra



Eddig azt feltételeztük, hogy mindkét programot az adófizetők, illetve a fogyasztók finanszírozzák. *De Gorter-Zilberman* [1990] megvizsgálták azt az esetet, amikor a K+F közjószágok előállítása Pareto-értelemben javítja mind a termelők, mind a fogyasztók jólétét, ugyanakkor ezek finanszírozása, illetve az erre költött összeg feletti rendelkezés joga másként alakul. Az *első* állapotban a fogyasztók (adófizetők) állták a K+F kiadások számláját. Amennyiben a termelők befolyásolták a közjószág előállításának szintjét, akkor annak mennyisége elmaradt a társadalmi optimumtól, viszont minden csoport nyert ahhoz a helyzethez képest, amikor nem került volna sor a közjószág létrehozására. Továbbá úgy találták, hogy rugalmatlan kereslet és a termelékenységet erősen növelő közjószág esetén nagyobb távolság lett volna a termelői és a társadalmi optimum között. Ez szintén részleges magyarázattal szolgálhat, hogy miért alacsonyabb a mezőgazdasági kutatások szintje a társadalmilag optimálisabbnál.

A *második* esetben maguk a termelők szerveződtek a valamilyen közjószág előállítására. Ilyenre például szolgálhat, amikor valamilyen speciális termékhez kapcsolódó kutatásokat marketing- vagy más termelői szervezetek pénzelnek a tagjaikra kivetett kötelező hozzájárulás révén. Ezekben a szituációkban a fogyasztók mindig nyernek, azonban a közjószág mennyisége kisebb lesz a társadalmilag optimálisnál. Érdekes eredmény, hogy amikor a termelők finanszírozzák és ellenőrzik a közjószág előállítását, annak mennyisége kisebb lesz, mint amikor a fogyasztók állják a költségeket, de a termelők határozzák meg a közjószág nagyságának szintjét. Ez megmagyarázhat olyan eseteket, amikor a termelők lobbyznak valamilyen közjószág előállításáért, ugyanakkor tiltakoznak az ellen, hogy ők is részt vegyenek annak finanszírozásában. Ilyen szituációkban, amikor a termelők járulnak hozzá egy olyan közjószág előállításához, amelynek kínálata jóval a társadalmilag optimális szint alatt van, akkor a kormány megpróbálhatja növelni az adott

közjószág termelésére fordított állami pénzeket. Ez viszont ahhoz vezethet, hogy az állam kiszorítja a magánkezdeményezéseket a közjószágok előállításának piacáról. Ennek következtében pedig a közjószágokból ismét a társadalmilag optimálisnál alacsonyabb mennyiség áll majd rendelkezésre.

A tanulmány első részében megmutattuk, hogy a kereslet és a kínálat rugalmassága alapvetően befolyásolja a különböző programok redisztribúciós hatékonyságát, valamint a jövedelemelosztás várható nagyságát az egyes csoportok között. A rugalmasságok ebben az esetben is befolyásolják a különböző szereplők jólétének eloszlását az alternatív költségviselő megoldások mellett. Ha a kereslet rugalmassága magas, akkor várhatóan a termelők fogják finanszírozni a kutatásokat, mivel a fogyasztók egyébként veszítenének, ugyanis az árcsökkenés mértéke nem lenne elegendő a kutatási költségek ellensúlyozására. Ellenkező esetben, ha a kereslet elég rugalmatlan, akkor a fogyasztók állják a kutatások számláját, mivel egyrészt számukra nettó nyereséggel jár. Másrészt, a termelők veszítenek a kutatások miatt, így nem várható, hogy hozzájáruljanak annak költségeihez. Ezek az analitikus eredmények magyarázhatják például azoknak a tanulmányoknak az eredményeit (*Ruttan* [1982] és *Judd és szerzőtársai* [1986]), amelyek arra utalnak, hogy a főbb gabonafélékre fordított kutatások nagysága relatíve alacsonyabb, mint az állattenyésztés esetében. Az állati termékek keresletrugalmassága ugyanis nagyobb, mint a növénytermesztésből származó jószágoké.

Amennyiben a kereslet rugalmas, a reprezentatív termelő nyer a technológiai újdonságok bevezetéséből. Azonban a termelők általában nem homogének, és ez így van a technológiai újdonságok adaptálásának esetében is (*Rausser–Foster* [1990*b*]). Azok a termelők, akik legelőbb és a legnagyobb mértékben használják fel a kutatások eredményeit, a csökkenő egyensúlyi árak ellenére a folyamat nyertesei lesznek. Ezzel szemben más termelők, akik csak kevéssé vagy egyáltalán nem használják a technológiai újdonságokat, veszíteni fognak. Ebben az esetben azonban nem a kereslet rugalmassága a döntő, hanem az a felismerés, hogy a termelők eltérő módon reagálnak a kutatási eredmények megjelenésére, azaz képességeik különböznek az új technológiák bevezetését illetően. Amennyiben elég nagy számú termelő érdekét sértik a kutatási eredmények révén elterjesztett új technológiák, akkor várható, hogy a potenciális politikai ellenállás növekedni fog a jövőben a K+F tevékenységek állami támogatásával szemben. Ha ez így van, akkor bármilyen K+F tevékenység finanszírozásához szükséges, hogy a nyertes fogyasztóktól a vesztes termelőkhöz a kormány jövedelemtranszereket biztosítson.

Foster–Rausser [1994], [1995*a*] arra a kérdésre keresték a választ, hogy miként lehet racionalizálni a relatíve nagy torzulásokkal járó transzfermechanizmusok kiválasztását. A fő újítás ebben az esetben is az, hogy a termelők – mint egy meghatározott politikát megakadályozni akaró koalíció tagjai – eltérően reagálnak a politika változásaira, illetve az adott politika eltérő módon sérti érdekeiket. Ezért ha transzfer a termelők koalíciójának azon tagjait célozza meg, akiket a korábbi politika következményei kevésbé sértenek, és ezért közömbössé tehetők az adott politikát illetően, akkor a politikai ellenállást sikeresebben lehet megtörni, mint egy minden tag számára azonos nagyságú transzfer segítségével. Az összekapcsolt transzfersémák képesek hatékonyan szétválasztani a koalíció egyes tagjait, és azokat célozzák meg, akik a legkevesebb támogatással tehetők közömbössé. Ezért noha a transzfermechanizmus nagy torzításokkal és holtteher-veszteségekkel jár, a termelői koalíció ellenállását hatékonyabban és alacsonyabb költségekkel számolhatja fel, mint egy kevésbé torzító jellegű, de egységesebb támogatási rendszer.

Ezek az eredmények jól alkalmazhatók a mezőgazdasági támogatások és a K+F kiadások elemzésére is. Tegyük fel, hogy a technikai haladás a mezőgazdasági árak és a

farmerek profitjának csökkenését okozza. Ennek következtében létrejön egy termelői koalíció, amelynek célja ennek a politikának a felszámolása. Az agrárpolitikai irodalomból régóta tudjuk, hogy egy hatékony transzfermechanizmus mindenekelőtt azt igényli, hogy a kompenzáció és a termelés mennyisége teljes mértékben el legyenek választva egymástól. A technológiai fejlődésből származó haszon realizálásának képessége a termelők számára azonban elsősorban olyan változóktól függ, mint például: milyen változásokat okoz a technikai haladás a termelés mennyiségében. Ebben az esetben hatékonyan lehet közömbösíteni azt a termelői kört, amelyet a technikai haladásból származó új termelési eljárások kevésbé sértenek a termelés mennyiségéhez kötött támogatási formával. Ezért noha egy ilyen transzfer nagy holtteher-veszteségekkel jár, relatíve alacsony költségei elfogadhatóvá teszik a fogyasztók és az adófizetők számára.

Foster–Rausser [1995*b*] egy másik tanulmányukban az előbbi gondolatmenetet kiterjesztve, azt vizsgálták, milyen tényezők határozzák meg, hogy mely támogatási politika bizonyul racionálisnak a döntéshozók számára. Abból indultak ki, hogy a fogyasztók/adófizetők azért adnak támogatást a termelőknek, hogy legyőzzék a jólétet növelő közjószágok előállítását szolgáló programok iránti ellenállásukat, amelyek miatt a termelők veszteséget szenvednek. Egy ilyen szituációban előfordulhat, hogy a redisztribúciós hatékonyság szempontjából elméletileg jobbnak számító átalánytranszferek csökkenthetik az adott ország jólétét. Ennek oka, hogy ezen eszközök használata nem ellensúlyozza teljesen a termelők kompenzáció iránti igényét, amely a gazdasági növekedést elősegítő közjószágok előállításának támogatása miatt keletkezik. A termeléstől leválasztott támogatások valójában növelik a nagy társadalmi haszonnal járó kutatások megvalósításának politikai költségeit, így károsan befolyásolják az érintett csoportok közötti jövedelemelosztást. A kormányzatnak ezért le kell mondani számos olyan hasznos politika megvalósításáról, amelyet egyébként véghez vihetett volna, következésképpen a társadalmi jólét is csökkenhet.

Ugyanakkor a kormány döntéseit a termelői piacok struktúrája is befolyásolja. Mivel a termelők heterogének, ezért néhány farmer jobban tudja hasznosítani a technikai újdonságokat, amelynek oka lehet a földrajzi elhelyezkedés, a méret, a menedzseri képesség és számos egyéb tényező. Annak érdekében, hogy a fogyasztók/adófizetők számára igazolhatók legyenek a nagy holtteher-veszteséggel járó támogatási programok, meg kell vizsgálni az adott ágazat jellemzőit. Amennyiben egy adott ágazat monolitikus felépítésű, centralizált vagy magas fokon koncentrált, akkor nem valószínű, hogy a fogyasztók/adófizetők nézőpontjából elfogadható lesz a jelentős torzításokhoz vezető támogatási programok alkalmazása. Ha viszont egy iparág térben szétszórt, heterogén és decentralizált szereplőkből áll, akkor az előbbi támogatási formák használata sokkal nagyobb politikai támogatásra számíthat.

A termelő és ragadozó politikák empirikus számbavétele

Az *1. táblázat* mutatja az Egyesült Államokban az agrárpolitikára fordított költségeket. A *termelői* politika kategóriájába soroltak minden olyan kiadást, amely várhatóan csökkenti a tranzakciós költségeket és növeli a hatékonyságot, például a közjószágkiadásokat, az információs és marketingszolgáltatásokat, a minőséggel és standardizálással kapcsolatos vizsgálatokat, a terménybiztosítást, az állami kutatást és fejlesztést, valamint a tanácsadást. A *ragadozó* politika körébe vontak minden redisztribúciós transzfert, amely a gazdaság más szektoraiból a mezőgazdasághoz áramlik – mint például a veszteségtérítést, az ártámogatást, a kereskedelmi korlátozásokat, a készletezési támogatásokat, az input támogatásokat és szubvencionált hiteleket. A *1. táblázatból* látható, hogy a kor-

mányzati támogatás mértéke azoknál a termékeknél a legnagyobb, ahol a kereslet rugalmatlan, azaz a cukor, a tej, a rizs és a búza esetében. A takarmánygabonáknál, amelyek rugalmassága nagyobb, a támogatás szintje közepesnek mondható. Végezetül a támogatás nagysága ott a legkisebb, ahol a kereslet a legrugalmasabb: a szójabab, a marhahús, a baromfi és a sertéshús.[3]

1. táblázat

A termelői és ragadozó politikák az Egyesült Államok mezőgazdaságában 1982–1986 átlagában (százalék)

Megnevezés	Állami támogatás/mezőgazdasági termelők bevételei (PSE)			
	összes	termelő	ragadozó	termelő/ragadozó
Cukor	77,4	6,1	71,3	8,6
Tej	53,9	4,2	49,7	8,4
Rizs	45,0	2,9	42,1	6,9
Búza	36,5	4,9	31,6	15,7
Cirok	31,5	4,6	26,9	17,0
Árpa	28,8	6,0	22,8	26,5
Kukorica	27,1	4,8	22,3	21,6
Zab	7,6	4,7	2,9	160,7
Szójabab	8,5	6,3	2,2	291,3
Marhahús	8,7	4,8	3,9	125,0
Baromfi	8,3	5,4	2,9	185,7
Sertés	5,8	4,8	1,0	480,0

Forrás: *de Gorter és szerzőtársai* [1992] 35. o. 1. táblázat.

Az *1. táblázatból* azt is láthatjuk, hogy a termelő és a ragadozó politikákra költött összegek aránya inverz kapcsolatban állnak egymással, azaz a magas ragadozó jellegű támogatásokhoz alacsony arányú termelői típusú támogatások tartoznak, és fordítva. A másik fontos jellemző, hogy a rugalmatlan keresletű termékek (cukor, tej, rizs) relatíve kevesebb termelői típusú állami támogatást kapnak az összes támogatáshoz viszonyítva, míg a rugalmasabb keresletű jószágok (szójabab, húsok) esetében a termelői jellegű támogatások aránya magasnak mondható. Ezek az adatok tehát konzisztensek azokkal a nézetekkel, amelyek szerint a ragadozó típusú támogatások azokban a szektorokban magasak, ahol a kereslet rugalmatlan, viszont a kínálat nagyon érzékeny a politikákra. Másrészt, ahol a kereslet rugalmassága magas és a kínálaté alacsony, ott az ilyen támogatások aránya kicsiny. Néhány termék azonban nem szerepel a táblázatban, mint például a narancs, a grapefruit és a citrom. Ezek a termékek – bár a keresletük rugalmassága nagy és a kínálatuké alacsony – általában nem részesülnek ragadozó támogatásokban. Ezzel szemben viszont ezeknél a speciális jószágoknál a termelői szervezetek gyakran megadóztatják tagjaikat annak érdekében, hogy a lokális közjószágok előállítását finanszírozni tudják.

Hasonló jellegzetességeket figyelhetünk meg, ha az Európai Közösségre/Unióra vonatkozó vizsgálatokat tekintjük át. A Közös Agrárpolitika egyik legfontosabb célkitűzése, hogy a mezőgazdaság támogatásával kevesebb farmer hagyja ott az ágazatot, mint azt támogatás hiányában tenné. Ezt a törekvést elméletileg sokszor úgy támasztják alá, hogy

[3] Az Egyesült Államok mezőgazdasági termékeire vonatkozó keresletrugalmassági vizsgálatok jó áttekintését adja *de Gorter és szerzőtársai* [1995*a*]. A keresletrugalmasságokra vonatkozó megállapításokat ebből a tanulmányból vettük át.

a mezőgazdaság olyan pozitív externáliákat is előállít, mint a vidéki táj, a közösség és az ott létező erőforrások védelme. A vidéki táj ebben a felfogásban a lakosság jelentős részének olyan értéket, kellemességet (*amenity*) kínál, amelyet a látvány, a hozzáférhetőség és a tradicionális életmóddal való kapcsolattartás lehetősége határoz meg (*Winters* [1989–1990]). Másrészt az ártámogatások és a termelésben felhasznált inputok (föld, víz, növényvédőszerek, műtrágyák stb.) növekedése a termelés emelkedéséhez vezettek, amelyek már a környezet károsításával is együtt jártak. Ezért Nyugat-Európában egyre nagyobb figyelmet fordítanak a környezetminőség és a természeti erőforrások megőrzésének kérdéseire. A mezőgazdasági termelés tehát nemcsak pozitív, hanem negatív externáliák kibocsátásához vezet. Érvelhetünk úgy, hogy a farmerek számára fizetni kell az általuk előállított pozitív externáliákért. Egyrészt például támogatni kell farmereket, hogy megőrizzék a vidéki táj értékeit. Másrészt, a termelőket kompenzálni kell azért, hogy környezetkímélő eljárásokat alkalmaznak, így a mezőgazdasági termelésből származó negatív externáliák csökkenthetők. Ezek a megfontolások is szerepet játszottak a mezőgazdasággal kapcsolatos környezetvédelmi szabályok kialakításában.

A társadalom tehát nagy jelentőséget tulajdonít a mezőgazdasággal kapcsolatos externáliáknak, amelyet az állami pénzből finanszírozott K+F programok is alátámasztanak. A K+F kiadások nagy szerepet játszottak a technológiai fejlődésben, amely a fő forrása volt a nyugat-európai mezőgazdasági termelés növekedésének (*Bouchet és szerzőtársai* [1989]). A mezőgazdasági termékek reálárai azonban a jelentős támogatások ellenére is általában csökkentek. A farmerek viszont a költségcsökkentő technológiák bevezetésével sem tudták ellensúlyozni a csökkenő árak miatt bekövetkező bevételkiesést. Ezért a farmerek jóléte csökkent volna a K+F kiadások következtében, ha nem kaptak volna mellette ártámogatásokat. A K+F kiadás – mint a termelő jellegű politika része – tehát hozzájárult a termelékenység és a kínálat növekedéséhez, ugyanakkor az exporttámogatások emelkedésére is hatással volt. A K+F-nek ez a nem szándékolt mellékhatása akkor vált különösen akut problémává, amikor az Európai Közösség nettó importőrből nettó exportőrré vált a nyolcvanas években.

A K+F kiadások nagyságát *Judd és szerzőtársai* [1986] vizsgálták meg 1959 és 1980 között. Eredményeik szerint a vizsgált időszakban a világ minden régiójában jelentősen emelkedtek a K+F kiadások. A kutatási kiadások jobban növekedtek Nyugat-Európában, mint Kelet-Európában, illetve a világátlagnál. A tanácsadásra fordított kiadások viszont Kelet-Európában voltak nagyobbak. Amennyiben a K+F kiadásokat a mezőgazdasági termékek értékének a százalékában fejezték ki, akkor úgy találták, hogy Nyugat-Európa többet költött K+F-re, mint az észak-amerikai államok.

A *2. táblázat* a ragadozó, illetve a termelő politikákra fordított kiadások nagyságát mutatja az Európai Közösségben. Látható, hogy a ragadozó típusú politikák kiadásai minden termék esetében jelentősen meghaladják a termelői jellegű támogatásokat. Akárcsak az Egyesült Államokban, az Európai Közösségben is a legrugalmatlanabb keresletű szektorok (tej, cukor) kapták a legmagasabb szintű támogatásokat. A rugalmasabb keresslettel rendelkező ágazatok – mint a baromfi és a sertés – csak alacsonyabb szintű támogatásokhoz jutottak hozzá. Ha összevetjük az amerikai és az európai adatokat, akkor láthatjuk, hogy a rugalmatlanabb keresletű termékeknél az Európai Közösségben nagyobb a termelői kiadások aránya, míg ennek az ellenkezője igaz a nagyobb rugalmasságú jószágok esetében. Másik fontos különbség, hogy az Európai Közösségben egy termék esetében sem haladja meg a termelői kiadások nagysága a ragadozó jellegű támogatásokat.

Amennyiben a termelő és ragadozó politikák dichotómiája megfelelő magyarázó erővel bír, akkor ezt a megközelítést nemcsak az Egyesült Államok, illetve az Európai Közösség esetében lehet alkalmazni. *Lee–Rausser* [1991] 17 országra vizsgálták meg az 1983–1985-ös évek átlagában, hogy mennyit költöttek az adott államok ragadozó típusú jöve-

2. táblázat

A termelői és ragadozó politikák az Európai Közösség mezőgazdaságában 1979–1985 átlagában (százalék)

Megnevezés	Állami támogatás/mezőgazdasági termelők bevételei (PSE)			
	összes	termelő	ragadozó	termelő/ragadozó
Cukor	51,0	6,4	44,6	14,2
Tej	52,0	6,8	45,2	15,1
Búza	28,0	6,2	21,8	28,5
Szójabab	48,0	8,5	39,6	21,7
Marhahús	48,0	6,7	41,3	16,3
Baromfi	21,0	8,5	12,5	67,8
Sertés	6,0	6,0	0	-

Forrás: *Rausser–de Gorter* [1991] 490. o. 4. táblázat.

delemtranszferekre, illetve termelői típusú kutatási kiadásokra. Eredményeik szerint a termelő és a ragadozó politikákra költött összegek aránya egyértelműen emelkedett az országok jövedelemi szintjének növekedésével. Ugyanakkor szintén pozitív lineáris kapcsolatot találtak a termelékenység (egy munkaerőre jutó hozzáadott értékben mérve) és a termelő és ragadozó politikák aránya között. Ez a kapcsolat arra utal, hogy részben feloldható a fejlett országokban tapasztalható jelentős termelékenységnövekedés és az ezekben az országokban érvényesülő agrárprotekcionizmus közötti ellentmondás. Ennek oka, hogy a termelői transzferekhez növekvő arányú K+F támogatások járulnak. A ragadozó és a termelő politikák közötti komplementaritás egyben új adalékokkal szolgál az agrárprotekcionizmus-vizsgálatokból jól ismert számparadoxon magyarázatához. Ebben az esetben a történet így hangzik: a fejlett országok erősen támogatják mezőgazdaságukat, miközben egyre többet költenek mezőgazdasági kutatásokra, amelyek a termelékenység növekedéséhez vezetnek, addig a fejlődő országok általában adóztatják mezőgazdaságukat, keveset költenek a technológiai fejlesztésekre, amely viszont alacsonyabb termelékenységgel jár együtt.

A ragadozó és termelő politikák elméleti modelljeinek tesztelése idáig csak korlátozott mértékben történt meg. *Just és szerzőtársai* [1995] az Egyesült Államok búza- és takarmánygabona-piacán vizsgálták a reform lehetőségeit, számba véve a politikai és intézményi korlátokat. A hagyományos agrárpolitikai modellek nem veszik figyelembe az agrárpolitikai reformok politikai megvalósíthatóságának és fenntarthatóságának problémáját. A tanulmány olyan lehetőséget vizsgál meg, amikor a termeléstől teljesen leválasztott támogatás váltja fel a korábbi, tíz év alatt összekapcsolt szubvenciós formát, ezen belül is elsősorban ennek a reformnak az átmeneti hatásaira koncentrál. Három kompenzációs lehetőséget vettek szemügyre: a közvetlen támogatást, a környezetvédelmi programot, amely a gabona árának emelkedéséhez vezet, valamint a termőföld-pihentetési programot. Eredményeik szerint a termőföld-pihentetési program a leghatékonyabb kompenzációs politika. Ugyanakkor felhívják a figyelmet, hogy más lehetőségeket, illetve azok kombinációit is meg kell vizsgálni.

De Gorter és szerzőtársainak [1995*b*] tanulmánya az Egyesült Államok tejpiacán vizsgálta meg, miként határozzák meg együttesen a termelői és a ragadozó politikákat. Ezen a piacon ugyanis egyszerre alkalmaznak ártámogatásokat a termelők jövedelmének növelése érdekében, valamint jelentős állami pénzekből finanszírozott kutatásokat. A szerzők empirikus adatokkal támasztják alá azt a hipotézist, hogy az ártámogatási programok és

a kutatási kiadások kiegészítik egymást, azaz a kutatási kiadások magasabbak, ha ártámogatásokat is alkalmaznak, mint annak hiányában. Továbbá adottnak véve ezt a komplementaritást, mind a termelők, mind fogyasztók nyernek az ártámogatásokból. Ártámogatások hiányában ugyanis a megfelelő kínálati rugalmasságokat felhasználva, arra az eredményre jutottak, hogy a kormány a termelők érdekeinek figyelembevételével jelentősen csökkentené a kutatási kiadásokat. Ez viszont a fogyasztók/adófizetők jólétének a csökkenéséhez vezetne. Ennek az oka, hogy a jólétnövelő technológiai fejlesztések elmaradása miatti veszteségek nagyobbak lennének, mint a kutatási kiadásokra és az ártámogatásokra fordított költségek csökkentéséből származó haszon.

Összefoglalás

Az agrárpolitika elemzésekor általában vagy a közérdekek, vagy a magánérdekek érvényesülését hangsúlyozzák. A létező agrárpolitikai programokat azonban mindkét érdek együttes jelenléte jellemzi. Az agrárpolitikák vizsgálatakor ezért meg kell különböztetni a termelő jellegű politikákat, amelyek a hatékonyság növelését szolgálják, valamint a ragadozó politikákat, amelyek célja jövedelemtranszferek megszerzése a termelők számára. A kormányzatok általában mindkét típusú politikát alkalmazzák egyidejűleg, ezért figyelembe kell venni a lehetséges interakciókat és azok következményeit. Ez a megkülönböztetés rávilágít annak fontosságára, hogy az agrárpolitikai elemzéseket a korábbinál szélesebb horizonton kell elvégezni. Amennyiben nem vesszük figyelembe a két politika együttes meghatározásából, valamint egymásra hatásából származó következményeket, akkor könnyen téves következtetésekre juthatunk az egyes politikák hatékonyságát illetően. Ez viszont hibás agrárpolitikai ajánlások megfogalmazásához vezethet. Ha ugyanis az ártámogatási programokat izoláltan vizsgáljuk, akkor nyilvánvalóan arra a következtetésre jutunk, hogy ezek alkalmazása jelentős társadalmi veszteségekkel jár. Másrészt a mezőgazdasági kutatásokra fordított állami kiadásokat azok hatékonysága ellenére túlzottan alacsonynak találhatjuk. Amennyiben viszont felismerjük, hogy a két programot együttes határozzák meg, akkor feloldhatjuk a támogatási programok túlzott nagysága és a kutatásra fordított összegek alacsony szintje közötti ellentmondást.

A két problémát azonban szem előtt kell tartani ezen vizsgálatok eredményeinek értékelésekor. Egyrészt, mivel az elméleti modellek az önfejű kormány feltevésén alapulnak, ugyanazokkal a módszertani problémákkal küzdenek, amelyeket a tanulmány első részében bemutattunk. Másrészt, az eddigi néhány empirikus vizsgálat nem szolgálhatott még elég bizonyítékkal abban a tekintetben, hogy a kormányzatok tényleg csak a termelő politikák megvalósítása érdekében alkalmaznak ragadozó politikákat. Más szavakkal: noha ez a megközelítés lényegesen árnyalhatja az agrárközgazdászoknak az agrárpolitikai gyakorlatról kialakított sötét képét, azonban ezek a eredmények is azt sugallják, hogy a magánérdekeknek túlzottan nagy szerepe van az agrárpolitika formálásában.

Irodalom

Alston, J. M.–Edwards, G. W.–Freebairn, J. W. [1988]: Market Distortion and Benefits from Research. American Journal of Agricultural Economics, 70. évf. 281–288. o.

Bhagwati, J. N. [1982]: Directly Unproductive, Profit-seeking (DUP) Activities. Journal of Political Economy, 90. évf. 5. sz. 988–1002. o.

BOUCHET, F.–ORDEN, D.–NORTON, G. [1989]: Sources of Growth in French Agriculture. American Journal of Agricultural Economics, 71. évf. 280–293. o.

COCHRANE, W. W. [1958]: Farm Prices, Myth and Reality. Universtiy of Minnesota Press, Minnesota.

FERTŐ IMRE [1996]: A mezőgazdaság a piacgazdaságban. Közgazdasági Szemle, 2. sz.

FOSTER, W. E.–RAUSSER, G. C.[1994]: Price-distorting Compensation Serving the Consumer and Taxpayer Interest. Public Choice, 77. k. 2. sz. 275–291. o.

FOSTER, W. E.–RAUSSER, G. C.[1995*a*]: Coalition Breaking and Policy Reform. Megjelent: *Rausser, G. C.* (szerk.): GATT Negotiations and the Political Economy of Policy Reform. Springer Verlag, Berlin, 107–124. o.

FOSTER, W. E.–RAUSSER, G. C. [1995*b*]: Public Goods and Welfare Transfer Tradeoffs. Megjelent: *Rausser, G. C.* (szerk.): GATT Negotiations and the Political Economy of Policy Reform. Springer Verlag, Berlin, 125–144. o.

GARDNER, B. L. [1989]: Price Supports and Optimal Spending on Agricultural Research. Centre for International Economic Studies University of Adelaide, Seminar Paper, 89–02.

DE GORTER, H.–NIELSON, D. J.–RAUSSER, G. C. [1992]: Productive and Predatory Public Policies: Research Expenditures and Producer Subsidies in Agriculture. American Journal of Agricultural Economics, 74. évf. 27–37. o.

DE GORTER, H.–NIELSON, D. J.–RAUSSER, G. C. [1995*a*]: The Political Economy of Redistributive Policies and the Provision of Public Goods in Agriculture. Megjelent: *Rausser, G. C.* (szerk.): GATT Negotiations and the Political Economy of Policy Reform. Springer Verlag, Berlin, 85–106. o.

DE GORTER, H.–NIELSON, D. J.–RAUSSER, G. C. [1995*b*]: The Determination of Technology and Commodity Policy in the US Dairy Industry. Megjelent: *Rausser, G. C.* (szerk.): GATT Negotiations and the Political Economy of Policy Reform. Springer Verlag, Berlin, 253–274. o.

DE GORTER, H.–ZILBERMAN, D. [1990]: On the Political Economy of Public Good Inputs in Agriculture. American Journal of Agricultural Economics, 72. évf. 131–137. o.

HEADY, E. O. [1962]: Agricultural Policy Under Economic Development. Iowa State University Press, Ames.

JUDD, M. A.–BOYCE, J. K.–EVENSON, R. E. [1986]: Investing in Agricultural Supply: The Determinants of Agricultural Research and Extension Investment. Economic Development and Cultural Change, 35. évf. 78–111. o.

JUST, R. E.–RAUSSER, G. C.–ZILBERMAN, D. [1995]: Modeling Policy Reform in the US Wheat and Feed Grain Sectors. Megjelent: *Rausser, G. C.* (szerk.): GATT Negotiations and the Political Economy of Policy Reform. Springer Verlag, Berlin, 175–252. o.

LEE, D. R.–RAUSSER, G. C. [1991]: The Structure of Research and Transfer Policies in International Agriculture: Evidence and Implications. Előadás a Nemzetközi Agrárgazdasági Társaság tokiói konferenciáján.

LICHTENBERG, E.–ZILBERMAN, D. [1986]: The Welfare Economics of Price Supports in U. S. Agriculture. American Economic Review, 76. évf. 5. sz. 1135–1141. o.

MUELLER, D. C. [1989]: Public Choice II. Cambridge University Press, Cambridge.

OEHMKE, J. F. [1988]: The Calculation of Returns to Research of Distorted Markets. Agricultural Economics, 2. évf. 291–302. o.

RAUSSER, G. C. [1982]: Political Economic Markets: PESTs and PERTs in Food and Agriculture. American Journal of Agricultural Economics, 64. évf. 821–833. o.

RAUSSER, G. C.[1992]: Predatory Versus Productive Government: The Case of U. S. Agricultural Policies. Journal of Economic Perspectives, 6. évf. 3. sz. 133–157. o.

RAUSSER, G. C..–FOSTER, W. E. [1990*a*]: Political Preference Function and Public Preference Reform. American Journal of Agricultural Economics, 72. évf. 641–652. o

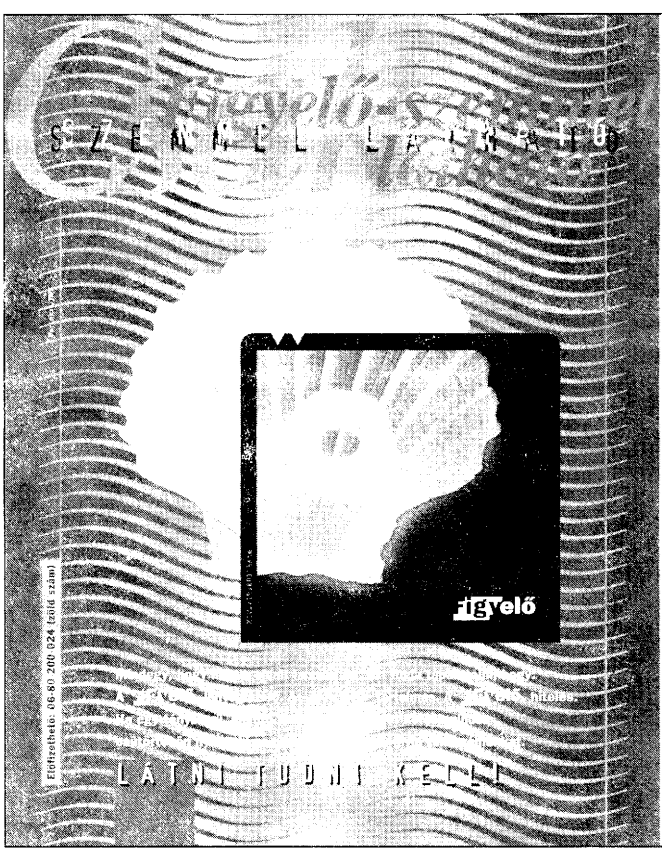
RAUSSER, G. C..–FOSTER, W. E. [1990*b*]: The Evolution and Coordination of U. S. Commodity and Resources Policies. Megjelent: *Just, R. E.–Bockstael, N.* (szerk.): Commodity and Resources Policies in Agricultural Systems. Springer Verlag, Berlin, 17–45. o.

RAUSSER, G. C.–DE GORTER, H. [1991]: The Political Economy of Commodity and Public Good Policies in European Agriculture: Implications for Policy Reform. European Review of Agricultural Economics, 18. évf. 485–504. o.

RAUSSER, G. C.–ZUSMAN, P. [1992] Public Policy and Constitutional Prescription. American Journal of Agricultural Economics, 74. évf. 247–257. o.
RUTTAN, V. W. [1982]: Agricultural Research Policy. University of Minnesota Press, Minneapolis.
STIGLITZ, J. E. [1987]: Some Theoretical Aspects of Agricultural Policies. World Bank Research Observer, 2. évf. 43–60. o.
WINTERS, A. L. [1989–1990]: The So-Called "Non-Economic" Objectives of Agricultural Support. OECD Economic Studies, No. 13. tél, 273–266. o.
WITTMAN, D. [1989]: Why Democracies Produce Efficient Results. Journal of Political Economy, 97. évf. 6. sz. 1395–1424. o.

Hibaigazítás

E cikksorozat márciusi számunkban megjelent első részében a 299. oldal (11) képlet alatti sorában $\tau = (P_d - P_s)P_d$ képlet helyesen: $\tau = (P_d - P_s) / P_d$; és a (12) képlet alatti 3. sorban $\tau = (P_T - P_d)P_T$ helyesen $\tau = (P_T - P_d) / P_T$.



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

❑ Egy évre 9996,- Ft
❑ félévre 4998,- Ft

Név:.....

Beosztás:.....

Cégnév:.....

Telefon/fax:.....

Város:.....

Utca, h.sz.:.....

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

.....
aláírás

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

Cím: Figyelő Rt. 1406
Budapest, Pf.: 45.
Fax: 351-0325 Telefon: 351-6784
Zöld szám: 06-80-200-024

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. május (437–455. o.)

KENGYEL ÁKOS

Regionális támogatások és a kohézió korlátai az Európai Unióban

A strukturális alapok és a Kohéziós Alap keretében nyújtott támogatások egyre nagyobb részesedést érnek el a közös költségvetésben, ugyanakkor az Európai Unió még mindig csak a tagországok összesített GDP-jének 0,43 százalékát fordítja a kevésbé fejlett, illetve strukturális gondokkal küzdő régiók szerkezetváltásának elősegítésére, versenyképességük növelésére és ezáltal felzárkóztatásukra. A maastrichti szerződés értelmében a tagországok közötti kohézió erősítése elsődleges feladattá vált, de sok tényező ez ellen hat. Az EU-támogatások várható hatásainak elemzése és a kedvező folyamatok kialakulását nehezítő tényezők vizsgálata számos tanulsággal szolgálhat a csatlakozás előtt álló kevésbé fejlett országoknak is.*

A regionális gazdaságtan elméletei komoly érveket sorolnak fel amellett, miért koncentrálódnak a fejlett gazdasági tevékenységek egyes régiókban. A magyarázatok között szerepel a *méretgazdaságossági előnyök* kihasználása, az ún. *agglomerációs* előnyök kiaknázása, a *munkaerő-megosztás,* a kedvező munkaerő-piaci jellemzők és a tudás felhalmozódásából származó *külső gazdaságosság,* illetve *innovációs vezető szerep* megléte. A feldolgozóipari tevékenységek szétterjedése mellett is szólnak érvek: *új térbeli* munkaerő-megosztás *alakul ki,* szállítási és távközlési hálózatok épülnek ki a periferikus fekvésű régiókban, míg a központi régiók telítettek és túlzsúfoltak.

Az EU-szintű regionális politika mellett szóló legfontosabb érv, hogy a gazdasági integrációból származó jóléti nyereségek szétterítéséhez aktív eszközökre van szükség. Nem biztos ugyanis, hogy a piaci erők szabad érvényesülése esetén az integrációból származó előnyök minden régióban érzékelhetővé válnak. (Sőt, ennek éppen az ellenkezője valószínű.) Az EU regionális politikájának stratégiai célja a gazdasági és társadalmi kohézió erősítése, ami az Európai Uniót létrehozó szerződés szerint a „... különböző régiók közötti eltérések csökkentését ..." (130*a* cikk) és a „...gazdasági és társadalmi fejlődés ösztönzését..." (*b* cikk) jelenti. Ennek két fő eszköze, illetve területe az EU szociális és regionális politikája. Az utóbbi a kedvezőtlenebb helyzetű régiók versenyképességét igyekszik növelni, míg az előbbi a munkavállalók jogainak erősítését és harmonizálását tekinti fő feladatának. Lényeges, hogy a kohéziót előmozdító intézkedéseket a beavatkozásnak tett *engedménynek tekintik;* az általános elv a piac erőinek érvényesülése.

* Jelen tanulmány a szerző Regionális politika és kohézió az Európai Unióban című Ph. D. disszertációja alapján készült.

Kengyel Ákos a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem Világgazdasági Tanszéke Európa Csoportjának adjunktusa.

A közös regionális politika

Az Európai Unió közös regionális politikájának célja a régiók közötti fejlettségi különbségek mérséklése, a szerkezetváltás és a sikeres felzárkózás elősegítése. Az e célt szolgáló ún. *strukturális alapok* fokozatosan alakultak ki az integrációs folyamat előrehaladása során. Az *Európai Regionális Fejlesztési Alap* (ERDF)1975. évi létrehozása volt az első elismerése a közösségi szintű regionális politika szükségességének. Az alap fő célja a regionális egyenlőtlenségek kezelése (130*c* cikk), eredeti feladata az agrárszektor túlsúlya, az ipari szerkezetváltás és a strukturális munkanélküliség miatt fennálló egyenlőtlenségek mérséklése volt. Az EU regionális politikáját szolgálja az a két alap is, melyeket még a Római Szerződés alapján állítottak fel. Az egyik, az 1960-ban létrehozott *Európai Szociális Alap* (ESF), a másik az 1970 óta működő *Európai Mezőgazdasági Orientációs és Garancia Alap* (EAGGF) *orientációs osztálya*. Az Európai Szociális Alap fő célja a foglalkoztatottság elősegítése, a foglalkoztatottak térbeli és szakmai mobilitásának növelése. Az alap eleinte az átképzés területére koncentrált, majd az 1970-es évek közepétől a hagyományos iparágak hanyatlása miatt növekvő munkanélküliség kezelése került előtérbe; elsősorban a tartósan munka nélkül maradók és a fiatal munkanélküliek képzése vált fontossá. Az agráralap orientációs osztálya a mezőgazdaság modernizálását, a termelési eljárások fejlesztését támogatja a szerződés 40(4) cikke szerint.[1]

E három strukturális alap egészült ki 1993-ban a *Halászati Orientációs Pénzügyi Eszközzel* (FIFG, 2080/93) és a *Kohéziós Alappal* (CF, 792/93, 1164/94). A Kohéziós Alap fő célja, hogy a „legszegényebb" négy tagországot (Írországot, Spanyolországot, Portugáliát és Görögországot) is képessé tegye a gazdasági és monetáris unióban való részvételhez előírt kritériumok teljesítésére. Kiemelt szerepet kap a szállítási útvonalak, a távközlési hálózatok és az energiarendszerek kiépítése és fejlesztése. A strukturális alapok mellett az Európai Unió regionális politikáját szolgálja az Európai Beruházási Bank (EIB) tevékenysége is.

A strukturális politikák területe mind a tagállamok számának gyarapodásával, mind az integráció mélyülésével *fokozatosan szélesedett,* mivel mindkét folyamat következtében növekedett a regionális problémák nagysága, és változott jellegük is. A regionális politikában azonban igazi fordulatot az 1986-ban elfogadott *Egységes Európai Okmány* hozott; nyilvánvaló volt ugyanis, hogy a tervbe vett egységes belső piac kiépülése komoly nehézségeket okozhat a gyengébb tagállamoknak. A Római Szerződést kiegészítették a gazdasági és szociális kohézióról szóló címmel, a 130*a*–130*e* cikkekkel, így a regionális politika bekerült a közös politikák közé. *Elhatározták, hogy a regionális politika hatékonyabbá tétele érdekében jobban koordinálják a különböző alapok tevékenységét, és az egymástól független projektek helyett inkább átfogó programokat támogatnak.* A Bizottság reformjavaslata eredményeként a Tanács 1988 júniusában és decemberében elfogadta a strukturális alapok működését szabályozó 2052/88, valamint 4253–4256/88 számú rendeleteket, amelyek 1989-ben léptek életbe. E reform alapján alakították ki az 1989-től 1993-ig tartó időszakra vonatkozó támogatási programokat. A működés során szerzett tapasztalatok alapján 1993 júliusában a Tanács módosításokat fogadott el (2080–2085/88), s az 1994-től 1999-ig terjedő időszak támogatásait e rendelet alapján osztották el.

[1] Az árak garantálását biztosító osztály és az orientációs osztály között erdetileg tervezett 2:1 arány nem valósult meg, jelenleg az orientációs kiadások alig érik el az agráralap költségeinek 7 százalékát.

Támogatási célkitűzések

Az 1988 júniusában elfogadott keretszabályozás (2052/88) a strukturális alapok elé öt célkitűzést állított, melyeken kisebb változtatásokat hajtottak végre (2081/93), és a legújabb bővüléshez kapcsolódóan 1995-től egy hatodikkal egészítették ki (a Tanács 95/1. számú döntése). A konkrét célkitűzések mellett léteznek az ún. *közösségi kezdeményezések,* amelyek az EU Bizottságának javaslatai több tagországot érintő programok megvalósítására.

Az 1. és a 2. célkitűzés az 1993-as módosítások után is változatlan maradt. Az 1. a fejlődésben elmaradt régiók fejlődését és strukturális alkalmazkodását, a 2. a hagyományos iparágak hanyatlása által súlyosan érintett régiók átalakulását támogatja. Az eredeti 3. és 4. célkitűzést összevonták, és a jelenlegi szabályozás szerint ez a harmadik célkitűzés, amely a tartós munkanélküliség elleni küzdelmet és a 25 év alatti fiatalok munkaerőpiaci integrálását hivatott segíteni. Új 4. célkitűzést határoztak meg, amely az iparban és a termelési eljárásokban bekövetkezett változásokhoz kapcsolódóan segíti a foglalkoztatottak átképzését. Az 5. célkitűzés *a)* pontja alapján továbbra is a mezőgazdaság szerkezeti átalakulásának felgyorsítását támogatják, de emellett a halászat területén végrehajtott modernizáció és szerkezetváltás elősegítése is bekerült a célok közé. Az 5. célkitűzés *b)* pontja változatlanul a vidéki körzetek fejlesztését támogatja. Az új 6. célkitűzés az alacsony népsűrűségű északi területeknek nyújt támogatást.

A strukturális alapok által nyújtott támogatások az EU-országok lakosságának mintegy 40 százalékát érintik. Az 1989 és 1999 közötti időszakban a strukturális alapokból származó támogatások csaknem kétharmadát az 1. célkitűzés szolgálatába állították, az 1994-től 1999-ig terjedő időszakban ez az arány a periódus végére eléri a 70 százalékot (*Europäische Kommission* [1995]). E régiók megkülönböztető jellemzője, hogy *a támogatás igénylése előtti három évben az egy főre jutó jövedelmük nem éri el az EU-átlag 75 százalékát* (2052/88, 2081/93), magas a munkanélküliség, jelentős az alacsony termelékenységű agrárszektortól való függőség, ami sokszor különösen rossz fizikai feltételekkel párosul (mint például hegyes vidék vagy alacsony minőségű termőföld). Három ország teljes területe e csoportba tartozik: Görögországé, Írországé és Portugáliáé. 1989 és 1993 között e három országon kívül még öt ország rendelkezett az első célkitűzés alapján támogatásra jogosult területekkel. Nagy-Britanniában az északír terület; Olaszországban a Mezzogiorno (Abruzzi, Basilicata, Calabria, Campania, Molise, Apulia, Sardinia, Szicília); Spanyolországban az ország területének több mint háromnegyede, lakosságának pedig 58 százaléka, az ország 17 régiójából 10 (Andalúzia, Asturias, Castile-Leon, Castile-La Mancha, Ceuta-Melilla, Valencia, Extremadura, Galicia, Kanári-szigetek, Murcia); Franciaország esetében Korzika és a tengerentúli területek. Az első célkitűzés alapján támogatásra jogosult területek listája 1994-től néhány újabb régióval bővült, az olasz Abruzzi pedig csak 1996 végéig kerülhetett be a jogosultak közé. Az új régiók között szerepel a belgiumi Hainaut; a holland Flevoland; az öt új német tartomány és Kelet-Berlin; a franciaországi Valenciennes, Douai és Avesnes; a brit Merseyside, a skót felföldek és szigetek; valamint a spanyol Cantabria (2081/93).

A hanyatló ipari régiók átalakítására vonatkozó 2. célkitűzés alapján azok a régiók jogosultak támogatásra, amelyekben *a munkanélküliek aránya* a pályázat benyújtását megelőző három évben *meghaladta az EU-átlagot, az iparban foglalkoztatottak aránya 1975 óta minden évben az EU-átlag szintjén vagy afelett volt, és az ipari tevékenység érzékelhető visszaesése tapasztalható.* Ez a célkitűzés a nyersanyag-feldolgozáson alapuló *hagyományos iparágakkal rendelkező régiók szerkezetváltását próbálja meg elősegíte-*

ni.[2] A támogatott területek – az 1. célkitűzés által már teljesen lefedett három ország kivételével – mindegyik tagországot érintik; Nagy-Britannia részesedése a legnagyobb. A támogatásra jogosult területeken összesen 53,2 millió ember él, az EU lakosságának 15 százaléka. A legfontosabb feladatok közé tartozik az új ipari és kereskedelmi tevékenységek kifejlődésének előmozdítása, új vállalkozások (mindenekelőtt kis- és középvállalkozások) alapításának segítése tanácsadó- és szolgáltatóközpontok felállításával, a környezet helyreállítása, a K+F támogatása, az egyetemek és az ipar közötti együttműködés erősítése, a szállítási infrastruktúra fejlesztése.

A 3. célkitűzés keretében *a munkanélküliség elleni küzdelem* és *a fiatalok elhelyezkedési lehetőségeinek javítása* fogalmazódik meg, a 4. célkitűzés alapján pedig *a munkaerőpiacnak a gazdasági szerkezet átalakulásához való alkalmazkodását* támogatják. E kérdéskör azért érdemel megkülönböztetett figyelmet, mert az *1970-es évek közepe óta a munkanélküliség magas szintje tartósnak bizonyult*, sőt egyes időszakokban – mint ahogyan az 1990-es évek első felében is – tovább emelkedett. A problémát súlyosbítja az a tény, hogy a legalább egy éve állástalanok aránya folyamatosan nő, *a fiatal munkanélküliek aránya kétszerese az átlagos értékeknek*, és fokozódott egyes társadalmi csoportok munkaerő-piaci marginalizálódása.[3] Az EU e három probléma orvoslására kívánja összpontosítani az Európai Szociális Alap keretében nyújtott támogatásokat.

A mezőgazdasági térségek fejlesztésére irányuló 5. célkitűzés egyrészt (*a*) a mezőgazdaság, az erdészet és a halászati *modernizációját és szerkezeti átalakulását* támogatja – például a húsiparban az EU egészségügyi normáinak megfelelő feldolgozóüzemek kialakításával, a gabonaiparban a raktározási és szárítási feltételek megteremtésével, a zöldségágazatban pedig a csomagolás területén. Másrészt (*b*) *a vidéki térségek támogatása* fogalmazódik meg, olyan elmaradott agrárrégiók esetében, amelyek már nem jogosultak az első célkitűzés alapján nyújtott segítségre. A jogosultság alapja a mezőgazdaságban foglalkoztatottak magas aránya, az alacsony agrárjövedelem és egy főre jutó GDP (2052/88, 2081/93). Ilyen régiókban mintegy 16 millió ember él, s ezen – elsősorban francia és német – térségek 5 százalékkal részesednek a strukturális alapokból folyósított összes támogatásból.

A strukturális alapok feladatai

Az 1988-ban elfogadott és 1993-ban kiegészített szabályozás szerint – a Római Szerződés 130*c* cikkével összhangban – az *Európai Regionális Fejlesztési Alap* legfontosabb feladata az 1. és a 2. célkitűzés alapján támogatott régiók segítése, emellett részt vállal az 5. *b)* célkitűzés megvalósításában is. Támogatást nyújt termelőberuházásokhoz; az érintett régiók fejlődését, illetve átalakítását elősegítő infrastruktúra megteremtéséhez vagy

[2] Ezek a régiók negyven évvel ezelőtt még az európai gazdaság „tartóoszlopainak" számítottak, mára a szénbányák termelésük 57 százalékát, foglalkoztatottjaiknak pedig 82 százalékát elvesztették, a vas- és acéliparban 60 százalékkal csökkent a foglalkoztatottak száma (*European Commission* [1992]). Más hagyományos szektorokban is hasonló tendenciák figyelhetők meg: az elmúlt másfél évtized alatt a hajógyártásban és a textiliparban is felére csökkent a foglalkoztatottak száma. A nehézségek következménye hasonló a számottevő mezőgazdasággal rendelkező régiókban tapasztaltakhoz: a munkanélküliség kétszerese az EU-átlagnak, jelentős az elvándorlás és a jövedelmek drasztikusan – mintegy 30 százalékkal – az EU-átlag alá estek.

[3] Általában ezek a problémák jobban érintik a déli tagországokat és Írországot, mint a többi államot. Az Európai Unióból származó támogatás azért is játszik kiemelkedő szerepet ezekben az országokban, mert a költségvetési nehézségeik miatt általában nincs elegendő forrás az oktatás és képzés fejlesztésére, másrészt nem is igen rendelkeznek a képzési programokat segítő nemzeti támogatási rendszerekkel. Sok esetben az EU-támogatás volt az elindítója az átképzési „infrastruktúra" megteremtésének.

korszerűsítéséhez; valamint olyan módszerekhez, amelyek belülről ösztönzik a fejlődést (4254/88, 2083/93).

Az infrastrukturális beruházások területén:

– az 1. célkitűzés alapján támogatott régiókban a strukturális alkalmazkodást és a gazdasági potenciál növelését szolgáló beruházásokhoz járul hozzá, de a szerkezetváltást elősegítő egészségügyi és oktatási fejlesztéseket is támogatja; emellett hozzájárul az ún. transzeurópai közlekedési, távközlési és energiahálózatok kiépítéséhez és fejlesztéséhez;

– a 2. célkitűzés alapján támogatott régiókban olyan beruházásokhoz nyújt segítséget, amelyek a hanyatló ipari körzetek regenerálódását segítik elő, beleértve a városi belső kerületek korszerűsítését;

– az 5. *b)* célkitűzés alapján támogatott területeken a mezőgazdaságon kívüli munkahelyek teremtését közvetlenül szolgáló beruházásokat segíti.

A regionális gazdasági potenciál növelését elősegítő helyi fejlesztési kezdeményezéseket és a közép- és kisvállalkozásokat támogatja az alábbi tevékenységek kialakításában:

– a vállalatok szélesebb körében felhasználható vezetési, tanácsadási és piackutatási szolgáltatások nyújtása;

– a technológiaátadás finanszírozása, információgyűjtés és -terjesztés, innovációk bevezetésének finanszírozása;

– a vállalatok tőkepiachoz történő hozzáférésének elősegítése garanciavállalással vagy tőkerészesedés útján;

– közvetlen beruházási segélyek nyújtása.

Az *Európai Szociális Alap* elsőrendű feladata, hogy az EU egész területén támogassa a foglalkoztatottság fenntartását – a tartós munkanélküliség leküzdését és a fiatalok munkába állását – elősegítő képzési programokat. E képzési programok egyrészt egy vagy több munkakör betöltéséhez alkalmas képzettséget adnak, másrészt a kis- és középvállalkozások működéséhez szükséges új termelési, illetve vezetési ismereteket nyújtanak (4255/88, 2084/93).

A szociális alapnak az 1., a 2. és az 5.*b)* célkitűzések alapján támogatott régiókat is segítenie kell. Ezért az alap

– a foglalkoztatás biztonságát elősegítő és új foglalkoztatási lehetőségek megteremtését szolgáló programokat támogat, melyeket munkanélkülieknek, a szerkezetváltás következtében munkanélküliséggel fenyegetetteknek, valamint a kis- és középvállalkozásokban dolgozóknak indítanak;

– olyan képzési programokat is támogat, amelyekben a regionális fejlődés és szerkezetváltás szempontjából meghatározó munkakörökben dolgozók vesznek részt;

– elsősorban posztgraduális programok indítását támogatja a kutatás, a tudomány és a technológia területén;

– az 1. célkitűzés alapján támogatott régiókban kiemelt szerepet kap az oktatási és képzési rendszer fejlesztése; a fő cél az oktatóközpontok és a gazdasági élet szereplői közötti kapcsolatok erősítése, valamint a fejlesztési és szerkezetváltási programok megvalósításában részt vevő köztisztviselők képzése.

Az *Európai Mezőgazdasági Orientációs és Garancia Alap orientációs osztályának* mindenekelőtt a mezőgazdasági termelés hatékonyabbá tételét, valamint szerkezetének átalakítását kell támogatnia, beleértve a feldolgozás és értékesítés területét. Ösztönöznie kell a mezőgazdaságban dolgozók kiegészítő tevékenységét, segítenie kell abban, hogy a mezőgazdasági népesség megfelelő életszínvonalat érjen el, de éppígy célja a környezet megőrzése is.

Az orientációs osztály többek között (4256/88, 2085/93):

– ösztönzi a korosabb gazdák korai nyugdíjba menetelét (hogy ezzel is segítse a mezőgazdaság szerkezetváltását), valamint fiatal gazdálkodók munkába állását;

- támogatja a mezőgazdaság fejlődéséhez nélkülözhetetlen infrastruktúra megteremtését;
- segítséget nyújt újraparcellázáshoz és társulások létrehozásához;
- ösztönzi a turizmust segítő beruházásokat, benne: a szálláslehetőségek fejlesztését is;
- támogatja a mezőgazdasági és erdészeti tanácsadó szolgáltatások működését.

A *Halászati Orientációs Pénzügyi Eszköz* keretében (2080/93) támogatást nyújtanak:

- halászattal foglalkozó térségek szerkezeti átalakulásához, megújításához;
- a halászati termékek feldolgozási és értékesítési feltételeinek javításához;
- a vízgazdálkodás és a foglalkoztatottság fejlesztéséhez a tengerparti övezetekben;
- halászkikötők kiépítéséhez.

Az egyes célkitűzések támogatásában a különböző alapok szerepét az *1. táblázat* foglalja össze.

1. táblázat

A strukturális alapok megoszlása a hat célkitűzés között

Célkitűzés	Strukturális Alap
1. célkitűzés	Európai Regionális Fejlesztési Alap, Európai Szociális Alap, Európai Mezőgazdasági Orientációs és Garancia Alap Orientációs Osztálya
2. célkitűzés	Európai Regionális Fejlesztési Alap, Európai Szociális Alap
3. célkitűzés	Európai Szociális Alap
4. célkitűzés	Európai Szociális Alap
5. *a)* célkitűzés	Európai Mezőgazdasági Orientációs és Garancia Alap Orientációs Osztálya, Halászati Orientációs Pénzügyi Eszköz
5. *b)* célkitűzés	Európai Mezőgazdasági Orientációs és Garancia Alap Orientációs Osztálya, Európai Szociális Alap, Európai Regionális Fejlesztési Alap
6. célkitűzés	Európai Regionális Fejlesztési Alap

Forrás: Council Regulation (EEC) 2081/93, Decision of the Council of the European Union 95/1.

A támogatások kohéziót előmozdító hatásai

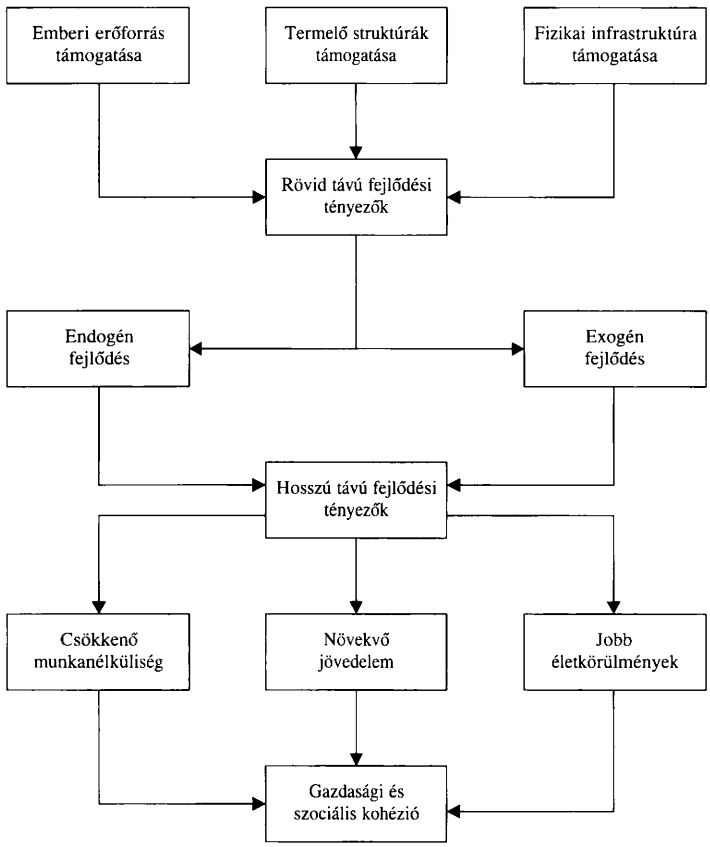
Az EU a strukturális alapokból nyújtott támogatásoktól a gazdasági és szociális kohézió erősödését várja, aminek következtében átalakul a támogatásban részesülő régiók gazdasági és társadalmi szerkezete. E hatásokat az *1. ábra* alapján követhetjük nyomon.

A kohéziót biztosító támogatások három alapvető célterülete: az emberi erőforrások fejlesztése, a vállalkozások és az alapinfrastruktúra kiépítésének előmozdítása. A támogatások mindhárom területen rövid távon, közvetlenül is hatnak az adott régió helyzetére, de emellett hosszú távú endogén és exogén fejlődést indítanak el. Ennek eredményeként csökken a munkanélküliség, emelkedik a jövedelem, és általában is javulnak az életkörülmények. Mindezek együttesen erősítik a gazdasági és társadalmi kohéziót.

Az egyes területeken nyújtott támogatások következményei

Az *emberi erőforrások* fejlesztésére fordított támogatások elsődleges célja a támogatottak képzettségének és képességeinek bővítése és erősítése, az alkalmazhatóságuk szélesítése. Ez azt jelenti, hogy a programokban résztvevők könnyebben találnak állást. E támogatások hatással vannak a vállalkozásokra is: például egy speciális képzési program egy új üzem beindításával kapcsolódhat össze. Közvetve, általános hatásként jelentkeznek a vállalatok számára a munkaerő alkalmazhatóságának és termelékenységének javulásából

1. ábra



Forrás: Identifying the Structuring Effects of Community Interventions. MEANS Handbook No. 2. European Commission, 1995.

származó előnyök. Mindezek a hatások együttesen javítják a régió versenyhelyzetét, és csökkentik a munkanélküliséget.

A *vállalkozásoknak* a fizikai és immateriális beruházásaikhoz nyújtott támogatások versenyelőnyöket teremthetnek. Ha mérséklődnek a vállalatot terhelő beruházási költségek, maga a termelés is olcsóbb lehet, ami javítja a vállalat költség-versenyképességét.

A nem anyagi jellegű javakba történő beruházásokhoz nyújtott támogatások hatása hasonló. Például a marketingtevékenység fejlesztéséhez nyújtott támogatás eredménye közvetlenül megmutatkozhat új piacok meghódításában, de az is a támogatások sikerét mutatja, ha az innovációt segítő támogatásnak köszönhetően az adott vállalat jobban helyt tud állni élesedő versenyben is. Közvetett előnye származik a vállalkozásoknak a regionális gazdasági környezet megerősödéséből is. Ilyen hatás érhető el a kutatóközpontoknak, innovációs parkoknak vagy konferencia-központoknak nyújtott támogatással is.

Az infrastruktúra fejlesztésére fordított támogatások hatása közvetetten jelentkezik, és egyaránt érinti a helyi lakosságot és a vállalkozásokat. A hatások sokrétűek: bizonyos beruházások termelési költségeket csökkentenek (például egy új kikötő, autóút vagy energiahálózat megépítése). Más beruházások bizonyos termelést korlátozó tényezőket szüntetnek meg (például a vízvezeték-hálózat kiépítése lehetővé teszi a farmok fejlődé-

sét, egy repülőtér a turizmus felvirágoztatását segítheti elő). Az infrastrukturális beruházások pedig a gazdasági környezetet javítják (például a távközlési hálózat kiépítése új kapcsolatok kibontakozását segítheti elő a helyi vállalkozások között is). Az infrastrukturális beruházások a már kialakult gazdasági tevékenységek számára is kedvezőbb feltételeket teremtenek, ugyanakkor új beruházók számára is növelik a régió vonzerejét.

A hatások hosszú távú érvényesülése

A strukturális alapokból származó *támogatások hatása akkor lehet tartós, ha a támogatások mozgásba hozzák a fejlődés exogén és endogén hajtóerőit.*

A gazdasági és társadalmi fejlődést olyan külső tényezők is segíthetik, mint a külföldi beruházások, a technológiatranszfer vagy a magasan képzett szakemberek letelepedése. Számos program irányul az említettek előmozdítására. Például ipari ingatlanok alacsony áron történő értékesítése, megfelelő infrastrukturális háttér kialakítása, jól képzett munkaerő, jó életkörülményeket biztosító városok – mind növelhetik egy régió vonzerejét. A tartós hatások szempontjából egy külföldi tőkeberuházás nyomán létrejött új üzem még nem tekinthető teljes sikernek: a beruházó néhány év múlva elhagyhatja a régiót, ha máshol kedvezőbb feltételeket talál. Ebből adódóan az exogén fejlődés ok-okozati láncolata csak akkor lehet teljes, ha feltételezhető, hogy az új vállalat ott marad a régióban, folyamatosan megújítja versenyelőnyeit, és ezzel részt vállal a régió fejlődésének fenntartásában.

A gazdasági és társadalmi fejlődést belső okok is előmozdíthatják. Ideális esetben az endogén fejlődés spontán módon alakul ki az erős gazdasági alapoknak köszönhetően. Ilyen alapokat teremthetnek az adott piacokon helytálló, a régióhoz kötődő versenyképes vállalatok és munkavállalók vagy egy gyorsan növekedő szektorra történő specializáció.[4] Így kialakulhat az endogén fejlődés önnfenntartó köre: specializáció formájában már létezik egy regionális növekedést elősegítő tényező, a támogatások tovább erősítik ezt a tevékenységet, s ettől újabb lendületet kap a specializáció és a dinamikus fejlődés. *A strukturális alapokon* keresztül nyújtott támogatások a specializáció helyett *inkább a diverzifikáció stratégiáját részesítik előnyben.* Ebben az esetben másképpen alakul ki az endogén fejlődés önfenntartó köre. A strukturális alapok régión belüli termelő–felhasználó kapcsolatok kialakulását segítik elő; a nagyobb vállalatokat arra ösztönzik, hogy építsenek ki kapcsolatot a helyi alvállalkozókkal.

Egy régió gazdasági sikere függ a nem piaci jellegű helyi hálózatok létezésétől is. A „termelési rendszer" vagy „innovációs rendszer" fogalmak jelentik azt a gazdasági, társadalmi és politikai környezetet, amely képes megteremteni és fenntartani a saját sikertényezőit (*Amin–Tomaney* [1995]). Egy ilyen rendszerben a versenyelőny nem egyszerűen egyes vállalatoknál jelentkezik, hanem a helyi vállalatok között kialakult formális és informális hálózatok biztosítják folyamatos megtartását. E hálózatokba beletartoznak a vállalati szövetségek, a helyi és regionális hatóságok támogatásai, informális összejövetelek, a foglalkoztatottak vállalatok közötti mobilitása. Ezek a hálózatok magukba foglalják a technológiai, innovációs és képzettségbeli erőforrások összességét.

A támogatások valamennyi említett hatásait összegezve megállapítható, hogy egy régió kialakult, illetve megújult versenyelőnyének következtében nő a régió versenyképessége, ezáltal vállalatainak nő a piaci részesedése, a régió több hozzáadott értéket állít elő,

[4] Például egy regionális fejlesztési program a támogatásoknak egyes ágazatokra való koncentrálásával ösztönözheti a gazdasági tevékenységeknek a stratégiai fontossággal bíró, dinamikusan fejlődő szektorok felé történő elmozdulását.

ezzel párhuzamosan a munkanélküliség is csökken. A folyamat végeredményeként emelkedik a régióban az egy főre jutó GDP, aminek következtében csökkennek a jövedelmek regionális különbségei.

A támogatásra fordított kiadások

Az 1980-as évek második felétől egyre nagyobb a regionális politikára fordított kiadások súlya az EU költségvetésében. 1988 és 1992 között az ún. strukturális műveletekre fordított kiadások összege – 1988-as árakon számítva – 7,8 milliárd ECU-ről 13,5 milliárd ECU-re emelkedett, tehát majdnem megkétszereződött (*European Commission* [1989]). Az 1989 és 1993 közötti időszakban összesen 63 milliárd ECU-t fordítottak regionális politikai célokra. Ekkor a négy legkevésbé fejlett tagország 28 milliárd ECU támogatást kapott infrastrukturális beruházásokra, az emberi erőforrás fejlesztésére, a mezőgazdaság korszerűsítésére, az iparszerkezet átalakítására, valamint egyéb regionális és helyi fejlesztésekre. Az öt célkitűzés közül a fejlődésben leginkább elmaradt régiókat támogató 1. célkitűzésre fordították a strukturális alapok kiadásainak majdnem 65 százalékát. Az alapok közül az Európai Regionális Fejlesztési Alapból származott a támogatásra fordított összes kiadás fele, az Európai Szociális Alapból pedig az egyharmada *(2. táblázat)*.

2. táblázat

A strukturális alapokból nyújtott támogatások megoszlása célkitűzések szerint, 1989–1993 (millió ECU, 1989-es árakon)

Megnevezés	ERDF	ESF	EAGGF orientációs osztálya	Halászati Alap	Strukturális alapok összesen	Részarány (százalék)
1. célkitűzés	20271,7	10099,7	5778,5	105,9	36255,8	64,8
2. célkitűzés	4729,1	1657,4			6386,5	11,4
3. és 4. célkitűzés		7436,8			7436,8	13,3
5. *a)* célkitűzés			3232,7	81,2	3313,9	5,9
5. *b)* célkitűzés	1113,2	374,5	1084,0		2571,7	4,6
Összesen	26114	19568,4	10095,2	187,1	55964,7	
Részarány (százalék)	46,7	35,0	18,0	0,3	100,0	100,0
Közösségi kezdeményezések	4465,5	827,6	303,0		5596,1	
Innovatív akciók	907,6	396,5	236,6		1540,7	
Összes támogatás	31487,1	20792,5	10634,8	187,1	63101,5	
A támogatások megoszlása (százalék)	49,9	32,9	16,9	0,3	100,0	

Forrás: Die Durchführung der Strukturfondsreform in 1993. Fünfter Jahresbericht. Europäische Kommission, Luxemburg, 1995.

A strukturális alapok megduplázása részben annak köszönhető, hogy *a támogatásra jogosult régiók közé bekerültek a hanyatló iparágakkal rendelkező térségek* is (*Biehl* [1992]). Ez nemcsak *eltereli a segélyek egy részét a fejlettebb tagországok régiói felé*, hanem egyben *versenyt is támaszt az igazán elmaradott régiók vállalkozói és a szintén szerkezetváltási problémákkal és munkanélküliséggel küzdő, de még viszonylag mindig gazdagabb, általában erősen városiasodott, infrastruktúrával jól ellátott régiók vállalko-*

zói között. Másrészt, a „klasszikus" fejletlen régióknak bizonyítaniuk kell azt, hogy a megnövekedett segélyeket képesek hatékonyan, a termelékenység és a foglalkoztatottság növelésére kihasználni. A kihívás ezeknek a régióknak sokkal nagyobb, mint a hanyatló iparosodott körzeteknek, mivel halmozottan hátrányos helyzetben vannak: periferikus fekvésűek, alacsony a népsűrűségük, gyenge az infrastrukturális háttérük, és mindebből adódóan kevéssé vonzóak az új beruházók számára.

A strukturális alapok megkétszerezése ellenére arányuk nem igazán komoly: *az EU a tagállamok összesített GDP-jének csak 0,24 százalékát (63 milliárd ECU) fordította a belső piac kiteljesedésének időszakában - vagyis 1989 és 1993 között - strukturális célokra.* Ez az összeg kiváltképp szerénynek mondható az egységes piacból származó jóléti nyereségnek a Cecchini-jelentésben szereplő 216 milliárd ECU-s nagyságrendje mellett (*Cecchini* [1988]).

Az Európai Tanács 1992. decemberi, edinburghi döntése alapján a strukturális alapokból származó támogatások összegét 1993 és 1999 között évi csaknem 20 milliárdról több mint 27 milliárd ECU-re növelik, ami a közös költségvetésben 29-ről 32 százalékra történő emelkedést jelent. Ezt egészíti ki a négy legalacsonyabb jövedelmű országot külön támogató Kohéziós Alap, amelyet 1,5 milliárd ECU-vel állítottak fel, és évente növekedve 1999-ben már 2,6 milliárd ECU támogatást nyújt. Az EU 1994 és 1999 között összesen 141,5 milliárd ECU-t kíván fordítani az elmaradott, illetve strukturális nehézségekkel küzdő régióinak támogatására (*Europäische Union* [1996]). Ebben az időszakban a négy legkevésbé fejlett ország közül Görögország 15, Portugália 15,4, Spanyolország 32,7, Írország 5,9 milliárd ECU támogatásban részesül a strukturális alapokból. Tehát a négy ország az 1994-től 1999-ig terjedő időszakban összesen 69 milliárd ECU támogatásra számíthat.[5] Az 1994 és 1999 közötti időszak során az összes kiadás kétharmadát fordítják az első célkitűzés alapján kedvezményezett régiók támogatására *(3. táblázat).*

Az Európai Tanács edinburghi döntése alapján a támogatás mértéke az unió GDP-jének csak 0,43 százalékát érheti el az 1999-ig hátralévő időszakban. Ez igen alacsony fokú szolidaritásról és áldozatvállalásról tesz tanúbizonyságot (*Barnes-Barnes* [1995]). Pedig az eddigi tapasztalatok szerint is *a strukturális alapokból nyújtott támogatások jelentős része a fejlett régiókba áramlik; a közvetlen kedvezményezettek ugyanis feldolgozott termékeket, gépeket és beruházási javakat vásárolnak. Tehát a fejlett régiók számára is előnyös a támogatások növelése.*

Az 1970-es években elkészült MacDougall-jelentés azt írja, hogy egy mérsékelt különbségekkel jellemzett föderális Európához a GDP 20–25 százalékát kitevő régiók közötti erőforrástranszfer lenne szükséges, de egy lazább szövetség esetén is a GDP 5–7 százalékát kellene erre fordítani (*MacDougall* [1977]). Az akkori kilenc tagú EU-ban a tagállamokon belüli regionális jövedelemkülönbségek legalább akkorák voltak, mint a tagok között fennálló egyenlőtlenségek. A négy legnagyobb tagországot vizsgálva, a MacDougall-jelentés kimutatta, hogy a nemzeti költségvetés különböző csatornáin keresztül igen jelentős redisztribúcióra kerül sor az egyes régiók között. Ezeknek az elosztási rendszereknek köszönhetően átlagosan 40 százalékkal mérséklődnek a regionális jövedelemkülönbségek.

A regionális politika nem egyszerűen egy olyan redisztributív filozófián nyugszik, amely alapján a gazdagabb régiók, illetve tagállamok által az EU közös költségvetésébe befizetett összegek csökkentik e térségek prosperitását és növekedését. Ez nullaösszegű játék lenne. Itt azonban *egy pozitív összegű játékról van szó: a fejlettebb régiók gazdasági*

[5] Figyelembe véve, hogy ez az időszak egy évvel hosszabb, ez az összeg az 1989 és 1993 között kapott 28 milliárd ECU-t kitevő támogatásnak így is a megkétszerezését jelenti.

3. táblázat

A strukturális alapokból nyújtott támogatások megoszlása célkitűzések és országok szerint, 1994–1999 (millió ECU, 1994-es árakon)

Ország	1. célkitűzés	2. célkitűzés[a]	3. és 4. célkitűzés	5. *a)* célkitűzés	5. *b)* célkitűzés	6. célkitűzés kitűzés	Közösségi kezdeményezések	Összes támogatás
Belgium	730,0	160,0	465,0	194,5	77,0	–	233,84	1 860,34
Dánia	-	56,0	301,0	266,9	54,0	–	88,95	766,85
Németország	13 640,0	732,9	1 942,0	1142,5	1 227,0	–	1 901,42	20 585,82
Görögország	13 980,0	–	–	–	–	–	1 083,38	15 063,38
Spanyolország	26 300,0	1130,1	1 843,0	445,6	664,1	–	2 315,07	32 697,87
Franciaország	2 190,0	1763,3	3 203,0	1931,9	2 238,0	–	1 421,36	12 747,56
Írország	5 620,0	–	–	–	–	–	304,02	5 924,02
Olaszország	14 860,0	684,0	1 715,0	814,4	901,0	–	1 703,14	20 677,54
Luxemburg	–	7,0	23,0	40,1	6,0	–	13,12	89,22
Hollandia	150,0	300,0	1 079,0	164,6	150,0	–	231,77	2 075,37
Ausztria[b]	165,6	101,0	783,0[c]		411,0	–	146,10	1 606,70
Portugália	13 980,0	–	–	–	–	–	1 410,17	15 390,17
Finnország[b]	–	183,0	697,0[c]		194,0	459,9	153,40	1 687,30
Svédország[b]	–	160,0	728,0[c]		138,0	252,0	127,80	1 405,80
Nagy-Britannia	2 360,0	2142,1	3 377,0	449,7	817,0	–	1 102,26	10 248,06
Európai Unió 15 ország	93 975,6	7419,4	15 538,0	6068,2	6 877,1	711,9	12 299,80	142 890,00
Megoszlás (százalék)	65,77	5,19	10,87	4,24	4,81	0,49	8,60	100,00

[a] Az 1994 és 1996 közötti időszakra vonatkozó támogatás.

[b] Az 1995 és 1999 közötti időszakra vonatkozó támogatás.

[c] Az összesítésnél az EU–12 esetében fennálló 72:28 arány szerint került figyelembevételre a 3. és 4., illetve az 5. *a)* célkitűzéseknél.

Forrás: Strukturfonds und Kohäsionsfonds 1994–1999. Verordnungstexte und Erläuterung. Europäische Kommission, Luxemburg, 1996; és Regionalpolitik und Kohäsion, Strukturfonds 1994: erhöhte Anforderungen für einen neuen Planungszeitraum. Inforegio, 15. 2.

növekedése függ a termékeik és szolgáltatásaik iránti exportkereslettől is, az EU-n belüli kevésbé fejlett régiók pedig tényleges és potenciális vásárlók.

Ahogy a MacDougall-jelentés kimutatta, egy nemzetgazdaságon belül a gazdagabb régiók jellemzően nettó exportőrök, ebből adódóan a nemzetközi és a régiók közötti kereskedelemnek is nyertesei, ugyanakkor nettó befizetői az állami költségvetésnek. Ezek a gazdag régiók a költségvetés különböző csatornáin át „retranszferálják" a kereskedelemből származó nyereségük egy részét a nemzetgazdaság kevésbé fejlett régióiba. Az EU strukturális alapjainak ugyanezt a feladatot kellene betölteniük: az egységes belső piacból származó nyereségek egy részét a kevésbé fejlett régiók támogatására kellene fordítani, már csak annak meghálálásaképpen is, hogy ezek a régiók nem gördítettek akadályt a kereskedelem elé.

Mindemellett az 1. célkitűzés alapján támogatott régiókkal rendelkező országokban a strukturális alapokból származó támogatások jelentős mértékben járultak hozzá a GDP növekedéséhez és a beruházásokhoz. 1989 és 1999 között a görög GDP 2,5 százalékáról 4 százalékára nő a támogatások aránya, Spanyolország esetében 1-ről 2,3 százalékra, Írországban 2,1-ről 2,7 százalékra (közben már 3,1 százalékot elérve 1994-ben), Portugália esetében pedig 2,7-ről 3,8 százalékra. A négy legkevésbé fejlett EU-tagországban az Európai Regionális Fejlesztési Alapból származó támogatások az 1989. évi beruházások 3,8 százalékát finanszírozták, 1999-re pedig ez az arány már 7,8 százalékos lesz *(4. táblázat)*.

4. táblázat

A strukturális alapok szerepe az 1. célkitűzés alapján támogatott régiókban, 1989–1999 (százalék)

Az 1. célkitűzés alapján támogatott országok	Az ERDF-ből származó támogatások aránya						Az összes strukturális alap hozzájárulása		
	a beruházásokból			a GDP-ből			a GDP-hez		
	1989	1993	1999	1989	1993	1999	1989	1993	1999
Görögország	7,3	11,0	12,6	1,4	1,9	2,2	2,5	3,3	4,0
Spanyolország	2,6	4,0	6,6	0,7	0,9	1,5	1,0	1,5	2,3
Írország	5,2	9,3	7,8	0,9	1,5	1,2	2,1	3,1	2,7
Portugália	5,3	7,0	8,0	1,4	1,8	2,1	2,7	3,3	3,8
EU–4	3,9	6,0	7,8	0,9	1,3	1,7	1,6	2,3	2,9
Olaszország	1,7	3,6	4,0	0,4	0,6	0,5	1,0	1,4	1,1
A többi EU-tagország	2,0	3,3	2,5	0,4	0,6	0,5	1,0	1,4	1,1
Az 1. célkitűzés alá tartozó összes régió	3,0	5,0	4,7	0,7	1,1	1,2	1,2	1,8	2,1

Forrás: Cohesion and the Development Challenge Facing the Lagging Regions. Regional Development Studies, European Commission, Brussels, 1995.

Az EU Bizottsága az 1989 és 1993 közötti időszakra vonatkozóan konkrétan is kiszámította a strukturális alapokból származó támogatásoknak a négy legkevésbé fejlett tagország évi növekedési ütemére és makrogazdasági helyzetére gyakorolt hatását. E szerint Görögországban a GDP évi átlagban 1,3 százalékos reálnövekedése támogatások hiányában csak 0,8, Spanyolországban 2,1 helyett 1,7, Írországban 5,0 helyett 4,1, Portugáliában 2,3 helyett 1,1 százalékos lett volna (*European Commission DG XVI* [1995]). A

támogatások kedvező hatást gyakoroltak a magánfogyasztás, a magánberuházás és a foglalkoztatottság alakulására is, bár meg kell jegyezni, hogy ebben az időszakban éppen súlyos recesszió jellemezte az uniót, így a kedvezőtlen körülmények közepette a támogatások sokszor csak a visszaesést tudták mérsékelni (például a beruházások esetében).

A regionális politika korlátai

1980 és 1990 között *az EU-régiók jövedelem-színvonala kiegyenlítettebbé vált.* (A régiók 40 százaléka van az átlaghoz közeli szinten.) A változást illetően szembetűnő kivételt egyedül a *görög régiók* képeznek, ahol az EU-átlagtól *még inkább leszakadt* a jövedelem. Az 1990 és 1995 közötti fél évtized tapasztalatai alapján nem lehet a regionális fejlettségi különbségek csökkenéséről beszélni, s egyes régiók között – továbbra is – ötszörös eltérés is kimutatható: a vásárlóerő-paritáson számított egy főre jutó GDP alapján Hamburg az EU-átlag 196 százalékát éri el, miközben Türingia 38 százalékkal a legalacsonyabb jövedelmű régió (*Eurostat* [1996]).

Az európai integrációs folyamat eddigi tapasztalatai szerint *egyáltalán nem biztos, hogy a taggá válás nyomán egy ország jövedelemszínvonala „felzárkózik" az unió átlagához.*[6] Először is, a világgazdaságban az elmúlt évtizedekben lezajlott szerkezeti átalakulás fokozhatja a fejlett és kevésbé fejlett régiók esélyei közötti különbségeket. Emellett a regionális fejlesztési támogatásra fordított kiadások nagysága sem tekinthető megfelelőnek, de az EU többi közös politikája is a felzárkózással ellentétes következményekkel járhat. Ezek ugyanis *általában a nagyvállalatoknak és a fejlettebb régióknak biztosítanak előnyöket.*

A vállalkozások helyzetét érintő politikák

Az EU *vállalkozáspolitikája* a különböző régiókban igen eltérő körülmények között működő vállalkozásoknak nyújt segítséget. A kevésbé fejlett régiókban működő kisvállalatok általában alacsony színvonalúak, sokuk tönkremegy, alacsony a növekedési rátájuk, és olyan piaci szegmensekben tevékenykednek, melyek nincsenek kitéve a nemzetközi versenynek (*Amin-Tomaney* [1995]). Ennek alapján kevés az esélyük arra, hogy elérjék azt a kritikus tömeget, amely további vállalkozások alapításához kellene. A kevésbé fejlett régiók többségében hiányoznak a növekedéshez szükséges intézményi, vállalkozói és társadalmi hagyományok, amelyeket nem lehet egyszerűen gazdaságpolitikai kezdeményezésekkel megteremteni.

A nagyvállalatok körében az EU *K+F politikájának* keretében nyújtott támogatások kihasználási esélyében állnak fenn jelentős regionális különbségek. A versenyképesség szempontjából meghatározó, költséges alapkutatásokra elnyerhető EU-támogatásokat sokkal inkább azok a nagyvállalatok tudják igénybe venni, amelyeknek a K+F központjai a prosperáló régiókban helyezkednek el. A legnagyobb európai vállalatok érdekeit szolgálja az EU határokon átnyúló összeolvadásokra vonatkozó liberális *versenypolitikája.* Ez szinte ösztönzi a felvásárlásokat, vagyis fokozza a koncentrációt. Az egységes piacon a több telephellyel rendelkező vállalatok működésük átstrukturálásába kezdtek. Ennek következtében a kutatási és irányítási feladatok a fejlett régiókban koncentrálódnak, a kevésbé kedvező helyzetű régiókban pedig megkezdődött a termelőkapacitások racionalizálása.

[6] A görög egy főre jutó GDP például a belépést megelőző évben 58,2 százaléka, egy évtizeddel később már csak 53 százaléka volt az EU-átlagnak.

A gazdasági és monetáris unió megvalósítása

A pénzügyek területén fokozatosan elmélyülő együttműködésnek is fontos regionális következményei vannak. Már az Európai Monetáris Rendszer árfolyam-mechanizmusa (1979) is korlátozta a részt vevő tagországok árfolyam-politikai mozgásterét. Az EMU harmadik szakaszának 1999. január 1-jei indulásakor pedig, amikor egységes monetáris politikát vezetnek be, az érintett országok véglegesen lemondanak a gazdasági változásokra történő reagálás eme legfontosabb gazdaságpolitikai eszközéről. Az önálló árfolyam-politika feladása azért okozhat regionális szinten problémát, mert az EU nem tekinthető optimális valutaövezetnek (*Palánkai* [1995]). *Jelentős különbségek állnak fenn a tagországok fejlettségi szintjében, illetve gazdasági struktúrájában, és így ún. aszimmetrikus sokkok érhetik az unió különböző régióit.*[7] Ilyen esetekben a tőke és a munkaerő magas fokú mobilitása az alkalmazkodási költségek mérséklésének alapvető feltétele. *Az EU-ban azonban alacsony szintű a munkaerő mobilitása, valamint az árak és a bérek rugalmassága, ezért felértékelődik a fiskális transzferek szerepe.*

A fiskális föderalizmus vizsgálatával két évtizeddel ezelőtt már részletesen foglalkozó jelentés szerzője az Európai Unióról szóló szerződés aláírása után újfent felhívta a figyelmet a közös költségvetés növelésének szükségességére. Az EU-országok összesített GDP-jének 1,27 százalékát kitevő közös költségvetés igen jelentős mértékű emelése lenne szükséges a regionális egyenlőtlenségek megfelelő kezeléséhez (*MacDougall* [1992]). Egy másik tanulmány arra hívja föl a figyelmet, hogy az Egyesült Államok szövetségi adórendszere és transzfermechanizmusa eredményesen mérsékli a regionális sokkokat (*Sala-i-Martin–Sachs* [1992]). A prosperálóbb régiókból több adóbefizetés érkezik, és ezek a régiók kevesebb transzferben részesülnek, az átlagosnál rosszabb gazdasági helyzetű régióknak pedig magasabb összegű transzfer jut, és csökken a befizetett adójuk. Ez a mechanizmus a régióspecifikus megrázkódtatásoknak a rendelkezésre álló jövedelem nagyságára gyakorolt hatását mintegy harmadával mérsékli az Egyesült Államokban.

Az EU azonban nem föderális állam, és az ez irányú elmozdulás egyelőre nincs is napirenden. Emiatt a fiskális föderalizmus modellje nem alkalmazható a monetáris unió hatásainak ellensúlyozására. Az EMU-n belül tehát a megrázkódtatásokkal szemben továbbra is az aktív nemzeti költségvetési politika keretében kell megoldásokat keresni, a maastrichti konvergenciakritériumok viszont szigorú korlátok közé szorítják a nemzeti költségvetés mozgásterét. Nem lehet elfeledkezni arról sem, hogy a költségvetési kritériumok nemcsak az EMU-ba való „belépés" alapfeltételét jelentik, hanem az EMU tagjaként sem szabad megsérteni az államadósságra és a költségvetési hiányra vonatkozó kritériumokat.

A probléma akkor sem kisebb, ha egy ország nem tud bekerülni az egységes valutát bevezető első országcsoportba, mivel ebben az esetben is a konvergenciakritériumok mielőbbi teljesítése lesz fő célja, tehát a nemzeti költségvetés mozgástere továbbra is szűk marad. Az árfolyam-politika területén fennálló lehetőségek az első körből való kimaradás esetén is korlátok közé kerülnek, hiszen a kompetitív leértékelések elkerülése végett a kívül maradó országoknak is részt kell venniük az euróhoz kötődő új monetáris rendszer árfolyam-mechanizmusában, s ez csak szűk árfolyam-politikai mozgásteret fog biztosítani nekik. Tehát *a gazdasági és monetáris unió létrehozása a regionális különbségek fokozódásának veszélyével fenyegethet, ha az unió szintjén nem alakulnak ki jelentősebb transzfermechanizmusok.* Nem véletlen, hogy a Kohéziós Alap felállítása az EMU programjának elfogadásához kapcsolódott.

[7] Az egységes valuta bevezetésére alkalmas optimális valutaövezet kérdése már az 1960-as évek eleje óta foglalkoztatja a közgazdászokat. A szakirodalomban a monetáris unió létrehozásának feltételeként megfogalmazódik a tényezőmobilitás, a nyitottság, a kereskedelmi integráció, a bér- és árrugalmasság, valamint a fiskális politika megfelelő szintje.

Az állami támogatások ellenőrzése

Az EU versenypolitikájának keretében a vállalkozásoknak nyújtott állami támogatások ellenőrzésére irányuló szabályozás is korlátozza a regionális problémákkal küzdő országok mozgásterét. A versenypolitika szigorú feltételekhez köti a nemzeti kormányok által nyújtható támogatások engedélyezését, melyet a gazdasági és szociális helyzet széles körű elemzése előz meg. A Római Szerződés 92(3) cikke szerint az elmaradott régiók esetében a támogatás alapfeltétele megegyezik a strukturális alapok esetében az 1. célkitűzésnél használt kritériummal: a régióban a vásárlóerő-paritáson számított egy főre jutó GDP nem haladhatja meg az EU átlagának 75 százalékát.

A versenypolitika a támogatásoknak minél kisebb területre történő koncentrálására törekszik, mert így a segítség valószínűleg hatékonyabb lehet. A Bizottság a regionális problémák súlyossága alapján határozza meg a szükséges támogatás intenzitását. Az elmaradott régiók esetében a támogatás a beruházások értékének legfőljebb 75 százalékát érheti el. (A közelmúltban 36 és 75 százalék között mozgott ez az arány.) A legszegényebb tagországokban azonban nem áll rendelkezésre elegendő saját pénzügyi forrás, így Írországban és Spanyolországban 40 százalékos, Görögországban és Portugáliában 50 százalékos, Olaszországban pedig 75 százalékos arányban tudták kihasználni az engedélyezett támogatásokat. Ennek ellenére az állami támogatások 5-6 százalékos részesedést érnek el ezeknek az országoknak a nemzeti költségvetésében (*Marques* [1992]).

A versenypolitikai szabályozás a strukturális alapok keretében adható támogatások szempontjából is meghatározó. A versenypolitikáért felelős IV. Főigazgatóság és a regionális politikával foglalkozó XVI. Főigazgatóság között számos vitára ad okot a versenypolitika alkalmazása, hiszen a Közösségi Támogatási Keretek formájában kialakított és jóváhagyott több évre szóló támogatási programokat veszélyeztetheti a IV. Főigazgatóság beavatkozása (*Wishlade* [1994]).[8]

A fejlődés megváltozott körülményei

Az 1950-es évek közepétől az 1970-es évek elejéig tartó kiegyensúlyozott növekedés időszakában a regionális egyenlőtlenségek is mérséklődtek, mindenekelőtt azokban az országokban, ahol a beruházások decentralizálásának elősegítésére aktív regionális politikát folytattak. Ebben az időszakban a kormányzatok képesek voltak jelentős jóléti és transzferkiadásokra, a fejletlenebb régiók támogatására. Ezzel szemben a jelenlegi alacsony növekedés nemhogy nem teszi lehetővé ilyen jellegű ösztönzők alkalmazását, de azzal a veszéllyel is fenyeget, hogy a fejlettebb régiók felhalmozott előnyei (piacméret, infrastruktúra, technológia, képzettség, finanszírozási lehetőségek stb.) ellensúlyozzák a gyengébb régiók költségelőnyeit, s ennek következtében a beruházások és a foglalkoztatás újra csak a központi régiókban koncentrálódik. *A stagnálás, illetve a lassúbb növekedés* ebből következően pontosan a kohézióval ellenkező irányban ható folyamatoknak kedvez: *a növekedést a központi régiókban összpontosítja, miközben a kevésbé fejlett régiók lehetőségeit beszűkíti.*

A Nyugat-Európában végbemenő változások gyökere a második világháború utáni időszak gazdasági növekedésének alapjául szolgáló tömegtermelés-tömegfogyasztás paradigmájának válságában keresendő. Míg az elmúlt időszak leírására biztonsággal használhatóak olyan fogalmak, mint a fordizmus, a negyedik Kondratyev-ciklus, ipari vagy

[8] Jó példa erre az Abruzzi esetében alkalmazott megoldás, amelynek alapján az eredeti regionális fejlesztési programmal ellentétben csak 1996-ig részesülhetett az első célkitűzés alapján járó támogatásban.

tömegtársadalom, addig a jelenleg végbemenő gazdasági változások leírására még nem született világos modell (*Amin–Thrift* [1994]).

Mindemellett kezd kialakulni egy *új paradigma, melynek lényege, hogy a tömegtermelés utáni időszak gazdaságában a versenyelőny alapja a tudás, az információ és az innováció felhalmozásának és alkalmazásának képessége* (*Porter* [1990]). Mindez a gyors termékavulásból, a minőség iránti igényből, az állandóan változó keresletnek való megfelelésből következik. Ebben az összefüggésben versenyelőnye azoknak van, akik képesek folyamatosan megújítani a termékeiket, műszaki és szervezeti fejlesztésekkel emelni a termelékenységet, és fejlett információs és kommunikációs rendszerek segítségével csökkenteni tudják a távolságból eredő veszteségeket.

E változások többféleképpen hatnak a regiók közötti különbségekre. Az informatika és a korszerű szállítási rendszerek fejlődése elvileg megszabadítja az EU periferikus régióit a távolságból származó hátrányok egy részétől. Tehát az infrastrukturális háttér kiépítése és fejlesztése elsőrendű feladat. A tudás, az információ és az innováció összekapcsolása természetesen sokkal többet jelent a fizikai és technikai infrastruktúra kiépítésénél. Bizonyosnak látszik, hogy e tényezők kombinációja legjobban a Londontól Észak-Olaszországig húzódó sávban található nagyvárosi övezeteknek és a specializálódott ipari körzeteknek a versenyelőnyét fokozta. Ebben az „európai banánban" találhatók az innováció szigetei, melyek az ötleteket, a tapasztalatokat és a know-how-t monopolizálják (*FAST/ Monitor* [1992]). Egyedülálló előnyük a sűrű és egymással összefonódó intézmények hálózatából származik (csúcstechnológiájú vállalatok, kutatási központok, egyetemek, szolgáltató központok, képzési központok, ipari információs hálózatok stb.).

Az EU Bizottságnak az az álláspontja, hogy a hatékony kínálati oldali politikák befolyásolják legkedvezőbben az ipari tevékenység térbeli megoszlását. Így érthető, hogy a Bizottság ellenzi a regionális foglalkoztatási támogatásokat és tőkejuttatásokat, mivel az előbbi rossz jelzéseket ad a munkaerő versenyképességéről, az utóbbi pedig a kevésbé hatékony beruházásokat bátorítja. Ráadásul mind a kétféle megoldás ellentétben áll az egységes piac alapelveivel. Ez a szemlélet jellemzi a Bizottság Regionális Politikai Főigazgatóságát (DG XVI) is. A régiók helyzetéről készült negyedik időszaki jelentés például a speciális regionális versenyelőnyök kihasználására hívja fel a kevésbé fejlett régiók figyelmét. Utal a távközlési és információs technológiák nyújtotta lehetőségek kapcsán végbemenő decentralizációs tendenciákra, melyek következtében a gazdasági tevékenységek a jövőben kevésbé koncentrálódnak majd a központi fekvésű régiókban (*European Commission DG XVI* [1995]).

A kérdés nem az, hogy ezek a javaslatok jók vagy rosszak, hanem az, hogy elegendőek-e ahhoz, hogy a regionális szakadék szűküljön Európában. A jelenlegi technológiai változások decentralizációra gyakorolt hatása részben megkérdőjelezhető. A legdinamikusabban fejlődő vállalatok felhalmozott műszaki tapasztalata nagymértékben helyhez kötött, mivel a kutatás és fejlesztés erősen a központi fekvésű régiókra koncentrálódik. Éppen ezért a nagyvállalatok az alacsonyabb költségekkel rendelkező régiókba való áttelepülés helyett továbbra is a kínálatban gazdagabb régiókban maradnak, ahol a méretgazdaságossági előnyöket még jobban ki tudják használni.

A magánberuházók telephely-választási szempontjai

A regionális politika által támogatott programok a magánberuházók számára akarnak olyan kedvező körülményeket teremteni, amely az elmaradott, illetve válsággal küzdő régiókba vonzza a tőkét. A beruházók érdeklődésének felkeltése nagyon sok tényező együttes fennállásának a függvénye. Európai keretekben a telephelyválasztást alapvetően

három megfontolás befolyásolja: az EU-n kívüli vállalatok igénye európai bázis kialakítására, a költségtényezők könyörtelen nyomása és a kontinens keleti felének újraintegrálása az európai gazdaságba. A különfélele szempontok közül a kedvező piaci kilátások jelentik a legfőbb vonzerőt.

Európában már nem az országok, hanem a régiók a beruházáskor, a telephely-választáskor figyelembe vett egységek. A gazdasági fejlettség és a hatékonyság szempontjából *az egyes régiók közötti hasonlóságok és különbségek sokkal nagyobbak, mint az egyes országok közötti eltérések: az ország, ahol a régió fekszik, másodlagossá válik* (*Kengyel* [1995]). Ez a folyamat még erőteljesebben állítja előtérbe a fejlett és kevésbé fejlett régiók közötti lemaradás problematikáját, vagyis hogy tovább nő-e a fejlettségi szintbeli különbség az egyes térségek között. A különböző nemzeti piacok helyett a vállalatok egyre inkább egységes európai piacban gondolkodnak. Emiatt a tevékenységek még inkább koncentrálódnak majd az 1990-es évek hátralévő részében, bizonyos iparágak adott régiókat fognak előnyben részesíteni. Az információtechnológia gyors fejlődése, a just-in-time termelési módszer terjedése, a raktározás szerepének átalakulása és a vállalati vezetők földrajzi rotációjának gyakorlattá válása mind a telephelyek gyökeres átrendeződése felé mutat.

Mindezek ellenére a már említett „európai banán" egyértelműen a legkedveltebb beruházási célponttá vált. Ez az övezet Londonnál, Délkelet-Angliában kezdődik, keresztülszeli Észak-Franciaországot, a Benelux államokat, Németország nyugati és déli részét, majd Észak-Olaszország felé kanyarodik, onnan Franciaország déli partján át a spanyolországi Katalóniáig tart. Ebben az övezetben koncentrálódik az európai kutatás-fejlesztési kapacitás, a magas feldolgozottságú termékek előállítása, itt találhatók a kontinens vezető vállalatai. *Az „európai banánt" alkotó régiók jellemzője a kiemelkedő infrastrukturális háttér, a távközlés fejlettsége és a magasan képzett munkaerő.* A banánt alkotó régiók között sokkal több a hasonlóság, mint az egyes régiók és az adott nemzetgazdaságok más területei között.

Nyilvánvaló választási lehetőség áll fenn aközött, hogy Európa gazdasági központjában működjék-e egy vállalat, vagy az alacsonyabb termelési költségekkel kecsegtető, de periferikus helyzetű régiókban telepedjen le. E két szempont alapján Franciaország, Olaszország és Nagy-Britannia helyzete a legkedvezőbb, mivel a centrális helyzet viszonylag alacsony működési költségekkel párosul, ami persze magasabb a periferikus régiókéinál, de jelentősen alacsonyabb, mint a Benelux államokban és Németország nyugati felében. Valószínű, hogy a feldolgozóipari ágazatok a termelésük egy részét Európa prosperáló, de drága központjából a periferikus elhelyezkedésű nyugati régiókba és Közép-Európába helyezik át. Tehát *az EU periferikus helyzetű régióinak a középeurópai országokkal kell felvenniük a versenyt az EU fejlettebb régióiból áttelepülő termelés vonzása terén.*

Zárógondolatok a támogatások és a kohézió kapcsolatáról

Az Európai Uniónak még a fejlettebb tagországaiban is számos példát találhatunk a regionális egyenlőtlenségek fennmaradására. A legszembetűnőbb különbség azonban a négy legkevésbé fejlett, periferikus fekvésű tagország és az unió többi tagja közötti fejlettségi eltérésben mutatkozik: az itt található régiókban az egy főre jutó GDP nem éri el az EU-átlag 75 százalékát. Ezek a különbségek egyre kevésbé fogadhatók el egy olyan unióban, amely az egyre szorosabb integráció felé halad. Ezt ismerte el a Maastrichti Szerződés is, mely az egyik legfontosabb feladatként szól a harmonikus és kiegyensúlyozott fejlődés elősegítéséről, a gazdasági és társadalmi kohézió megerősítéséről. Ennek egyik eszközeként említi – az egységes piac előnyeinek kihasználásához is nélkülözhetetlen – *transzeurópai* szállítási, energia- és távközlési *hálózatokat.*

Az EU bármely részén lakó állampolgároknak, illetve bárhol működő vállalatoknak az esélyei csakis az infrastruktúrában és az emberi tőke minőségében fennálló szakadék csökkentésére révén közeledhetnek egymáshoz.

Az infrastruktúra fejlesztésére fordított támogatások hatásai sokrétűek:

- bizonyos beruházások csökkentik a termelési költségeket (például egy új kikötő, autóút vagy energiahálózat megépítése);
- egyes beruházások feloldják a termelés bizonyos korlátait (a vízvezeték-hálózat kiépítése a farmok fejlődését, egy repülőtér a turizmus felvirágoztatását segítheti elő);
- az infrastrukturális beruházások a gazdasági környezetet javítják (például a távközlési hálózat kiépítése új kapcsolatok kibontakozását segítheti elő a helyi vállalkozások között is).

Az infrastrukturális beruházások a kialakult gazdasági tevékenységek számára is kedvezőbb feltételeket teremtenek, s az új beruházók számára is növelik a régió vonzerejét.

Az emberi erőforrás fejlesztésére fordított támogatások elsődleges célja a támogatottak képzettségének és képességeinek bővítése és erősítése, az alkalmazhatóságuk szélesítése. Ez azt jelenti, hogy a támogatott képzésekben való részvételt követően könnyebb állást találni.

A vállalkozásokat a fizikai és az immateriális beruházásokhoz nyújtott támogatások segítik a versenyelőnyök megteremtésében, például a marketingtevékenység fejlesztéséhez vagy az innovációhoz nyújtott támogatás eredménye közvetlenül megmutatkozhat új piacok meghódításában vagy az élesedő versenyben való helytállásban.

A támogatásokkal tehát javul a kedvezményezett régiók versenyképessége, növekszik az ott működő vállalatok piaci részesedése, a régió több hozzáadott értéket állít elő, s a munkanélküliség is csökken. Emelkedik a régióban az egy főre jutó GDP, s így csökkennek a jövedelmek regionális különbségei. Nagyon fontos, hogy a strukturális alapokból származó támogatások hatása tartós legyen, a támogatásoknak ugyanis *a fejlődés hajtóerőit kell mozgásba hozniuk.*

Egy régió gazdasági sikere függ a nem piaci jellegű helyi hálózatok meglététől is. E hálózatokba beletartoznak a vállalati szövetségek, a helyi és regionális hatóságok támogatásai, informális összejövetelek, a foglalkoztatottak vállalatok közötti mobilitása. Ezek a hálózatok összefogják a technológiai, innovációs és képzettségbeli erőforrásokat.

A jelenlegi és a leendő kevésbé fejlett EU-tagok számára is meghatározó a fejlődés mai trendjeihez való alkalmazkodás. *A tömegtermelés utáni korszak gazdaságában a versenyelőny alapja a tudás, az információ és az innováció felhalmozásának és alkalmazásának képessége lett.* Ennek az új helyzetnek a regiók közötti különbségekre gyakorolt hatásai igen összetettek. Az informatika és a korszerű szállítási rendszerek fejlődése elvileg megszabadítja az EU jelenlegi és leendő periferikus régióit a távolságból származó hátrányok egy részétől. Tehát az infrastrukturális háttér kiépítése és fejlesztése elsőrendű feladat. A távközlésben és a tőkemobilitásban bekövetkezett változások sokkal szabadabbá tették a telephely kiválasztásának lehetőségét, ami a kedvezőtlen helyzetű régiók számára is előnyöket rejthet magában. Az Európai Unióban végbemenő folyamatoknak talán a legfontosabb tanulsága, hogy a magánberuházások vonzásához szükség van a megfelelő infrastrukturális háttérre, de kedvező piaci kilátások és kiszámítható gazdasági-gazdaságpolitikai környezet nélkül ez nem elegendő. (Erről tanúskodik Görögország esete, pozitív példaként pedig az ír, a spanyol és a portugál változások említhetők.) A beruházók a viszonylag magasabb működési költségeket is elviselik, ha nagy a felvevőpiac, és jók a nemzetközi közlekedési összeköttetések.

A versenyképességet növelő új tényezőkkel a kevésbé fejlett régiók nem rendelkeznek: hiányzik az intézményi háttér és a felhalmozott tudás is. Ha az európai integrációs folyamatot csakis a piac erőire alapoznák, a fejlődés rendkívül kiélezné a különbségeket a prosperáló és a gazdasági periférián lévő régiók között. A kevésbé fejlett régiók felzárkózási esélyének növeléséhez szükség van aktív nemzeti regionális politikára, amihez az

EU is hozzá tud járulni. A kialakult támogatási kereteket azonban folyamatosan tágítani kell. Ehhez elkerülhetetlen a fejlettebb tagországok nagyobb szerepvállalása, különösen az unió keleti bővülésének tükrében.

Hivatkozások

AMIN, A.–THRIFT, N. [1994]: Living in the Global. Megjelent: *Amin, A.–Thrift, N.* (szerk.): Globalization, Institutions and Regional Development in Europe. Oxford University Press.

AMIN, A.–TOMANEY, J. [1995]: The challenge of cohesion. Megjelent: *Amin, A.–Tomaney, J.* (szerk.): Behind the Myth of European Union. Routledge, London.

ARMSTRONG, H.–TAYLOR, J. [1993]: Regional Economics and Policy. Harvester Wheatsheaf.

BIEHL, D. [1992]: Structural funds and budgetary transfers in the Community. Megjelent: *Hannequart, A. (szerk.):* Economic and Social Cohesion in Europe. Routledge, London.

CECCHINI, P. [1988]: The European Challenge, 1992. Wildwood House, Aldershot.

DELORS, J. [1989]: Regional implications of economic and monetary integration. Megjelent: Report on Economic and Monetary Union in the European Community. Committee for the Study of Economic and Monetary Union. Commission of the European Communities, Brussels.

EUROPÄISCHE KOMMISSION [1995]: Die Durchführung der Strukturfondsreform in 1993 – Fünfter Jahresbericht, Luxemburg.

EUROPÄISCHE UNION [1996]: Regionalpolitik und Kohäsion, Strukturfonds 1994: erhöhte Anforderungen für einen neuen Planungszeitraum. Inforegio, 15. 2.

EUROPEAN COMMISSION [1989]: The Community Budget: Facts in Figures. 101, Luxembourg.

EUROPEAN COMMISSION [1992]: Reform of the Structural Funds: A Tool to Promote Economic and Social Cohesion. Luxembourg.

EUROPEAN COMMISSION [1994]: Competitiveness and Cohesion: Trends in the Regions. Fifth Periodic Report on the Social and Economic Situation and Development of the Regions in the Community. Brussels.

EUROPEAN COMMISSION [1995]: Identifying the Structuring Effects of Community Interventions. MEANS Handbook No. 2.

EUROPEAN COMMISSION DG XVI [1995]: Fifth Annual Report on the Implementation of the Reform of the Structural Funds. Brussels.

EUROSTAT [1996]: Volumenvergleich des Bruttoinlandsproduktes für die Europäische Union. Statistik Kurzgefasst. Wirtschaft und Finanzen, 2. sz.

FAST/MONITOR [1992]: Archipelago Europe: Islands of Innovation, Science, Technology and Economic Cohesion 18 (FOP 242). Commission of the European Communities, Brussels.

KENGYEL ÁKOS [1995]: Veszít jelentőségéből az európai banán? Felemelkedő és lemaradó régiók az Európai Unióban, Napi Gazdaság, február 11.

MACDOUGALL, D. [1977]: Report of the Study Group on the Role of Public Finance in European Integration. Commission of the European Communities, Brussels.

MACDOUGALL, D. [1992]: Economic and Monetary Union and the European Community Budget. National Institute Economic Review, 140.

MARQUES, A. [1992]: Community Competition Policy and Economic and Social Cohesion. Regional Studies, Vol. 26. No. 4.

PALÁNKAI TIBOR [1995]: Az európai integráció gazdaságtana. Aula Kiadó, Budapest.

PORTER, M. [1990]: The Competitive Advantage of Nations. MacMillan, London.

SALA-I-MARTIN, X.–SACHS, J. [1992]: Fiscal Federalism and Optimum Currency Areas: Evidence for Europe from the United States. Megjelent: *Canzoreni, M.–Grilli, V.–Masson, P.* (szerk.): Establishing a Central Bank: Issues in Europe and Lessons for the United States. Cambridge University Press, Cambridge.

WANNOP, U. A. [1995]: The Regional Imperative (Regional Planning and Governance in Britain, Europe and the United States). Regional Studies Association, Jessica Kingsley Publishers, London.

WISHLADE, F. G. [1994]: Achieving Coherence in European Community Approaches to Area Designation. Regional Studies, Vol. 28. No. 1.

KITEKINTÉS

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. május (456–478. o.)

NAGY ANDRÁS

A jóléti rendszer Franciaországban

A tanulmány a francia jóléti rendszer két nagy területével: a nyugdíjrendszerrel és az egészségügyi ellátással foglalkozik, különös tekintettel egyes reformjavaslatokra és az akörüli vitákra. Ezt megelőzően azonban szükséges bemutatni azt az évek óta tartó vitát, ami a jóléti állam kialakulásáról, feladatairól és jövőjéről Franciaországban folyik. Végül a szerző a francia tapasztalatokból néhány tanulságot von le a magyar reformok számára.*

Vita a jóléti államról Franciaországban

A jóléti államot franciául „gondviselő államnak" *(l'état providence)* hívják, ami még erősebben asszociál az „isteni gondviselésre", mint a magyar kifejezés.[1] Már néhány éve, hasonlóan más országokhoz, Franciaországban is széles körű vita bontakozott ki a jóléti állam válságáról, ami megkérdőjelezte mind magát a fogalmat, annak tartalmát, kiterjedését – vagyis az állami szerepvállalás indokoltságát és mértékét –, mind pedig a fenntarthatóságát és a jövőjét.

A gondviselő államon szűkebb értelemben általában az egyének és társadalmi csoportok támogatását (*protection sociale*[2]) értik, ami magában foglalja a szociálpolitikát, a társadalombiztosítást és a társadalom különféle egyéb rászorultjainak az állami támogatását. Tágabb értelemben a gondviselő állam fogalma mindazon hatósági beavatkozásokat jelöli, melyek az egyének és társadalmi csoportok helyzetét befolyásolja (lásd *André* [1995]). Ebbe tehát az oktatás- és foglalkozáspolitika éppúgy beletartozik, mint a vállalati érdekegyeztetés szabályozása vagy a lakáspolitika. Legtágabb értelemben az állami beavatkozás mindenféle formája ide tartozna.

A francia hatósági beavatkozások hosszú távú vizsgálata két korszakra osztja az állam és a gazdaság kapcsolatait a 19. sz. kezdete óta.[3] Az első korszak a francia forradalom

* A tanulmány A magyar jóléti szektor reformja című kutatás keretében készült, amely *Kornai János* vezetésével a Collegium Budapestben folyik. A tanulmány első változatához fűzött kritikai megjegyzéseikkel sokat segített *Barát Mária, Ferge Zsuzsa, Losonczi Ágnes, Kornai János* és *Szalai Júlia*. A tanulmány anyagyűjtését 1997 májusában fejeztem be, ezért az új, szocialista kormány hatalomra kerülésével kapcsolatos változásokra nem térhetek ki.

[1] A „gondviselő állam" fogalma Franciaországban a múlt század közepéről származik és az akkori vitákban gúnyos felhangot kapott, mivel az állami szerepvállalás túlzott kiterjesztése elleni tiltakozásként keletkezett.

[2] *Protection sociale*-nak fordítják a *welfare*-t.

[3] Az állami gondviselés eredetét kutatva *Marshall* [1954] rámutatott, hogy az keveréke a feudális főurak és a katonai közösségek becsületfelfogásának. A főuraknak, a feudális felfogás szerint, gondoskodniuk kellett alattvalóik jólétéről, a katonai közösségeken belül pedig minden tagnak felelősséget kellett éreznie a többiekért.

Nagy András az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének tudományos tanácsadója.

nyomán kialakult szabályozásoktól indult és az első világháborúig tartott. Ebben az időben a gazdasági feladatokat illetően az erősen korlátozott állam felfogása uralkodott, mivel a gazdaságot a társadalom autonóm szférájának tekintették. A két világháború között – különösen a népfront győzelmét követően, majd a Vichy korszakban is – ez a felfogás sokat változott, de valójában csak a második világháborúval kezdődött az a korszak, amelyben az állam sokkal nagyobb gazdasági szerephez jutott. Ezt Franciaországban az állami felelősségvállalás két lényeges újdonsága jellemezte: egyrészt a közvetett bérek, vagyis a nagy társadalmi jövedelemátcsoportosítások intézményesítése, másrészt a monetáris politika és a gazdaságpolitika hatósági koordinálása. A „gondviselő állam" fogalma ehhez az utóbbi korszakhoz és intézményrendszerhez kapcsolódik.

A francia állam megnövekedett szerepvállalásának legitimációjában a társadalombiztosítás és az oktatás játszott döntő szerepet. A gondviselő állam kialakulását több szerző (például *Delorme–André* [1983], *Rosanvallon* [1981], *Donzelot* [1986]) az *intézményesített kompromisszumok* létrejöttével kapcsolja össze, amin azt értik, hogy ha hosszabb időn keresztül meghatározott társadalmi-gazdasági csoportok között feszültség és konfliktus keletkezik, akkor ennek feloldása során gyakran olyan implicit kompromisszumok keletkeznek és olyan szervezeti formák alakulnak ki, amelyek a partnerek számára szabályokat, jogokat és kötelezettségeket teremtenek. Az intézményesített kompromisszum olyan keretet alkot tehát, melyhez a lakosság és egyes csoportjai hozzáigazítják a magatartásukat és a stratégiájukat, és amelynek az alapelvei hosszabb időn keresztül érvényesek maradnak. Az így kialakuló elvek és szabályok különösen ellenállónak mutatkoznak a társadalmi és politikai változásokkal szemben, és döntő befolyást gyakorolnak az állami beavatkozások dinamikájára. Az így kötött, sokszor meg nem fogalmazott megállapodások gyakran maguk is intézményesülnek, megmerevednek és saját – jól vagy rosszul felfogott érdekükben – ellenállnak a változásoknak.

Az állami gondoskodás gyökerei Franciaországban jelentősen eltérnek más országokétól. Igaz ugyan, hogy a legtöbb európai országban az állami szervek a múlt század második felében kezdik lerakni a társadalombiztosítás, a kötelező oktatás, a lakásépítés szabályozása és a munkaügyi törvénykezés alapjait, ezek előzményei és kialakulásuk körülményei azonban országonként jelentősen különböznek. Franciaországban a múlt század nyolcvanas évtizedében a harmadik köztársaság legitimációját elsősorban az ingyenes, kötelező és központosított elemi oktatás szolgálta annak érdekében, hogy elterjesszék és megerősítsék a köztársasági eszméket és a racionális, világi gondolkodást az egyházi befolyással szemben. Míg ugyanabban az időben Bismarck – az új német birodalom legitimációja érdekében – a szocialista befolyás terjedésével szemben vezeti be a társadalombiztosítást, a szakszervezetek elnyomásával párhuzamosan kényszeríti a munkaadókat a munkaszerződések és munkásbiztosítások elfogadására, addig Franciaországban a társadalombiztosítási intézmények csak a sztrájkok és szakszervezetek nyomására, viszonylag szűk körben tudnak kialakulni (*Hatzfeld* [1971]). Míg tehát ebben az időben az intézményesített kompromisszum Németországban már a társadalombiztosításra, addig Franciaországban csak az oktatásra terjed ki.

Az ipari társadalmak kialakulásakor a gazdasági hatalom igen egyenlőtlenül oszlott meg, és erősen korrelált a társadalom rétegzettségével: a gazdagoké volt nemcsak a gazdasági, hanem nagyrészt a politikai hatalom is. Az általános választójog elterjedésével és a demokratikus szabadságjogok kiteljesedésével azonban növekvő feszültség alakult ki a gazdasági és a politikai hatalom között. Ennek következtében a hátrányos gazdasági helyzetben lévő különböző csoportok arra próbálták meg a politikai erejüket felhasználni, hogy megváltoztassák a piacon kialakuló eloszlás feltételeit és eredményeit. Az egyenjogúvá váló állampolgárok társadalmi jogaikat érvényesítve (*citoyenneté sociale*), politikai úton próbálták meg – és részben sikerült is nekik – megváltoztatni a javak

tisztán piaci eloszlásának mechanizmusát. A társadalmi jogok törvényekbe iktatása hatással volt az elosztás körül kialakult feszültségekre is (bővebben: *Huber–Ragin–Stephens* [1993], *Korpi* [1985], [1989), *Esping-Andersen* [1990]).

A második világháborút követően gyökeres fordulat következett be, amelyben egyaránt szerepet játszott a társadalombiztosítás szélesedése és népszerűvé válása a két háború közötti időszakban,[4] a keynesi elmélet terjedése, Angliában a Beveridge-reformok hatása és általában a baloldal háború utáni előretörése Európa-szerte. A változások jellegzetes vonása a „közvetett bérek" intézményesítése, a társadalombiztosítási juttatások kiterjesztése és növelése, valamint a munkaügyi kapcsolatok, a munkaerőpiac és a lakásügyek állami szabályozása volt. Franciaországban a felszabadulást követően különösen kedvező körülmények alakultak ki e téren a reformok számára: a németekkel szembeni ellenállás különböző irányzataiból koalíciós kormány alakult valamennyi politikai párt részvételével, feléledtek és megerősödtek a szakszervezetek, meggyengültek a részben kollaborációval kompromittálódott korábbi munkaadói érdekszervezetek, az Ellenállás Nemzeti Tanácsának programja a modernizálás és a széles körű állami gondoskodás ígéretével lépett fel. 1945-ben ilyen körülmények között helyezték új alapokra, szélesítették ki és alakították át gyökeresen a társadalombiztosítás rendszerét, amely az intézményesített kompromisszumnak sajátos francia alakját öltötte (*Delorme–André* [1983]). Az állami szervek nemcsak közvetítettek és döntőbíráskodtak a társadalmi partnerek között, hanem szabályozták is a társadalombiztosítási járulékok és juttatások mértékét, miközben a biztosítottakra és a munkaadókra bízták az intézmények működtetését.

A társadalombiztosítási rendszer további fejlődése folyamán összekeveredtek a biztosítási elven, illetve a jövedelmek átcsoportosításán és szociálpolitikai elveken nyugvó rendszerek, miközben a költségek, a szabályozás bonyolultsága és adminisztrációja egyre nőtt. E téren a hetvenes évektől megfigyelhető válság kialakulásában természetesen a demográfiai tényezők, a munkaügyi változások, a biztosítási garanciák és a nyugdíjjogosultságok kiterjedése, az egészségügy technikai fejlődése és a munkanélküliség növekedése egyaránt szerepet játszott.

A világgazdaság egyre jobban terjedő globalizációja, a nemzetközi megállapodások és a kereskedelem liberalizálása erősen csökkentette az állami szervek gazdasági hatókörét és beavatkozási lehetőségeit. Ugyanakkor a munkaerő- és szociálpolitika az államok területéhez kötődik, a „gondviselő állam" gazdasági beavatkozásai és szabályozásai nagyrészt megőrizték nemzeti karakterüket. A gazdasági növekedés lassulása az állami bevételek csökkenésével járt, és ez növelte a költségvetésekre nehezedő pénzügyi nyomást. Miközben a szociális kiadások erősen emelkedtek, a bevételek növekedése lelassult, különösen azóta, hogy a munkanélküliség nagymértékűvé és tartóssá vált. A francia lakosság erősen öregszik, ami különösen az ezredfordulóra a társadalombiztosítási rendszerek súlyos pénzügyi nehézségeivel fenyeget. A jóléti állam válsága jelenleg főként mint finanszírozási válság jelentkezik.

A „gondviselő állam" elleni kritikák és támadások azonban ezen túlmenően a szociálpolitikai kiadások túlzott mértékét és hatékony felhasználását is kétségbe vonják, a közvetett bérkiadások nagyságát okolják a nemzetközi versenyképesség csökkenéséért és ezen keresztül a gazdasági növekedés lassulásáért. A bírálatok egy másik vonulata azt veti az állami szociális intézmények szemére, hogy képtelenek válaszolni a fokozódó elszegényedés és a társadalmi keretekből való kiszorulás problémáira, mivel a meglévő szociálpolitikai szervek és rendelkezések nem alkalmazkodtak a tömeges munkanélküliség és a rendszertelen munkavégzés körülményeihez. Hallani olyan véleményt is, hogy

[4] Feltáratlannak, de nem jelentéktelennek tartom e téren mind a nemzetiszocialista, mind a szovjet rendszerek szociális intézményeinek hatását.

az állami szabályozás és beavatkozás hatékonyságának kétségbe vonása és a szociális összetartozás gyengülése, ha tovább folytatódik és erősödik, a francia állam legitimációjának válságához vezethet.

Ezekre a nehézségekre a „gondviselő állam" többek között azért is reagál nehézkesen, mert az *intézményesített kompromisszumok* keretei megmerevedtek és nehezen, vagy egyáltalán nem tudnak alkalmazkodni a változó körülményekhez. Ebben az értelemben a jóléti rendszerek válságát úgy is fel lehet fogni, mint az *intézményesített kompromisszumok* válságát, amelyek felbomlása és új alapokon való létrejötte a válságból való kilábalás feltétele.

Az újabban kiéleződött feszültségek hatására nélkülözhetetlenül szükségesek a reformok a nagymérvű munkanélküliség és a szegénység kezelése terén. A jelenlegi szociális intézmények ugyanis alapvetően a munkahelyhez és a rendszeresen végzett munkához kötődnek. A különböző társadalmi rétegek közötti egyenlőtlenségek erőteljes növekedése és a társadalmi kohézió csökkenéséhez hozzájárul, hogy sok helyütt a családon belüli szolidaritás is visszafejlődést mutat. Többen lehetségesnek tartják, hogy mindez egy duális társadalom kialakulásához vezethet, ahol a szegénység kezelése állami feladat marad, ugyanakkor a középrétegek igényeinek növekedése bizonyos jóléti szolgáltatások iránt a privatizált szféra terjedését és a szolgáltatások diverzifikálódását hozhatja. A szociális feladatok egy részének privatizálása azonban, általános francia vélekedés szerint, nem helyettesítheti, hanem csak kiegészítheti a „gondviselő államot". Egy másik irányzat szerint az államnak nem ki-, vagy visszavonulnia kell, hanem megújulnia a beavatkozások módját és mértékét tekintve, miközben az általa képviselt szolidaritásnak még erősödnie is kellene.

Többen a különböző érdekképviseletek közötti tárgyalások formáinak és színvonalának az átalakítása révén új *intézményi kompromisszum* kialakítását ajánlják, amely az állam megrendült legitimitását újra megerősítheti. A reformok és a rendszer megújulása azonban csak folyamatos lehet (lásd például: *Leca–Palier* [1995]), a *„path dependency"* elvét alkalmazva. Ez azt jelenti, hogy a sokféle kialakult és részben megcsontosodott társadalmi és intézményesült érdek következtében gyors és gyökeres változásokat nem lehet végrehajtani, a különféle társadalombiztosítási rendszereket csak az eddig megtett út figyelembevételével és folytatásaként, fokozatos reformok útján, újabb és újabb kompromisszumokat kötve, lehet átalakítani.

A „gondviselő államról" évek óta folytatott vita merőben új fénybe került, amikor 1995 végén a francia kormánynak a társadalombiztosítási rendszer reformjavaslatára olyan méretű társadalmi megmozdulás és közalkalmazotti sztrájk válaszolt, ami a legszélesebb körű korábbi sztrájkmozgalmakhoz volt csak hasonlítható. Ez egyszerre felhívta a figyelmet arra, hogy egyfelől a jelenlegi világgazdasági helyzetben a kormányok gazdaságpolitikai manőverezési lehetőségei mennyire korlátozottak, másrészt, hogy a társadalom és a gazdaság között kialakult intézményi kompromisszumot nem lehet felülről jövő reformokkal, konzultációk nélküli kormányrendeletekkel alapvetően megváltoztatni. A váratlanul kitört nagymérvű társadalmi felháborodás jól mutatta, hogy a jóléti rendszerek átalakítását nem lehet sem finanszírozás-technikai kérdésre, sem a biztosítási és a szolidaritási elvek érvényesülési arányainak átalakítására leegyszerűsíteni, hanem ebben a tekintetben egy új „társadalmi szerződés" megkötésére van szükség.

A jóléti rendszerek válságát a francia szerzők egy része a tőkés gazdaság fejlődésének dinamikus változásaira, ahogy ők nevezik: a *fordizmus* válságára vezeti vissza (lásd például: *Barbier–Nadel* [1996], *Guibert* [1989], *Saillard* [1995]). *Fordista* szabályozáson azt értik, hogy az intenzív tőkefelhalmozás párhuzamosan halad a bérből élők számának gyarapodásával, és a termelékenység növekedéséből származó nyereségnek a tulajdonosok és alkalmazottaik közötti megoszlása jelentősen növeli az összkeresletet. A *fordista*

modell tehát egy olyan „*circulus virtuosus*" fejlődésre vezet, amelyben a termelés és a tömegfogyasztás egymást erősíti, a termelékenység dinamikus emelkedése pedig mind a tőkések, mind a bérből élők jövedelmeit növeli. Felteszik a kérdést, hogy a *fordista* gazdasági szabályozás válsága vajon véget vet-e a „gondviselő állam" létének is?

E szerzők szerint a jóléti rendszerek kiterjedése akkor jött létre és azon alapult, hogy a *fordista* termelési rendszerek elterjedtek és a tömegfogyasztás növekedésével párosultak. A bérből élők válnak a társadalom legszélesebb rétegévé, és az ő életformájuk lesz a társadalmi norma (*Aglietta–Brender* [1984]). Az állam szerepe és a gazdaságba való beavatkozása ebben az időben erősen megnő, és főként az „életre szóló" társadalmi szabályozásra irányul. Életre szóló[5] szabályozáson olyan *intézményesített kompromisszumot* értenek, amely a bérek és a munkaszerződések közvetlen megállapodásain túl az egész életciklusra és a bérből élők rétegének társadalmi újratermelésére vonatkozik. Ez több mint a közvetett bérek elterjedése, mert azt az elvet foglalja magában, hogy ebben a fejlődési szakaszban a kapitalizmus azzal stabilizálja magát és biztosítja a dinamizmusát, hogy a tőke és a munka kapcsolatában új intézményi formákat hoz létre. A társadalom egész rendszere átalakul azáltal, hogy a bérből élők már nem csak a magánfelhalmozástól és a munkaadóikkal kötött megállapodásaiktól függnek, mentesülnek a munkaerőpiac kockázatainak és a konjunktúraciklus hatásainak jelentős részétől. Ezek a fejlemények elősegítették, hogy a szakszervezetek monopol- vagy oligopolhelyzetbe kerülve szervezzenek kollektív megmozdulásokat a bérek vásárlóerejének növelése, a munkaidő csökkentése és a munkakörülmények javítása érdekében. Az úgynevezett életre szóló szabályozás rendszere a bérből élőket és szervezeteiket intézményesen az állami szervekhez kapcsolták, az egyes rétegek közötti különbségeket meg nem szüntetve sok tekintetben homogenizálták őket és arra ösztönözték, hogy a politikai erők klienseivé váljanak, vagy azokkal korporatista kapcsolatba kerüljenek.

Ezeknek a változásoknak köszönhetően a korábbi – Dickens és Zola által leírt – nyomor nagyrészt eltűnt,[6] a bérből élők jövedelmének vásárlóereje jelentősen és hosszabb időn keresztül emelkedett, vagyis fokozatosan létrejött az, amit a fejlett országok jóléti rendszereinek nevezünk. A társadalom bérből élő része nemcsak jelentősen kiterjedt,[7] hanem az „életre szóló" társadalombiztosítás modelljével olyan mintát is adott, amely a többi réteg (kisvállalkozók, iparosok, kiskereskedők) intézményeire is átterjedt.

A nagy francia társadalmi megmozdulásokban 1995 végén nem egyszerűen a társadalombiztosítási reformok elleni tiltakozás jelentkezett, hanem az *életre szóló* szabályozás egész rendszerének a megkérdőjelezését vagy felmondását utasította el a lakosság nagy része. Sőt, e mögött a jóléti rendszereknél sokkal mélyebb válság rejlik: nemcsak az *életre szóló* szabályozás került válságba, hanem maga a *fordizmus* is és mindazok az intézményi kompromisszumok és szervezeti formák is, amelyek ahhoz kapcsolódtak. Franciaországban az utóbbi években erősen csökkent a termelékenység növekedéséből származó feloszthatő nyereség is, a beruházások jövedelmezősége is, és a munkaszervezés javításából származó megtakarítási lehetőségek is. Ehhez járult a nemzetközi pénzügyi rendszer válsága, az országok nagy részének súlyos eladósodása, a nemzetközi verseny kiéleződése, különösen Japán és az újonnan iparosodó országok előretörésével.

Ez a válság a munkaerőpiacon mint az alulfoglalkoztatottság és a munkaerő alkalmazásának rugalmasabbá válása, a részmunkaidő és az otthoni munkavállalás elterjedése jelentkezett. Ennek nyomán vált kérdésessé a korábbi bér- és szociálpolitika fenntarthatósága. A bérből élők kettészakadásával pedig egy újfajta szegénység jelent meg tömege-

[5] Ezt franciául „*viager*"-nak, vagy „*l'inscription a titre viager*"-nak nevezik.

[6] Ebben jelentős szerepet tulajdonítanak a minimálbér bevezetésének, illetve állami előírásának.

[7] Franciaországban az aktív lakosság 80 százaléka él bérből, lásd: *Barbier–Nadel* [1996] 30. o.

sen, amit két okból is új jelenség: egyrészt mert zömében új rétegekre terjed ki – mint például a korábban jól kereső felnőtt férfimunkások és a szakképzett fiatalok –, másrészt mert nem tűnik el a gazdasági növekedés beindulásával. Ennek a szegénységnek a terjedése hosszabb ideig rejtett maradt, mert semmilyen szervezet sem képviselte az érdekeiket, sem a szakszervezetek, sem a politikai pártok nem törődtek velük. A teljes foglalkoztatottság időszakában, amikor a bérből élők érdekeit számos stabil intézmény és megállapodás védte, a szegénység marginális jelenség volt, és nagyrészt a bérből élőkön kívüli rétegekre korlátozódott. A szegénység növekedésével, új rétegekre való kiterjedésével és krónikussá válásával azonban az intézményi és szabályozási keretek nem változtak Franciaországban.

Akik az *életre szóló* megállapodások válsága mögött a *fordizmus* válságát vélik, kétségbe vonják a munkanélküli-segélyezés, a mindenkire kiterjedő egészségbiztosítás és a jövedelemátcsoportosításon nyugvó nyugdíjrendszer létjogosultságát. Úgy gondolják, a béreknek, valamint a munkaerő újratermelésének a gazdaság ciklikus változásától, illetve a piaci versenytől kell függniük. Ezek a nézetek azonban nem népszerűek, úgy tűnik, hogy a lakosság többsége meg szeretné őrizni és – amennyire tudja – védi a meglévő szociálpolitikai intézményeket és az állami gondoskodást. Sokan ugyan már a felemelt adók és társadalombiztosítási hozzájárulások miatti lázadásokat jósolták, ennek ellenére a közvélemény-kutatások azt jelzik, hogy a többség inkább választaná az adók további emelését, mint a juttatások csökkentését (*Barbier–Nadel* [1996] 38. o.)

Mivel a válság okai sokkal mélyebbre nyúlnak, nem indokolt csak a szociálpolitikai rendszerek finanszírozási nehézségeit vagy válságát tekinteni a bajok gyökerének. A finanszírozási problémák azért is kerültek ennyire előtérbe, mert sem a társadalom, sem a politikai és érdekszervezetek nem akarnak vagy tudnak szembenézni az igazi okokkal és a bajok nagyságával. Amíg nem szakítanak a szociálpolitika korábbi elveivel és intézményi biztosítékaival, addig csak a finanszírozási problémákat próbálják reformokkal megoldani. A finanszírozás problémái természetesen valamennyi jóléti társadalomban igen súlyosak: csökken az aktív népesség, elöregszik a lakosság, rohamosan nőnek az egészségügyi kiadások és a nyugdíjkifizetések, nő a képzési idő és költség, emelkednek a munkanélküliek és szegények támogatására fordított kiadások, miközben a bevételek csökkennek és az adóterhelést nem lehet tovább fokozni. A francia helyzetre az a jellemző, hogy egyelőre nem vonják kétségbe a korábbi *intézményesített kompromisszumokat,* a szociálpolitika elveit és legitimitását – a reformjavaslatok ezért viszonylag mérsékeltek –, és vigyáznak arra, hogy azok ne vezessenek nagyobb társadalmi konfliktusokhoz.

A jóléti rendszerek reformjáról folyó franciaországi viták során többen elvetették a biztosítás és a szolidaritás szembeállítását, mivel – szerintük – a biztosítás egy vállalkozásfajta, a szolidaritás pedig egy érték. Az emberek vagy csoportjaik közötti szolidaritás meghatározott etikai magatartást jelent, értékválasztást, amit nem lehet összehasonlítani vagy szembeállítani a biztosítással mint szolgáltatással. Ráadásul a létező társadalombiztosítási rendszerekben, az esetek nagy részében, nem lehet élesen szétválasztani a biztosítási és szolidaritási elemeket. Amennyiben például a járulékok függetlenné válnak a kockázatok mértékétől és a jövedelmekhez kapcsolódnak, annyiban a biztosítási elvek újraelosztási vagy más szóval szolidaritási elvekkel keverednek (*Blanchet* [1996]). Ebben az értelemben a biztosítás és az újraelosztás ugyanannak két oldala: minden biztosítás megfelel egy *ex post,* vagyis a kockázat bekövetkezte utáni újraelosztásnak, és ezzel párhuzamosan minden újraelosztást fel lehet fogni úgy is, mint egy *ex ante* biztosítást.

Hangsúlyozzák, hogy a szociálpolitika mindenféle formájában szolidaritási elvek vagy értékek jelennek meg, de ezek igen sokfélék lehetnek és feltételekhez kötöttek: másféleképpen szolidáris a társadalom a szegényekkel, a mozgáskorlátozottakkal, a munkaképtelenekkel, a sokgyermekesekkel vagy a munkanélküliekkel. Mindezekben az esetekben

a biztosítási rendszerek nyilvánvalóan nem helyettesíthetik az állami vagy államilag szabályozott támogatásokat.

A közgazdászok rámutatnak arra, hogy az állam beavatkozása a szociálpolitika különböző területein közgazdaságilag csak a piac korlátozottságai esetén indokolható. A biztosítások területén azonban ezek a korlátok azt jelentik, hogy mivel csak egyfajta „technika" – a kockázatok megosztása – létezik, a verseny hatására a költségeket csak a kockázatok csökkentésével lehet csökkenteni, ami a biztosítókat a kliensek kiválogatására és a díjak differenciálására ösztönzi. Az állami beavatkozást az indokolja, hogy a piaci biztosítás önmagában nem, vagy rosszul biztosít a nagy kockázat ellen. Az említett piaci korlátozottságot a széles körű kötelező alapbiztosítás korrigálhatja azáltal, hogy a különböző jövedelemcsoportok között is és a különböző kockázatfajták között is újraelosztást hajt végre. A legtöbben viszont célszerűnek látják, hogy erre az alapbiztosításra további kiegészítő biztosítások épüljenek rá, ahol már figyelembe veszik a kockázatok eltérő mértékét és a biztosítottak igényeit.

A reformokkal kapcsolatban természetesen Franciaországban is az egyik komoly érv, hogy a vállalatokat terhelő igen magas társadalombiztosítási járulékok veszélyeztetik a nemzetközi, sőt egyes esetekben már a belföldi versenyképességet is, és ezért azok csökkentésére mindenképpen szükség volna. Ezért a javaslatok jelentős része arra irányul, hogy a vállalatok terheit csökkentve, a szociális költségek nagyobb részét fizessék az alkalmazottak, a biztosítási elvet kiterjesztve, a szolgáltatások váljanak „személyre szabottabbakká" és a választási lehetőségek bővebb skáláját nyújtsák (*Palier–Bonoli* [1995]). Ez együtt járna a biztosítási tevékenység és a szolidaritási elvnek megfelelő intézkedések határozottabb szétválásával is: ami biztosítható, azt fedezzék járulékokból, és ami nem – mint például azok támogatása, akik nem tudják biztosítani magukat –, azt fedezzék adóbevételekből. Az elesettek szociális támogatása, a marginalizáltak visszavezetése a társadalomba, az átképzés különböző formái válnának állami feladattá, míg a társadalombiztosítás szabályozását és finanszírozását az érdekeltekre bízva, azokból az állam egyre jobban kivonulhatna.

Vannak ezzel szemben, akik attól tartanak, hogy a szociálpolitika ilyen liberális átalakítása a társadalom hármas rétegződésére vezetne. Esping-Andersen szerint „az egyéni felelősség és a dualizmus furcsa keveréke jönne létre: a társadalom alján lévő csoport a stigmatizáló szociális segélyektől függene; egy középső csoport válna a társadalombiztosítás fő klienseivé; egy privilegizált csoport pedig a piacon biztosíthatná a saját védelmét". (*Esping-Andersen* [1990] 65. o.) Mások éppen ettől a veszélytől tartva kívánják elérni a jóléti rendszer alapját jelentő intézményesített kompromisszumok újragondolását és az átalakult társadalmi csoportok közötti megújítását.

A francia nyugdíjrendszer

A francia nyugdíjrendszer három lábon áll, vagy ahogy ők mondják, három pilléren nyugszik (ami azonban nem tévesztendő össze a magyar nyugdíjrendszer pilléreivel). Az eredete a második világháború utáni időre nyúlik vissza, amikor általánossá akarták tenni a kötelező nyugdíjbiztosítást, de nem akarták megszüntetni a korábbi különböző biztosítási rendszereket. A háború előtt egy bizonyos jövedelmi „plafon" alatt már kötelező volt a bérből élők számára a nyugdíjbiztosítás. 1945-ben a biztosítási kötelezettséget minden bérből élőre kiterjesztették, és a járulékfizetésre állapítottak meg egy viszonylag alacsony „plafont", ami a magasabb jövedelműek számára lehetővé tette, hogy kiegészítő biztosításokat kössenek. 1961-től a kiegészítő biztosítások valamilyen formáját is kötelezővé tették, így alakult ki a második pillér. Ezenfelül is a dolgozók sok vállalatban

kötnek vagy köthetnek további nyudíjbiztosításokat, ez a harmadik pillér. A rendszer meglehetősen bonyolult, jellemző, hogy mintegy 120 biztosítási forma tartozik az első pillérhez és 400 a kiegészítő második pillérhez.[8]

Az *első pillér* kötelező minden bérből élő számára, a nyugdíjjárulékot a munkaadók és az alkalmazottak fizetik, és a nyugdíjalap kezelése is meghatalmazottaik kezében van – az állam ellenőrzése mellett. Az alkalmazottak járuléka egy meghatározott bérplafonhoz kötött, és az adóalapból levonható. Ide tartozik a parasztok nyugdíjrendszere, továbbá számos autonóm és különleges nyugdíjpénztár, mint például az állami alkalmazottaké, amit a költségvetés finanszíroz. Bizonyos feltételek mellett ebből fedezik továbbá a korhatár előtti csökkentett nyugdíjakat, illetve az öregek minimális támogatását. Az első pillér fedezi a nyugdíjkifizetéseknek mintegy a háromnegyedét.

A *második pillért* eleinte a kollektív szerződésekben rögzítették, később ezek széles körben kötelezővé váltak.[9] A kiegészítő biztosítások számos lehetőséget nyújtanak, a kötelezettség rendszerint a járulékfizetés minimumára vonatkozik, a magasabb járulékok választása fakultatív. Az újonnan bevezetésre kerülő reformok előirányozzák, hogy a járulékfizetést fokozatosan a maximumhoz közelítik, és ezáltal eltüntetik e téren a választási lehetőségeket. A járulékfizetés ebben az esetben is adómentes egy meghatározott plafonig, és a nyugdíjalap kezelése hasonló az első pilléréhez. A kiegészítő biztosítások második pilléréhez igen sokféle rendszer tartozik, melyek szakmánkénti, ágazatonkénti vagy vállalatonkénti nyugdíjpénztárakba vagy kölcsönös segítő egyletekbe szerveződnek, és amelyek a szerint is eltérnek, hogy tőkevárományosi vagy felosztó-kirovó rendszert működtetnek.

A *harmadik pillérhez* a kiegészítő biztosításokon felüli pótbiztosítások tartoznak, amelyben a vállalatoknak mintegy az egyharmada vesz részt (*André* [1996] 248 o.). Ezek főleg a jól menő nagyvállalatok és bankok, amelyek elsősorban a magasabb beosztású munkatársaiknak és a vezetőknek biztosítanak sokszor kiemelkedően kedvező nyugdíjbiztosítási és végkielégítési lehetőségeket. A második pillérhez tartozó biztosítási formák az alkalmazottaknak bizonyos csoportjaihoz, kollektíváihoz kapcsolódnak, ezzel szemben a harmadik pillér biztosításai egyéniek. Sokféle rendszer létezik, a járulékok különböző részét fizetik a vállalatok és széles választék áll az alkalmazottak rendelkezésére attól függően, hogy mekkora járulékokkal milyen mértékű nyugdíjat kívánnak maguknak biztosítani. A pótbiztosítások túlnyomórészt tőkevárományosi rendszerben működnek, és nagy részüket magánbiztosító cégekkel kötik.

A harmadik pillérhez tartozó nyugdíjbiztosításokkal kapcsolatban 1996 novemberében fogadott el a francia parlament egy új törvényt, amely minden magánalkalmazott és vállalat számára lehetővé teszi, hogy az első két pilléren nyugvó nyugdíjakon felül még egy nyugdíj-biztosítási rendszerben vegyenek részt akár egyénileg, akár a kollektív szerződések alapján, és ehhez adókedvezményeket kapjanak. A biztosítók nyugdíjba menetelkor lehetőséget nyújtanak az összegyűlt járulékok egyösszegű kifizetésére, munkahely-változtatáskor pedig arra, hogy a munkavállaló folyamatossággal magával vigye biztosítását az új munkahelyre. Azt várják, hogy az így összegyűlő megtakarítások fontos szereplőivé válnak a francia tőkepiacnak, hasonlóan ahhoz, ahogy ez az angolszász országokban van. A parlamenti vitában a baloldali pártok élesen bírálták a kormány javaslatát, de a törvénybe iktatását nem tudták megakadályozni. Ebben a biztosítási rendszer privatizálásának az első jelét látták, elfogadhatatlannak és túlságosan kockázatosnak tartották a felosztó-kirovó rendszerről a tőkevárományosi rendszerre való áttérést, és

[8] Lásd: *OECD* [1996] 60. o. A francia nyugdíjrendszer részletesebb leírása megtalálható: *Gouvernement Francais* [1991], *André-Saillard* [1994], *OECD* [1994].

[9] A kiegészítő biztosítás nem kötelező az állami funkcionáriusok számára, az ő alapbiztosításuk viszont bőségesen fedezi azt, amit mások számára a kiegészítő biztosítások nyújtanak.

elítélték, hogy ez fokozza a társadalom kettészakadását, kiterjesztve a növekvő jövedelemkülönbségeket a nyugdíjakra is.

A nyugdíjkiadásoknak a GDP-hez mért arányát mutatja az *1. táblázat* 1980-ban és 1989-ben. A GDP 8,4 százalékát tették ki a nyugdíjak 1980-ban, ez a részesedés az évtized végére közel tíz százalékra emelkedett. Mint látható, az első pillér alapján történő kifizetések teszik ki a nyugdíjak teljes összegének legnagyobb részét. A nyugdíjakon felül egyéb segélyekben is részesednek az időskorúak, az özvegyek, a hátramaradott családtagok, továbbá a mozgássérültek. Ha ezeket a kiadásokat is hozzászámítjuk a nyugdíjakhoz, akkor az a GDP közel 15 százalékát tette ki 1989-ben.

1. táblázat

Megnevezés	Nyugdíjak a GDP százalékában	
	1980	1989
Első pillér	6,3	7,5
Második pillér	1,5	1,9
Harmadik pillér	0,6	0,5
Összesen	8,4	9,9

Forrás: Eurostat, Dépenses et recettes de protection sociale 1980–1989.

A nyugdíjrendszer reformja

A második és harmadik pillérben szereplő sokféle biztosítási rendszer igen eltérő nyugdíjakat biztosít, ami nagyfokú egyenlőtlenségekre és igazságtalanságokra vezet. A reformjavaslatokban ezek közelítése és hosszabb távon az egységesítésük szerepel. A legtöbb szakértő ezeknek az erőfeszítéseknek a kudarcát jósolja, mivel a szakszervezetek, különösen az állami vállalatokban és intézményekben, ettől a privilégiumaik csökkentését vagy elvesztését féltik, és ezért mereven szembeszegülnek. A reformok másik irányzata arra irányul, hogy a vállalatok ne köthessenek adómentesen a többi alkalmazottétól eltérő nyugdíjbiztosításokat a vezetők számára. Ez viszont a nagy magánvállalatok ellenállásába ütközik, és ezért e téren sem várnak sikert. Bármennyire is bonyolult a francia nyugdíjrendszer, és bármennyire ésszerű is lenne azt egyszerűbbé és igazságosabbá tenni, a különböző csoportok hozzá fűződő erős érdekeltsége miatt – a legtöbben úgy vélik – azt a közeljövőben nem fogják tudni lényegesen megreformálni. Ennek egyébként az is az oka, hogy a második pillérhez tartozó nyugdíjalapok függetlenek az államtól, teljesen a szakszervezetek és a munkaadói szervezetek, illetve az ott kialakult bürokrácia kezelésében vannak. Az Európai Unió számos országában folynak kutatások a nemzeti nyugdíjrendszerek közelítése, illetve egységesítése érdekében (lásd például: *André–Saillard* [1992], *André* [1996]), ami az Unión belüli szabaddá váló munkaerőmozgás miatt szükséges is lenne. A legtöbb szakértő azonban az intézményi rendszer merevségei miatt a közeljövőben kevés lehetőség lát e téren az igen jelentős országonkénti eltérések csökkentésére.

A francia rendszerben viszonylag sokféle nyugdíjat kapnak a jogosultak. Ez részben az alacsony korhatárnak,[10] a három pilléren nyugvó rendszernek és a viszonylag alacsony járulékfizetési kötelezettségnek köszönhető. Az a nyugdíjas, aki az előírt időt le-

[10] A hatvanéves francia nyugdíjkorhatár azért számít alacsonynak, mert az Európai Unióban általában 65 év a korhatár, Dániában 67 év és Olaszországban 60.

dolgozta, átlagosan 2,8 különféle nyugdíjfajtában részesül. A nyugdíjkifizetések és a hozzá kapcsolódó segélyek összege 1960-ban a GDP 5 százalékát tette ki, ez a kilencvenes évek elejére mintegy a két és félszeresére emelkedett. A nyolcvanas évek elejéig a növekedés főként annak volt köszönhető, hogy a kormányok a nyugdíjak emelésére törekedtek. A nyolcvanas évtizedtől kezdve ez a növekedés főként a nyugdíjasok létszámemelkedésének a következménye volt. Ez utóbbi egyrészt a nyugdíjkorhatár 65 évről 60-ra való leszállításából, másrészt a munkanélküliek korengedményes nyugdíjazásából származott. Kevéssé ismeretes, és a magyar olvasó számára alighanem meglepő, hogy Franciaországban a nyugdíjasok átlagos életszínvonala a hetvenes és nyolcvanas évtizedben jelentősen emelkedett, és a kilencvenes évek elejére elérte a munkásokét (*Gouvernement Francais* [1991]). *André–Saillard* [1992] számításai szerint 1990-ben a nyugdíjak átlaga a bruttó átlagbérek 78 százalékát, a nettó átlagbéreknek pedig a 96 százalékát tették ki.

Az első pillér szerinti nyugdíjra a hatvan évet betöltöttek tarthatnak igényt. Teljes nyugdíjat 37,5 év letöltött munkaviszony alapján lehet kapni, ez a korlát 1993 óta fokozatosan emelkedik egészen 40 évig. Ezt a fajta nyugdíjat a legjobb 25 év fizetése alapján számítják ki, de egy meghatározott fizetési plafon 50 százalékában van maximálva.

A nyugdíjkiadások gyors növekedése már a nyolcvanas évek végén komoly finanszírozási problémákat vetett fel, és még aggasztóbbá vált a hosszabb távú pénzügyi fedezet kérdése. Általánosan elismerték, hogy a nyugdíjjárulékok szintje viszonylag magas, és nincs lehetőség annyira megemelni, hogy a kiadások növekedését fedezze. A reformjavaslatok azonban rendre megbuktak a rendszer komplikáltságán és az érdekeltek ellenállásán. A költségek emelkedését a nyugdíjak indexálásának változtatásával próbálták fékezni, először a bruttó keresetek növekedése helyett a nettó keresetekhez kapcsolták, 1993 óta pedig a várható áremelkedésekhez. Egyes években az infláció mértékének alábecslése miatt a nyugdíjasok reáljövedelme csökkent.

A nyugdíjrendszerrel kapcsolatos vitákban felmerült, hogy a nyugdíjak kérdésében valójában nem helyes biztosításról beszélni, mivel az öregséggel kapcsolatban nem értelmezhető a kockázat úgy, mint a betegség vagy a munkanélküliség esetében. Egyesek igazságosnak, mások semlegesnek azt a rendszert nevezik, ahol a befizetések és a nyugdíjak összege átlagosan megegyezik. Jövedelemátcsoportosításról (vagy a szolidaritási elv érvényesítéséről) akkor beszélhetünk, ha ettől eltérítik akár a befizetéseket, akár a nyugdíjakat. Ez akkor következik be például, ha nem veszik figyelembe az eltérő kockázatokat, vagy ha a jövedelemarányos befizetésekkel nem arányosak a nyugdíjak összegei.

A nyugdíjrendszerek kialakulásában sokféle elv és érdek érvényesült. Ami ezek nyomán kialakult, az olyan *intézményi kompromisszumként* írható le, melyben a biztosítás, az újraelosztás, a semlegesség és az igazságosság követelményei egy sajátos keveréket alkotnak. Számos francia szerző hangsúlyozza, hogy az egyenlőséget és a méltányosságot (*égalité* és *equité*[11]) e téren összhangba kell hozni, ami eltérést jelent a semlegességtől az újraelosztás irányába. Az újraelosztás természetesen többirányú lehet. *Legros* [1996] például rámutat arra, hogy a francia rendszer (hasonlóan a legtöbb nyugdíjrendszerhez) a kockázatok tekintetében nem semleges, mert nem veszi figyelembe, hogy a jobb módúak általában hosszabb életre – és következésképpen hosszabb ideig tartó nyugdíjkifizetésekre – számíthatnak, mint a szegényebbek. Másfelől viszont biztosítási elvnek megfelelő újraelosztás történik azok esetében, akik valamilyen okból nem töltik ki a nyugdíjazáshoz szükséges munkaéveket, és ha csak a befizetéseik arányában kapnának nyugdíjat, az elégtelen és méltánytalan lenne.

Az első pillérhez tartozó nyugdíjak be- és kifizetései a nyolcvanas években egyensúly-

[11] Az angol szóhasználatban ez ugyanígy megtalálható: *equality* és *equity*.

ban voltak, de 1991-re deficit alakult ki. Világossá vált, hogy amikor az ezredforduló után a második világháborút követő „baby boom" korosztály nyugdíjas korba kerül, a rendszer finanszírozhatatlanná válik. Ez a felismerés vezetett az 1993. évi reformokhoz. Mind a francia tervbizottság, mind az OECD számos vizsgálatot végzett a nyugdíjrendszer jövőjére és fenntarthatóságára vonatkozóan különféle hipotézisek alapján (*Comissariat Générale du Plan* [1995], *OECD* [1993]). Megállapításuk szerint a reformok hatására a nyugdíjrendszer várhatóan 2010-ig nagyjából egyensúlyban lesz. Azt követően azonban a lakosság elöregedése és az aktív dolgozók számának csökkenése következtében a jelenlegi rendszer súlyos pénzügyi válságba kerülhet, a deficit 2030-ra a GDP 4 százalékát is elérheti. Az OECD javaslata szerint ez úgy csökkenthető, ha a nyugdíjkorhatárt 65 évre emelik, és a járulékokat a jelenlegihez képest 3 százalékkal megnövelik. A prognózisok egybehangzóan szükségesnek tartják, hogy a közeljövőben megszüntessék azt a lényeges különbséget, ami a magán- és az állami alkalmazottak nyugdíjrendszere között van, mivel az utóbbit nem sikerült megreformálni. Igen méltánytalannak tartanák, ha a jelenlegi helyzetet extrapolálva, az állami alkalmazottak nyugdíjai a jövőben sokkal gyorsabban nőnének, mint a magánalkalmazottaké.

A jobbközép Chirac–Juppé-kormány 1995 novemberében terjesztette a francia nemzetgyűlés elé az egész társadalombiztosítási rendszer reformjavaslatát, amit nagy többséggel fogadtak el (*Matignon* [1995]). Ebben megismételték az 1993. évi törvénynek azt az alapelvét, amely garantálta a jövedelemátcsoportosításon nyugvó (felosztó-kirovó) rendszer „örökös fennmaradását", és legfőbb feladatként azt jelölték meg, hogy a nyugdíjrendszert igazságosabbá és egyenlőbbé tegyék. Hangsúlyváltozást csak abban lehet felfedezni, hogy az első két pillért finanszírozó kötelező jutalékrendszer mellett a kormány ösztönzi az egyéni vagy csoportos önkéntes megtakarításokon nyugvó nyugdíjrendszerek kialakítását és elterjesztését. Emellett számos olyan változás kidolgozását ígérték, amelyek az eltérő kiegészítő rendszerek közötti különbségeket csökkentik, hogy a különböző foglalkozási ágak és szektorok közötti egyenlőtlenségeket mérsékeljék. A legfőbb különbségek azonban az állami tisztviselők és az államosított vállalatok dolgozóinak a magánszektornál sokkal kedvezőbb nyugdíjrendszerei között vannak, ennek megszüntetését azonban ez a törvényjavaslat sem helyezte kilátásba.

A francia jobboldali vagy jobbközép irányzatoknak az államhoz való viszonya sokban eltérő attól, ami az angolszász demokráciákban kialakult. Talán még azt is lehetne mondani, hogy fordított a helyzet: a jobboldal centralizálóbb és etatistább a szocialista baloldalnál, amely jobban támogatja a decentralizálást és a helyi vagy szakmai szervezetek önállóságát és érdekérvényesítését. Ezzel lehet magyarázni, hogy a korábbi jobboldali kormányzat központi utasításra történő egységesítő és pénzügyi megszorító intézkedései a baloldali ellenállás hatására hiúsultak meg.

Az egészségügyi biztosítás Franciaországban

Franciaországban a betegek szabadon választhatnak orvost, fizetik a szolgáltatásait és hasonlóképpen fizetnek az orvosságokért, majd kérhetik ezeknek a költségeknek a megtérítését az egészségbiztosítástól. Az orvosi honoráriumok nincsenek szabályozva, de a költségek és az orvosságok árának visszatérítése előírt tarifákhoz igazodik. Mindkettő a költségek alatt van, vagyis a túlfogyasztás korlátozása érdekében a beteg fizeti a költségek egy részét. Ennek a mértéke 1993-ban az átlagos orvosi tiszteletdíjak 25 százalékát, a „szükséges" orvosságok 30 százalékát és a „komfort" orvosságok 60 százalékát tette ki.[12] Köthetők – és az esetek nagy részében kötnek is – olyan kiegészítő biztosítások, amelyek a betegekre jutó költségek egy részére vagy egészére is fedezetet nyújtanak.

Az orvosok egy része állami alkalmazott, akiknek többsége állami kórházakban dolgozik,[13] a másik részük magánorvos, akik számára az egészségügyi biztosítás foglalkoztatási garanciát nyújt. (Az orvosoknak csak 3 százaléka nem tartozott az egészségügyi biztosításhoz.) A biztosításhoz tartozó magánorvosok két rendszer között választhatnak: vagy vállalják, hogy előírt tiszteletdíjakat kérnek, és ennek fejében ingyenes egészségügyi és nyugdíjbiztosításra jogosultak (ezt választotta a 70 százalékuk), vagy maguk szabhatják meg a tiszteletdíjukat – a megállapodás szerint: „tapintattal és mérséklettel" –, és maguknak kell az egészség- és nyugdíjbiztosításukról gondoskodniuk. Az utóbbit főként kiemelkedő specialisták és nagyobb városok orvosai választották.

A betegek választhatnak az állami és magánkórházak között. Az előbbi költségeit a költségvetés, az utóbbiakét az egészségügyi biztosítás fedezi. A magánkórházakban van a kórházi ágyaknak mintegy egyharmada, nagy részük specializált szolgáltatást nyújt, és a benne dolgozó orvosok tulajdonában van. Az állami kórházak orvosai állami alkalmazottak, és korlátozott engedélyük van magánpraxis folytatására. Az állami kórházak számára központilag állapítják meg a globális költségvetést az ágyszámok alapján, ami csak kis eltérést enged meg a helyi adottságoktól függően.

Az orvosságok felhasználásában nincs korlátozás, csak az új gyógyszerek bevezetését ellenőrzik állami szervek. A gyógyszereknek csak 10 százaléka olyan, amire egyáltalán nem ad térítést a biztosító. A gyógyszerárakat és változásukat, valamint a térítés mértékét egy állami szakmai bizottság hagyja jóvá.

Az egészségügyi biztosítás átalakításának szükségességét Franciaországban is elsősorban a költségek rohamos emelkedése és finanszírozásának nehézségei vetették fel. A francia egészségügyi rendszer ugyanis az amerikai után a legdrágább a világon (*OECD* [1993]), és nemzetközi összehasonlításban a költségek emelkedése is kimagaslóan rohamos volt. Az *OECD* [1993] vizsgálata szerint az egy főre jutó egészségügyi reálköltségek Japán után Franciaországban a legmagasabbak, 25 százalékkal vannak a német és 60 százalékkal az angol költségek fölött. Az *1. ábra* mutatja az egy főre jutó változatlan áras egészségügyi költségeket hét fejlett ipari országban. A költségemelkedés mindenütt igen erős volt a hatvanas évek óta, de mint látható, a francia költségek növekedése a második leggyorsabb volt.

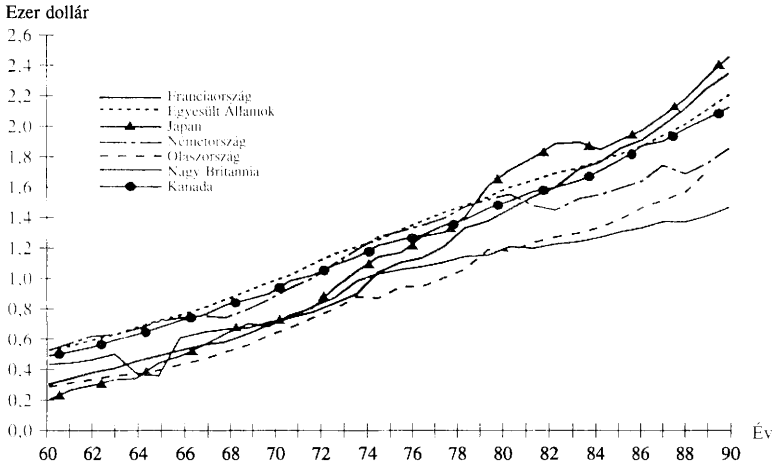
Az egészségügyi kiadások legnagyobb része, mintegy 50 százaléka a kórházi költségeket fedezi, 30 százaléka a háziorvosi és járóbeteg-ellátást, a további 20 százaléka az orvosságokat. A költségek emelkedése Franciaországban 1960–1965 között évi átlagban 10 százalékos volt, 1965–1975 között 7,5 százalék és 1975–90 között 4,25 százalék. A csökkenő tendencia ellenére az egész időszakban az egészségügyi kiadások gyorsabban növekedtek a társadalmi összteméknél, ezért a GDP 1960. évi 4,2 százalékáról, annak 9,7 százalékára emelkedtek 1994-re (*Bloch–Ricordeau* [1996]). Ez a részesedés jóval magasabb, mint Angliában vagy Németországban.

Az egészségügyi kiadások háromnegyedét a kötelező biztosítás fedezi, ami európai átlagban nem magas, ez azonban igen különböző mértékben oszlik el az egyes költségtípusok között: a biztosítás fedezi a kórházi költségek 91 százalékát, a háziorvosi és járóbetegellátás 57 százalékát és a gyógyszerek, gyógyászati eszközök 58 százalékát. A költségemelkedések következtében a munkaadó által fizetett egészségügyi alapbiztosítás járulékait fokozatosan növelték, 1980 és 1994 között például 17,2 százalékról 19,6 százalékra. A francia szakértők szerint mindez súlyos gazdasági torzulások forrása: megdrágítja a munkabérköltségeket, ezzel számos területen csökkenti vagy megszünteti a francia ter-

[12] Ez a besorolás hasonló a magyar gyógyszerek árának teljes, illetve részleges támogatottságához.

[13] Egyes információk szerint az állami alkalmazásban lévő orvosok jövedelme jóval elmarad a magánpraxist folytatókétól.

1. ábra
Az egy főre jutó egészségügyi kiadások
(Változatlan áron, ezer dollárban)



Forrás: *OECD* [1993].

mékek versenyképességét, így növeli a munkanélküliséget, főként a szakképzetlen vagy alacsony képzettségű munkások körében, és elvonja az erőforrásokat más fontos társadalmi feladatok megoldásától, mint amilyen például az oktatás, a lakásépítés, a környezetvédelem, holott azok a jóléthez esetleg nagyobb mértékben tudnának hozzájárulni, mint amennyivel az egészségügy marginális költségei javítják a közegészséget.

A francia lakosság egészségi állapota jelentősen javult, de ezt nem lehet mind az egészségügyi kiadások növekedésének tulajdonítani. A születéskor várható élettartam 1991-ben már 73 év volt a férfiaknál és 81 év a nőknél, a csecsemőhaladóság az 1960. évi 27,4 ezrelékről 7,2-re csökkent 1990-re, a 35 és 65 közötti korosztályoknál a betegségek okozta halálozás 31 százalékkal csökkent. Ezek, és a hasonló mutatók igen számottevő javulást mutatnak ugyan, de nem támasztják alá azt, hogy a nagyobb mérvű francia egészségügyi kiadások jobb eredményekhez vezettek volna, mint a többi fejlett ipari országban. Az egészségi helyzet javulásában ugyanis számos más tényező, mint a jövedelmek emelkedése, a környezeti hatások, az oktatás, az életmód átalakulása, a munkakörülmények javulása stb. is fontos szerepet játszott. Az OECD vizsgálata szerint például a halálozási arányok különbségének csak 20 százalékát magyarázzák az egészségügyi kiadások eltérései a fejlett országokban. A kiadások emelkedését a következő főbb tényezőre vezetik vissza (*Oxley–MacFarlan* [1996]).

1. *Az egészségügyi kínálat bővülése,* vagyis a korábbi szűkösség megszűnése mind a kórházi, mind a járóbeteg-ellátás terültén jelentős költségemelkedést okozott. Nemcsak a hiány szűnt meg, hanem feleslegek is keletkeztek: egyes becslések szerint 1993-ban 44 ezer kihasználatlan kórházi ágy volt. Az orvosok száma is rendkívüli mértékben emelkedett, 1970 és 1990 között ezer lakosra számítva megduplázódott, amit az indokolt szükségletekhez képest túlzottnak tartanak. Ezért is korlátozzák az orvosképzést, *numerus clausust* vezettek be.

2. *A technológiai fejlődés* jelentősen javította és megnövelte mind a diagnosztikai, mind a terápiás lehetőségeket, és miközben ez a gyógyítás és megelőzés terén jelentős eredményekre vezetett, a kezelések iránti keresletet jelentősen megnövelte. Míg az egészségügyi innovációk kifejlesztése és elfogadtatása viszonylag időigényes, az elfogadott új

eljárások bevezetése rohamosan gyors, részben mert az előállítók jövedelmezősége ezt igényli, de részben azért is, mert az új eljárásokhoz való hozzájutás terén az egyenlőtlenségek kiküszöbölése miatt a költségszempontokat sokszor figyelmen kívül hagyják. Vannak esetek, amikor az egészségügyi technológia fejlődése költségkímélő, például a megelőző oltások bevezetése, vagy amikor műtétek helyett gyógyszeresen lehet gyógyítani. Más esetekben viszont jelentős költségemelkedésre vezet, például amikor gyógyítás helyett csak a tüneteket korlátozza, vagy a betegséget elnyújtja, mint például gyakran a rák esetében, vagy amikor újfajta gyógyszerekkel és kezelésekkel növelik a keresletet az egészség számottevő javulása nélkül. Azzal hogy a biztosítási rendszerek szinte korlátlanul fizetőképessé teszik a keresletet, elősegítik az igen költséges újítások elterjesztését, azzal pedig, hogy a kiadásokat utólag fedezik, mind a kezelőszemélyzetet, mind a betegeket érzéketlenné teszik a költségek iránt.

3. *Az egészségügyi ellátás kiterjesztése* a lakosság korábban ellátatlan részére az egyenlőtlenségek csökkentésével együtt természetesen a kiadások emelkedését is okozta, ez azonban nem magyarázza azt, hogy a költségek mitől nőnek gyorsan azután is, hogy a biztosítás már az egész lakosságra kiterjedt.

4. *A lakosság öregedése*, vagyis a korösszetételben az időskorúak arányának növekedése természetesen szintén költségemelkedést von maga után, mivel az időskorúak egészségügyi ellátásának kétszer-háromszor akkora a költsége, mint a fiatal felnőtteké. Az *OECD* [1993] számításai szerint azonban ez a hatás igen kismérvű: csak 0,2–0,3 százalékkal növelte volna önmagában az egészségügyi kiadásokat 1980 és 1990 között a fejlett országokban. Becsléseik szerint ez a hatás az öregedés fokozódásával nőni fog ugyan 2000 után, de akkor sem fog 0,5 százaléknál nagyobb mértékben hozzájárulni a költségek emelkedéséhez. Az öregek társadalmi helyzete és kezelésük körülményei nagymértékben befolyásolják, hogy az öregedés milyen mértékben növeli az egészségügy költségeit, mivel a családi ellátás és otthoni kezelés természetesen sokkal olcsóbb a kórházi ellátásnál.

5. *Az életszínvonal javulása* az egészségügyi szolgáltatások iránti fokozott kereslettel jár. Számos vizsgálat kimutatta, hogy az egészségügyi fogyasztás jövedelemrugalmassága egynél nagyobb, vagyis a jövedelmek emelkedésénél gyorsabban nő. Ezt egyébként nem csak pozitív, hanem negatív irányban is alátámasztják a francia adatok: 1980 óta a jövedelmek növekedésének lassulásával párhuzamosan az egészségügyi költségek növekedésének lassulása is megfigyelhető volt.

6. *Az egészségügyi szervezet jellegzetességei* igen erősen befolyásolják a költségek alakulását. Az egészségügyi ellátás szereplői információs lehetőségeinek aszimmetriái, különösen a betegek és az orvosok között, az ellátás kínálatának monopolisztikus vagy oligopolisztikus szerveződése, vagy a kiadások ellenőrzésének nehézségei, mind a költségek növelését teszi lehetővé. Vagyis azt, hogy az ellátás szolgáltatói érdekeiknek megfelelően, autonóm módon gerjesszék a keresletet. Ezt természetesen nagyban elősegíti, ha a biztosítás a passzív keresletet fizetőképessé teszi. Bizonyos szervezeti formák különösen kedveznek az ilyen költségnövelésnek: ha például az orvosokat a vizsgálatonként vagy beavatkozásonként honorálják, akkor az növeli a vizsgálatok és beavatkozások számát. Vagy ha a biztosítottak a háziorvos véleményezése nélkül korlátlanul fordulhatnak a specialistákhoz, akkor az a szakorvosi szolgáltatások indokolatlan igénybevételével járhat. Az orvosok közötti versengés is vezethet például gyógyszer-túlfogyasztáshoz, ha a medikalizációt kedvelő pacienseket ezzel próbálják elhódítani egymástól. A francia szakirodalom sok példát ismertet az egészségügyi pazarlásról, a felesleges vizsgálatokról, kezelésekről, gép- és műszerbeszerzésekről, amelyek jelentős része csak az orvosok és a kiszolgáló személyzet jövedelmi érdekeivel, illetve az egészségügyi termékeket gyártó vállalatok nyomásával vagy vesztegetéseivel magyarázható.

Az egészségügyi szolgáltatások reformjáról folyó vitában a francia szakértők többsége megegyezik abban, hogy valami közbülső megoldást kell találni a „teljesen állami" és a „teljesen piaci" megoldások között. A piac fogyatékosságai és a gyógyítás mindenkire való kiterjesztése indokolják az állami beavatkozást, ellenőrzést és szabályozást, ami azonban menthetetlenül rontja a hatékonyságot. Ezért olyan mechanizmusokat igyekeznek találni, mely a szereplők közötti megfelelő érdekeltség és – indokolt esetekben – a verseny kialakításával javítja a hatékonyságot, anélkül hogy ez a kezelés színvonala és a méltányosság rovására menne.

A piac tökéletlenségei – többek között – az információk *aszimmetriáiban* jelentkeznek. Ez okozza, hogy az egészségügyi piac szereplőinek érdekviszonyai, a betegek, az orvosok, az állami és magánbiztosítók számára nem válik lehetővé a piac normális működése és rendre szuboptimális megoldások keletkeznek:

– *aszimmetrikus a tájékozottság a páciens és orvosa között*: a beteg nem tudja, hogy mi a baja és, hogy mi a legmegfelelőbb kezelési eljárás. „Megbízóvá" válik, aki rábízza orvosára a kezelés módját és intenzitását, de nem tudja elbírálni annak eredményét és más eljárásokhoz mért hatékonyságát. Ez felesleges orvosságok szedésére vagy kezelésekre és hosszabb kórházi ápolásra vezethet a „megbízott" orvos érdekeinek megfelelően;

– *aszimmetrikus a tájékozottság a biztosított és a biztosító között*: a biztosító nem ismerheti pontosan sem a biztosított egészségi állapotát, a kockázat nagyságát, sem annak a betegség kockázatával szembeni magatartását (például: elmegy-e időben orvoshoz, megfogadja-e a tanácsát). Emiatt a biztosító nem mérheti fel pontosan a kockázat nagyságát, különösen az úgynevezett *erkölcsi kockázat* mértékét. *Ex ante* erkölcsi kockázatnak nevezik, amikor a biztosítás nyomán egy kockázat előfordulása gyakoribbá válik, vagy a biztosított megváltozott magatartása, vagy önvédekezésének csökkenése miatt. Ha pedig a biztosított vagy orvosa drágább gyógyeljárásokat alkalmaz, mint ha nem lenne biztosítva, akkor *ex post* erkölcsi kockázatról beszélnek;[14]

– *aszimmetrikus a biztosító és az orvos közötti tájékoztatás is:* a biztosító számára ismeretlen a különböző gyógyeljárások hatékonysága, nem tudja összehasonlítani azok költségvonzatát és eredményességét. Nem tudja megfigyelni és mérni, hogy az általa alkalmazott vagy finanszírozott orvosok mekkora erőfeszítéseket tesznek a leghatékonyabb és költségkímélőbb eljárások alkalmazására.

Állami beavatkozásra többek között azért is szükség van, mert egy liberalizált egészségügyi piac nem tudja az externáliákat figyelembe venni, illetve a közérdeknek megfelelően kezelni. A betegségek általában – a fertőző betegségek különösképpen – nemcsak a beteg kockázatai, „extern" hatásuk is van. Ezért kell kötelezően előírni oltásokat, eltiltani mérgeket és kábítószereket, ingyenessé tenni bizonyos eljárásokat vagy orvosságokat, és erősen megadóztatni az egészségre káros cikkeket. Állami intézményeknek kell gondoskodni a közegészségügyi előírások betartásáról, az egészségügyi oktatás minőségi követelményeiről, és végül törvényileg kell előírni a kötelező egészségügyi biztosítást.

Az egészségügyi kérdésekkel foglalkozó francia közgazdászok hangsúlyozzák, hogy ezen a piacon gyakran nem érvényesül a szereplők atomizáltsága, ezért gyakran monopol-, vagy oligopolhelyzet alakul ki. Egyes betegségfajtáknál a specializált orvosi tudás korlátozottsága vagy a költséges berendezések ritkasága, másutt a területi ellátás korlátai következtében alakulnak ki a kínálat terén kvázimonopoliumok. Ilyen esetekben a verseny nem, vagy csak korlátozottan tud érvényesülni, nemoptimális egyensúly alakul ki,

[14] Számos francia vizsgálat is alátámasztotta e téren azt, hogy az *erkölcsi kockázat* költséghatása jelentős, lásd például *Manning és szerzőtársai* [1987].

és egyes orvosok járadékra tesznek szert, ami érdekelté teszi őket a verseny kialakulásának megakadályozásában.

Az állami szerepvállalást a nyugat-európai demokratikus társadalmakban a méltányosság (*equity* vagy *fairness*) elvének általános elfogadottsága is szükségessé teszi. Gyakran hangsúlyozzák, hogy „az egészségügy életbevágó kérdés" vagy hogy „az egészségnek nincs ára", ami mutatja, hogy a társadalom tagjainak nagy része az egészség megőrzésének vagy visszaszerzésének kérdését hajlandó a gazdasági megfontolások fölé vagy elé helyezni. Ehhez hasonlóan általánosan elfogadott elv, hogy mindenkinek, a jövedelmi különbségektől függetlenül, egyenlőképpen hozzá kellene jutnia a gyógyulás lehetőségeihez, és ezért a közösségnek kell magára vállalnia a hátrányos helyzetűek kezelési költségeit, illetve azokét, akiknek a gyógyítása rendkívül költséges. A méltányosság elvének felelnek meg az állami költségvetésből vagy kötelezően előírt biztosításokból fedezett egészségügyi rendszerek, amelyek mind valamiféle jövedelemátcsoportosítást hajtanak végre.

Amint eltér egy rendszerben az egyéni járulékfizetés a kockázat várható nagyságától, jövedelemátcsoportosítás keletkezik. A redisztribúció többirányú: kockázatfajták között, generációk között, jövedelemszintek között és családnagyságok között megy végbe jövedelemátcsoportosítás. Ezek hatása a különböző egészségügyi biztosítási rendszerektől függően igen eltérő: az adókból fedezett biztosítási rendszerekben a redisztribúció erősebb, mint a járadékokon, illetve magánbiztosításokon nyugvó rendszerekben. Ez természetesen nemcsak a járulékok fizetésére, hanem a költségek megoszlására is vonatkozik: például amennyiben a legszegényebb rétegek morbiditása magasabb, mint a magasabb jövedelműeké, gyógyításukra is többet fordítnak. Másrészt amennyiben a jobb módúak többet törődnek a saját egészségük megóvásával és igényesebbek a gyógyítás minőségével kapcsolatban, annyiban nagyobb költséghányad jut rájuk az átlagosnál.

A legtöbbet vitatott kérdés e téren Franciaországban az, hogy miként lehet az államilag előírt és szabályozott, mindenkire kiterjedő egészségügyi biztosítási rendszert olyan ösztönző és versenyeztető mechanizmusokkal továbbfejleszteni, hogy a hatékonysága növekedjen és a költségei csökkenjenek. Az egyik ilyen lehetőség a „fiktív verseny" bevezetése, például egyes betegségfajtákra vagy eljárásokra egységes ár megállapítása, ami a kórházakat vagy az orvosokat versenyhelyzetbe hozná, anélkül hogy tényleges piac jönne létre. Ennek, mint kiderült, az az előnye, hogy a költségeket lecsökkenti ahhoz képest, mint amikor azokat utólag, korlátozás nélkül fedezik, viszont az a veszélye, hogy átminősítik (drágább fajtájúvá) a betegségeket, vagy a költségeket a gyógyítás minőségének rontásával csökkentik.[15] Továbbá ez a rendszer csak akkor tud működni, ha a kórházak költségvetési korlátja kemény, és a veszteséges intézményeket ténylegesen fenyegeti a csőd vagy bezárás veszélye, ami nem is mindig biztosítható, nem is mindig kívánatos.

A francia egészségügyi biztosítási rendszer úgy jellemezhető, hogy az nem teljesen liberális, nem teljesen központosított, és több eltérő cél kielégítését próbálja összehangolni: a szabad orvosválasztást, a betegellátás finanszírozását, a döntések decentralizálását, bizonyos árak és mennyiségek központi előírását és a terhek méltányos elosztását a társadalom különböző rétegei között. Ennek megfelelően a kórházi ellátás túlnyomó részét, és azon belül is a súlyos vagy elhúzódó eseteket és a nagy műtéteket teljes egészében a kötelező biztosítás finanszírozza. A könnyebb és egyszerűbb kezelések egy részének háziorvosi ellátásában a magánpraxisnak jelentősebb a szerepe, de az egészségügyi összes kiadások 74 százalékát az állam vagy a biztosítók fedezték 1994-ben. A fennma-

[15] Ezek a jelenségek rendkívül hasonlítanak a szocialista gazdaságokban jól ismert burkolt áremelési és minőségrontási törekvésekhez.

radó 26 százalék egy részét a családok, másik részét a magánbiztosítások fedezték. A lakosság túlnyomó többsége, mintegy 83 százaléka köt kiegészítő egészségügyi biztosítást. A kiegészítő biztosítások piacán nagy a verseny, mind az árakban, mind a fedezet mértékében igen sokféle ajánlat között lehet választani. Ezek nagy része az egyéni kockázatokhoz igazodó járulékmegállapítás helyett, a nagyobb csoportok közötti kockázatmegosztást vállalják.

A kórházak egyharmadát, de a kórházi ágyak kétharmadát kezeli az állam. Ezek a technikailag legfejlettebb kórházak, itt biztosítják a sürgősségi és ügyeleti ellátást, továbbá az orvosképzést és a kutatást is. A háziorvosok legnagyobb része magánpraxist folytat, de megállapodást köt valamelyik biztosítóval, szabadon kezdhet praktizálni, a beteg szabadon választhat orvost, és az orvos szabadon írhat fel receptet. Honoráriuma a kezelések fajtájától és számától függ.

A francia egészségügyi rendszer elemzői, miközben rámutatnak az egészség jelentős javulásának kétségtelen jeleire, számos súlyos fogyatékosságot, alacsony hatékonyságot és pazarlást tártak fel (lásd például: *Béraud* [1992], *Teulade* [1989]). A pazarlásokról megállapították, hogy azok nemcsak a felesleges költségeik miatt, hanem sokszor – például a túlzott gyógyszerfogyasztás miatt – még egészségügyi szempontból is károsak. *Béraud* [1992] becslése szerint az egészségügyi kiadásoknak mintegy 20 százaléka felesleges. A francia rendszer szabályozásának hiányosságait két csoportba lehet sorolni.

1. *Az állam és az egészségbiztosítás között tisztázatlanok a feladatok és a felelősségek*, ami rendszeresen újrakeletkező konfliktusokat idéz elő. A kormány felelős az egészségügyi rendszer pénzügyi egyensúlyáért, ő állapítja meg a járulékokat és a térítéseket, de ugyanakkor nem avatkozik be közvetlenül az intézmények irányításába, ami a szociális partnerek (a munkaadók és a munkavállalók képviselőinek) feladata. Nem vesz részt az orvosszervezetekkel való tárgyalásokban és megállapodásokban. Az állami kórházakat közvetlenül irányítja, miközben a kezelés más területei a biztosításra tartoznak.

2. Az egészségügyi rendszer irányításának nehézségei részben *az információs rendszer hiányosságaira* vezethetők vissza. Az információk sok helyről származnak, eltérő módon gyűjtik össze és kategorizálják azokat, nagyrészt alkalmatlanok a szabályozás céljaira. Rendszerint megállapíthatatlanok az egyes betegségfajták gyógyításának költségei vagy az egyes betegcsoportokra jutó térítések mértéke.

Mindezek következtében igen nehéz a rendszert irányítani is, és a tevékenységét értékelni és ellenőrizni is. Egyesek szerint ez nem véletlen, az orvosok nem is akarják, hogy őket kontrollálni, tevékenységüket elemezni, mérni és értékelni lehessen. Ezért tartják az információs rendszer megjavítását, átláthatóvá tételét többen (például: *Bloch-Ricordeau* [1996]) az egész egészségügyi biztosítási rendszer javítása kulcskérdésének.

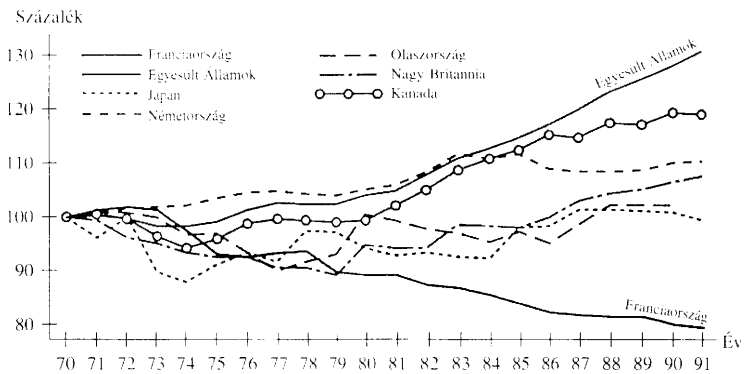
A francia biztosítási rendszer bajai már évtizedek óta napvilágra kerültek és azóta számos reformkísérlet történt, melyek a szabályozás javításával a költségek csökkentésére irányultak. Így az ármegállapítás, a kínálatszabályozás és a felelősségnövelés reformjaival kísérleteztek, melyekről utólag azt állapították meg, hogy nagyrészt sikertelenek maradtak.

Mivel a biztosító korlátozás nélkül téríti a kezelési költségeket,[16] továbbá a betegtől nagyrészt független a kereslet, és a verseny nem játszik számottevő szerepet – az egészségügyi szolgáltatások árait kontrollálni kell. Az állami árszabályozás igyekezett az árakat alacsonyan tartani, aminek az lett a következménye, hogy az orvosok és a kórházak a szolgáltatások mennyiségét igyekeztek növelni, hogy a kívánatosnak tartott jövedelmi szintet elérjék. Nőtt a gyógyszerfogyasztás, a vizsgálatok, a műtétek, a kórházban töltött

[16] Ez természetesen csak a biztosítóval kötött megállapodás keretei között történik, ezenkívül az orvosok vagy magánklinikák kérhetnek magasabb árakat is.

napok és a specialistákkal való konzultációk száma. 1980 és 1994 között az egy lakosra jutó kezelések száma 3,5-ről 4,9-re emelkedett. A gyógyszerárakat különös szigorral ellenőrizték és – az OECD vizsgálata szerint (*2. ábra*) – az áremelkedés alacsonyabb volt, mint más fejlett országokban (*Lecomte–Paris* [1992]). Ennek hatására a francia gyógyszerárak alacsonyabbak a német vagy olasz áraknál. Ezzel szemben – vagy éppen emiatt – a fogyasztás mennyisége rendkívül megnőtt: a gyógyszergyárak úgy alkalmazkodtak az alacsonyabb fix árakhoz, hogy sokkal többet költöttek reklámra és nagyobb erőfeszítéseket tettek a terjesztés növelésére, mint más országokban. 1992-ben az árupropaganda és ügynökölés a francia gyógyszergyárak árbevételének 14 százalékát tette ki, ami magasabb volt a kutatás és fejlesztés ráfordításainál. A gyógyszerlobby arra panaszkodik, hogy az árrögzítés következtében alacsony az ágazat nyeresége, ami rontja a francia gyógyszerexport versenyképességét.

2. ábra
Az egészségügyi szolgáltatások árindexe
(1970=100)



Forrás: OECD [1993].

Megkísérelték központilag tervezni és szabályozni az egészségügy legköltségesebb ágazatát, a kórházak számát és felszereltségét. Az alkalmazott eszközök és a szakértelem hiánya miatt azonban ezek a kísérletek is csődöt vallottak, nem sikerült a területi különbségeket sem csökkenteni, és a rendszer túl merevnek bizonyult a műtéti és gyógykezelési változásokhoz való rugalmas alkalmazkodás szempontjából. A kórházban töltött idő csökkenésével felesleges kapacitások jöttek létre, ezért kórházi osztályok bezárását írták elő központilag, ez azonban nem csökkentette a költségeket a várt mértékben.

Az egészségügy szereplőinek felelősségnövelésére irányuló kísérletek sem jártak sok sikerrel. A szolgáltatások fogyasztásának korlátozását kívánta szolgálni, hogy a költségek egy részét a betegek viselik. Mivel azonban ezeket a többletköltségeket az esetek többségében a kiegészítő biztosítások átvállalták, ez sem járt a fogyasztás visszafogásával, csak azzal, hogy az alapbiztosításnak nem kellett a teljes költséget fedeznie. Eredménytelennek tartják azokat az erőfeszítéseket is, hogy az orvosok képviseleteivel rendszeresen „nemzeti megállapodásokat" kötöttek, amelyekben leszögezték, hogy az orvosok a leginkább költségkímélő eljárásokat választják és csak a legszükségesebb orvosságokat írják fel. Megfelelő információk és ellenőrzés hiányában természetesen nem lehetett szankcionálni ezeknek a megállapodásoknak a megsértését, így azok nagyrészt holt betűk maradtak.

A francia egészségügyi rendszert sokan bírálják amiatt, hogy a betegeknek meg kell előlegezniük a házi- vagy szakorvosi kezelések és az orvosságok költségeit, amelyeket részben vagy egészben csak utólag térít meg a biztosító. Ez ugyanis hátrányos helyzetbe hozza azokat, akiknek nincsenek tartalékaik, ezért sok alacsony jövedelmű beteg elhanyagolja egészségének kellő ápolását. Az utóbbi időben a társadalom egyes rétegeinek elszegényedésével megfigyelhetően nőtt azoknak a száma, akik nem tudták (vagy akarták) megelőlegezni a költségeket. Az, hogy a betegellátás szabályozásának ez a vonása milyen súlyos következményekkel jár, csak az utóbbi időben került nyilvánosságra.[17] A Médecin du monde elnevezésű szervezet ingyenes kezelést nyújtó rendelőintézeteit tavaly, minden eddiginél több, 40 ezer esetben keresték fel a szegények és a hajléktalanok. Meglepően magas volt köztük a fiatalok aránya: a betegek több mint a fele harminc év alatti volt, kétharmaduk szociális segélyből vagy egyéb támogatásból tartotta el magát, és csak egynegyedük rendelkezett állandó lakóhellyel. Nagy részük csak véletlenül szerzett tudomást az ingyenes kezelés lehetőségeiről, feltételezhető, hogy még nagyobb azoknak a száma, akik nem jutnak ilyen kezeléshez. Őket is az egészségügyi biztosítási rendszer áldozatai közé lehet számítani.

1995-ben a kormány a korábbiaknál nagyobb mérvű reformok bevezetését határozta el (*Matignon* [1995]).Célul tűzték ki a pénzügyi egyensúly megteremtését, az intézményi rendszer és a biztosítási szervezetek átalakítását, a kórházi irányítás és a járóbeteg-ellátás reformját. Világosabbá és egyértelműbbé kívánták tenni a hatásköröket és felelősségeket, szerződéses alapra helyezni az állam és a biztosítók, a kórházak és a biztosítók, a biztosítók és az egészségügyi érdekképviseletek, valamint a biztosítók és a helyi önkormányzatok kapcsolatait. Célul tűzték ki a sokféle biztosító fokozatos összevonását és egységesítését, továbbá azt, hogy az egészségügyi biztosítás az ország minden lakosára kiterjedjen. Új eljárásokat keresnek a pazarlás megszüntetése, az információk egységesebbé és használhatóbbá tétele érdekében. A reform liberális kritikusai arra mutatnak rá, hogy a kormány elképzelései teljesen etatisták, a centralizálás növelésétől, az állami szabályozás és ellenőrzés szigorításától és nem a piaci elemek és a verseny bevezetésétől várják a javulást.

A reform egyik erősen vitatott intézkedése az lett volna, hogy a betegek csak a háziorvos beutalásával mehessenek a szakorvosokhoz. Ez azonban a szakorvosok éles ellenállásába ütközött, és mivel az általános orvosok és a szakorvosok külön kamarába szerveződtek, a szakorvosok érdekképviselete megakadályozta ennek általános bevezetését. A szakértők nem egységesek annak megítélésében, hogy egy ilyen intézkedés valóban költségmegtakarítással jár-e, mivel a szakorvosok esetleg felesleges vizitjeinek csökkenését ellensúlyozhatja a háziorvosoknál tett látogatások számának emelkedése. Az viszont kétségtelen, hogy csökkentené a szakorvosok jövedelmét, és növelné a háziorvosokét.

Franciaországban az egészségügy reformjaival kapcsolatban nem merül fel még a korábban kormányzó jobbközép politikai körökben sem az, hogy a fennálló biztosítási rendszert privatizálni kellene. A reformjavaslatok mind azon alapulnak, hogy a jó minőségű kezelésnek mindenkire ki kell terjednie, „a minőség kérdése nem vitatható" – jelentette ki 1995-ben a miniszterelnök. Ezért a jövedelemátcsoportosításon alapuló biztosítási rendszer minden bizonnyal fennmarad, és az egyenlőség jelszavát ma is zászlaján hordó francia republikanizmus etikailag sem tartja elfogadhatónak e téren a szolidaritás felmondását. Az egészségügyi ellátásnak azok a redisztribúciós elvei és gyakorlata, amelyek egészségügyiköltség-átcsoportosításokat hajtanak végre a kisebb vagy nagyobb gondozásra szorulók között, a különböző szintű jövedelmi csoportok között, a családnagyságok eltérései között, illetve generációk között, fenn fog maradni. Sőt várható, hogy e téren az

[17] Lásd Le nombre de personnes exclues des soins ne cesse d'augmenter. *Le Monde*, 1996. november 13.

egyenlősítés erősödik azzal, hogy a különböző szakmai egészségpénztárakat egységesítik vagy legalábbis közelítik egymáshoz, hasonlóvá téve a járulékok és juttatások arányát.

A fogyasztói felelősség fokozása érdekében foglalkoznak azzal a javaslattal, hogy eltiltsák a kiegészítő biztosítások számára a teljes költségtérítést, vagyis hogy kötelezővé tegyék, hogy a költségek egy részét a betegek viseljék. Az egészségügy pénzügyi egyensúlyának megteremtése érdekében javasolják, hogy a járulékfizetést jelentősen - az adófizetésekhez hasonlóan - alakítsák át és terjesszék ki. Azáltal, hogy az egészségügyi biztosításba az egész társadalmat bevonták, elvesztette a létjogosultságát az, hogy csak a bérből élők fizetnek járulékot. Hangsúlyozzák, hogy akik legjobban rászorulnak az egészségügyi szolgáltatásokra, nem dolgoznak. Másrészt a térítési rendszer átalakítását is javasolják: eltérő térítést fizetnének a nagy és kis kockázatok esetében, csak a hatékony kezeléseket térítenék és az önként vállalt kockázatok (például dohányzás, alkohol, kábítószerek) okozta kezeléseket nem, vagy nem teljesen térítenék.

Sokan vélik úgy, hogy a francia egészségügyi rendszerben azért sem lehet radikálisabb változásokra számítani, mert rendkívül erős lobbyk alakultak ki, melyeknek nem fűződik érdekük nagyobb változásokhoz. A két nagy orvoskamara ugyan vitathat olyan kérdéseket, amelyben eltérnek az érdekeik, de igen erőteljesen együtt védelmezik a magánpraxis–államilag garantált piac együttesét és a viszonylag magas jövedelmeket. Politikailag konzervatív beállítottságúak ugyan, de élesen ellenzik a piaci viszonyok, a verseny bevezetését vagy az önkéntes magánbiztosítási rendszer kiterjesztését. Figyelemreméltó jelenség, hogy az orvoskamarák felismerték a politikai hatalomban való részesedés jelentőségét, sok parlamenti képviselőjük van és igen befolyásosak - különösen vidéken - a választási kampányok során. Ezért a törvényhozásban meg tudnak akadályozni minden olyan intézkedést, ami sérthetné az érdekeiket. A változásokkal való szembenállásukat az is motiválja, hogy attól tartanak: véget ér az „aranykor", az egészségügyi költségek - és azon belül az ő jövedelmeik - növekedése nem fog folytatódni, és a radikálisabb változások, a privatizáció vagy a verseny bevezetése - szerintük - „katasztrofális" helyzetbe hozhatja sokukat.

A másik legerősebb lobby az egészségügyi pénztárak vezetői - nagyrészt mai vagy korábbi szakszervezeti vezetők -, akik ugyancsak elleneznek minden lényeges változást. Hatalmas vagyon felett és nagy jövedelmekkel, privilégiumokkal rendelkeznek. A különféle egészségügyi pénztárak magánvállalkozások és a biztosítottak közös tulajdonában vannak ugyan, valójában azonban a „tulajdonosoknak" kevés beleszólásuk van az ügyekbe, és egy sajátos apparatcsikuralom jellemzi ezeket az intézményeket. A karrier különös fajtája ez Franciaországban, mert ezen az úton igen befolyásos pozíciókba lehet jutni jelentősebb képzettség, vagyon vagy állami összeköttetések nélkül. Nem csoda, hogy akik ilyen helyzetbe kerültek, azt mindenképpen védeni próbálják és ellenállnak a privatizálásnak, vagy a verseny bevezetésének.

Két kisebb erejű lobbyként írják le a gyógyszerészek és a gyógyszergyárak érdekszervezeteit. Az utóbbi meglepőnek látszik, és azzal magyarázzák, hogy a sajtó éveken át olyan erős kampányt folytatott a gyógyszergyárak csalásai, áremelési kísérletei és erőszakos marketingje ellen, hogy most jobbnak látják, ha visszafogottabban és csak a háttérben próbálják érvényesíteni az érdekeiket. A három nagy erejű és két kisebb erejű lobbyval szemben a betegeknek nincs számottevő erejű érdekszervezetük, ezért nem is tudnak közvetlenül részt venni és beavatkozni az egészségügyi törvényhozás és szabályozás alakításába. Jó példája ez a „kollektív választás" elmélet megállapításának, hogy a jól szervezett kisebbségek érdekei győznek a szervezetlen többséggel szemben (*Olson* [1987]).

Az egészségbiztosítás finanszírozásának nehézségei és esetleges ellehetetlenülése annak a következménye, hogy az egészségügyi üzlet, az orvosok és bizonyos mértékig a biztosítottak érdekei a költségek növelésében egybeesnek. Eddig sem a biztosítók, sem

az állami szervek nem jelentettek komoly ellensúlyt ezzel a nyomással szemben. Nyitva van a kérdés, hogy lehet-e és kell-e ezen változtatni, vagy az adók és járadékok emelésével továbbra is fenntartható lesz-e az orvosok magas jövedelme és az egészségügyi rendszer költségeinek további emelkedése.

Néhány tanulság

Az általam megkérdezett francia szakértők, akik a jóléti rendszerek reformjával és kutatásával foglalkoznak, igen kritikusan szemlélik saját intézményeiket, és gyakran figyelmeztettek: nehogy példát vegyünk a francia rendszerről, egyáltalán nem tartják azt követendő példának. Ennek ellenére azért - úgy vélem - levonható néhány általánosítható tanulság a francia jóléti rendszer áttekintése nyomán a magyar reformok és viták számára.

1. *Nincs jó rendszer*, csak jobb és rosszabb jóléti rendszer van, rendszerint, ami az egyik fontos szempont szerint jobb, az a másik szempontjából rosszabb. Igen különböző és gyakran egymásnak ellentmondó értékek, elvek és érdekek összeegyeztetésére van szükség, és az így kialakuló kompromisszumok sosem tökéletesek. Ezért mindig az előnyök és hátrányok összevetésével, átváltásokkal (*trade off*) kell számolni a különböző rendszerek vagy szabályozási alternatívák kapcsán.

2. *Nem racionális megfontolások* alapján mennek végbe a változások, mint ahogy a jelenlegi rendszerek sem racionálisan alakultak ki. A különböző társadalmi csoportok érdekei és erőviszonyai a döntő tényezők, miközben a különböző érdekeket képviselők felhasználnak racionális érveket is és rendszerint a köz javaként tüntetik fel azt, amit szeretnének elérni.

3. *A változások a korábbi utat követve* (*path dependent*) mennek végbe, nem lehet arra számítani, hogy egy másutt kialakult rendszert sikeresen ültessenek át új környezetbe. A jóléti rendszerek tekintetében Európa nagyon más úton fejlődött, mint például az Egyesült Államok vagy az ázsiai országok, és a változások csak a múltbeli fejlődés talaján épülve alakulhatnak át. Ebből a szempontból különösen az európai jóléti rendszerek „életre szóló" szabályozásának sajátosságait kell kiemelni, amiről - úgy látszik - az európai országok lakosságának nagy része nem kíván lemondani.

4. *Intézményesített kompromisszumok* nyomán alakultak ki az európai jóléti rendszerek, és lényeges megváltoztatásuk is feltehetően csak újabb intézményesített kompromisszumok útján történhet. A reformok szinte minden területen szükségessé váltak, de azok végrehajtása csak az érdekeltekkel együtt, hosszas tárgyalások és egyezkedések útján vezet valószínűleg sikerre. Ezért téves a jóléti rendszerek átalakítását akár finanszírozástechnikai kérdésre, akár a biztosítási és a szolidaritási elvek érvényesülési arányainak átalakítására leegyszerűsíteni, ebben a tekintetben, úgy látszik, egy új „társadalmi szerződés" megkötésére van szükség.

5. *A jóléti intézmények mögött erős érdekszerveződések állnak,* a változások iránya, terjedelme és sebessége nagyrészt az ő érdekeiktől, konfliktusaiktól és kiegyezéseiktől függ, továbbá attól, hogy velük szemben milyen társadalmi erőket sikerül mozgósítani. Az illetékes állami szervek is néha lobbyként működnek, máskor az érdekszervezetek közötti egyezkedéseket segítik vagy döntőbíráskodnak. Az egyes területek erős lobbyjaival szemben csak erős társadalmi támogatottságra támaszkodó politikai akarattal lehet reformokat végrehajtani.

6. Fontos, hogy a jóléti rendszerek a *méltányosság* elvén alapuljanak, átalakítást is a lakosság nagy része méltányosnak érezze. A társadalombiztosítási rendszerek kialakulása is olyan módon történt, amit a lakosság nagy többsége méltányosnak tartott. Ettől sem

nem lehet, sem nem szabad eltérni, úgy kell fejleszteni az intézményeket, hogy a többség méltányosnak érezze és fogadja el. Azt hiszem, ennek az elvnek a betartása különösen fontossá válik a piacgazdaságra való átmenet idején, amikor sem a privatizációt, sem a kárpótlást, sem a régi politikai vezető réteg le-, illetve le nem váltását nem lehet úgy végrehajtani, hogy azt a lakosság túlnyomó része méltányosnak és igazságosnak tartsa. Ha ilyen helyzetben a jóléti intézményeket is úgy alakítják át, hogy azt sokan méltánytalannak tartják, akkor az a társadalom stabilitását veszélyeztetheti, és a demagóg szélsőségesek számára kedvező helyzetet teremthet.

7. *A társadalom szétszakadásának* nagy a veszélye és elég nagy a valószínűsége. Lehet, hogy két részre szakad szét: egy lesüllyedő alsó rétegre és egy emelkedő közép-, illetve felső rétegre, de az is lehet, hogy háromra, amikor a lesüllyedő alsó és stagnáló középrétegek mellett emelkedik fel egy újgazdag réteg. A jóléti intézmények a társadalomban működő erős egalitárius és kohéziós igénynek felelnek meg, azt szolgálják. A változások irányától és a kialakuló új intézményi, szabályozási formáktól sok függ: elősegíti vagy akadályozza-e a társadalom szétszakadását.

Hivatkozások

Aglietta, M.–Brender, A. [1984]: Métamorphose de la societé salariale. Calmann-Lévy, Párizs.

André, Ch. [1995]: État providence et compromis institutionnlisés, Des origines a la crise contemporaine. Megjelent: *Boyer, R.–Saillard, Y.* (szerk.) [1995]: La régulation, l'état des savoirs. La Découverte, Párizs.

André, Ch. [1996]: Protection sociale et systemes de retraite, une comparaison Franco-Allemagne.MIRE Rencotres et Recherches. Párizs.

André, C.–Saillard, Y. [1992]: La transformation des systemes de retraite dans les douze pays de la Communauté. Solidarité Santé, Études Statistique. No. 3. Párizs.

André, C.–Saillard, Y. [1994]: Il dibattito sulla riforma del sistema francese delle pensioni di vecchiaia. Megjelent: *De Cecco, M–Pizzuti, R.*: La politica previdenziale in Europa. Il Mulino, Bologna.

Baby, J. [1993]: Retraites: les produits d'aujourd'hui et de demain. Banque, No. 542.

Barbier, J-C.–Nadel, H. [1996]: L'évolution des systemes de protection sociale en Europe. Revue Francaise des Affaires Sociales. No. 1. 25–55. o.

Béraud, L. [1992]: La sécu c'est bien, en abuser ca craint. Rapport du service médicale de la CNAMTS. Párizs.

Blanchet, D. [1996]: La référence assurantielle en matiere de protection sociale: apports et limites. Économie et Statistique. No. 1–2.

Bloch, L.–Ricordeau, P. [1996]: La régulation du systeme de santé en France. Revue Francaise d'Économie. No. 1.

Bonnici, B. [1992]: L'hopital: l'enjeux politiques et réalité économiques. Les Etudes de la Documentation Francaise.

Cases, C.–Saunier, J-M.–Volovitch, P. [1996]: Solidaité santé – Études statistiques. La Documentation Francaise.

Caussat, L. [1993]: Dépenses médicales et couvertures sociales. Economie et Statistique. No. 265.

Caussat, L. [1994]: La politique francaise en matiere de retraite. Regard sur l'actualité. La Documentation Francaise.

Comissariat Générale du Plan [1995]: Perspective a long terme des retraites. La Documentation Francaise. Párizs.

Comission des Comptes et des Budgets Economiques de la Nation [1995]: Dossier Santé. Ministere de l'Économie et des Finances. Párizs

Delorme, R.–André, Ch. [1983]: L'État et l'économie. Seuil, Párizs.

Donzelot, J. [1986]: L'État providence. Fayard, Párizs.

ESPING-ANDERSEN, G. [1990]: The three worlds of welfare capitalism. Polity Press. Cambridge.
GOUVERNEMENT FRANCAIS [1991]: Livre blanc sur les retraite. La Ducumentation Francaise.
Guibert, B. [1989]: Le capital symbolique. Économie et Societé. No. 11.
HATZFELD, H. [1971]: Du paupérisme a la sécurité sociale (1850–1940). A. Colin, Párizs.
HUBER, E.–RAGIN, C.–STEPHENS, J. D. [1993]: Social democracy, christian democracy, constitutional structure and the welfare state. American Journal of Sociology. 3.
KORPI, W. [1985]: Power resources approach versus action and conflict. Sociological Theory. 3/2.
KORPI, W. [1989]: Power, politics and state autonomy in the development of social citizenship. American Sociological Review. 54/3.
KORPI, W. [1995]: Un état-providence contesté et fragmenté. Revue Francaise de Science Politique. No. 4.
LECOMTE, T.–PARIS, V. [1992]: Consommation de pharmacie en Europe. Rapport CREDES, No. 1048. Párizs.
LATTES, G. [1996]: La protection sociale: entre partage des risques et partage des revenues. Économie et Statistique. No. 1-2.
LE PEN [1996]: La politique de santé. (Kézirat).
LECA, J.–PALIER, B. [1995]: Protection sciale. L'interet d'une analyse politique. Revue Francaise de Science Politique. No. 4.
LEGROS, F. [1996]: Neutalité actuarielle et propriétés redistributives des systemes de retraite. Économie et Statistique. No. 1-2.
MANNING, W. G.ÉS SZERZŐTÁRSAI [1987]: Health Isurance and the Demand for Medical Care: Evidence from Randomized Experiment. American Economic Review. No. 3.
MATIGNON [1995]: La réforme de la protection sociale. Matignon, No. 491.
MARSHALL, T. H. [1954]: Class, citizenship and social development. Doubleday, New York.
MOUGEOT, M.[1994]: Systemes de santé et concurence. Economica, No. 3.
OECD [1993]: OECD Heath Systems. Health Policy Studies, No. 3. Párizs.
OECD [1994]: Economic survey of France (1993/1994). Párizs.
OECD [1995]: Economic survey of France (1994/1995). Párizs.
OECD [1996]: Aging and pension expenditure prospects in the Western world. European Economy. No. 3. Párizs.
OLSON, M. [1987]: Nemzetek felemelkedése és hanyatlása. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó. Budapest.
OXLEY, H.–MACFARLAN, M. [1996]: Réforme des systemes de santé: maitriser les dépenses et accroitre l'efficience. Revue économique de l'OECD. No. 24.
PALIER, B.–BONOLI, G. [1995]: Entre Bismarck et Beveridge. „Crises" de la sécurité sociale et politique(s). Revue Francaise de Science Politique. No. 4.
ROCHET, J-C. [1996]: Le atout et les limites des systemes publics d'assurance maladie. Revue Francaise d'Économie. No. 1.
ROSANVALLON, P. [1981]: La crise de l'État providence. Seuil, Párizs.
ROSANVALLON, P. [1995]: La nouvelle question sociale. Seuil, Párizs.
SAILLARD, Y. [1995]: La régulation, l'état des savoir. La Découverte, Párizs.
SOUBIE, R.–PORTOS, J. L.–PRIEUR, CH. [1994]: Livre blanc sur le systeme de santé et d'assurance maladie. La documentation Francaise. Párizs.
TEULADE, R. [1989]: Rapport de la comission protection sociale de X-ieme plan. Commissariat générale au plan. Párizs.

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. május (479–493. o.)

JOHN S. EARLE–TELEGDY ÁLMOS

A romániai tömeges privatizációs program eredményei

Első kísérleti elemzés

A cikk a romániai úgynevezett tömeges privatizációs program (tpp) helyét elemzi a román privatizáció folyamatában és hatását a romániai vállalatokra. Csak kevés információt tettek nyilvánossá a program eredményeiről. Becslések szerint a tömeges privatizáció keretében az állami tulajdonnak csak 5,5 százaléka került magánkézbe, s erősen szétszórt tulajdonszerkezet alakult ki. A szerzők bemutatják a román privatizáció történetét 1990 óta, összehasonlítják a tpp-t más tömeges privatizációs programokkal, és elemzik a tpp hatását a vállalatvezetés struktúrájára és átszervezésére.

1995–1996-ban – az akkori román kormány hatalmának utolsó másfél évében – hajtották végre a romániai *tömeges privatizációs programot* (tpp), amelynek egyik legfurcsább jellemvonása az információ teljes hiánya volt: mekkora részét privatizálták a programban részt vevő vállalatoknak, mennyit tartott meg az állam, és mennyit kezel jelenleg az öt – sem nem privát, sem nem állami – úgynevezett privát vagyonalap. Mivel a program különlegesen bonyolult (az egyik legátláthatatlanabb a kelet-európai privatizációs programokból), lehetséges, hogy az információ szinte teljes hiányának ez a magyarázata. A program már az eredeti elképzelések szerint sem garantálta a részt vevő vállalatok privatizálását. A kialakuló tulajdonstruktúra és a magánkézbe került részvények mennyisége egy sajátos allokációs mechanizmustól függött, valamint a román állampolgárok koordinálatlan, információs vákuumban hozott döntéseitől, amelyek – eltérően a kelet-európai országokétól – nélkülözték a befektetőtársaságok és más privatizációs közvetítők segítségét.

Mind politikai, mind gazdasági okokból szükség van a tömeges privatizációs program eredményeinek nyilvánossá tételére. Egyrészt egy demokratikus állam polgárainak alapvető joguk, hogy megismerhessék a nagy gazdasági programok eredményeit. Másrészt mind a külföldi, mind a hazai befektetők ezen információk alapján hozzák meg döntéseiket. A befektetők támogatása nélkül a program egyik célja – a pénzügyi piacok kialakulásának ösztönzése – nem valósítható meg.

A romániai privatizáció rövid története

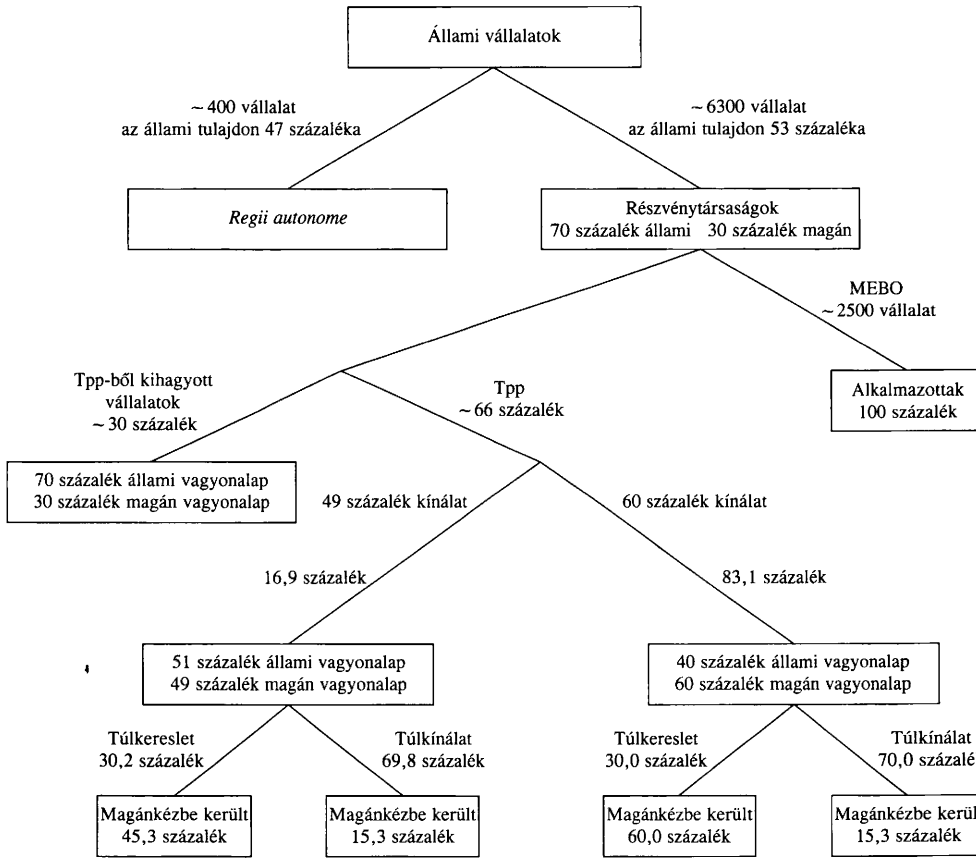
Először felvázoljuk a tömeges romániai privatizációs programot megelőző privatizációs politikát.[1] Az *1. ábra* összegzi a privatizáció útjait, amelyet a különböző vállalatcsoportok követtek 1990 és 1997 között.

Az első esemény a romániai privatizáció történetében a vállalatreorganizációs törvény

[1] *Earle–Sapatoru* [1993], [1994] tárgyalja a romániai privatizáció fejleményeit 1990 és 1993 között.

John S. Earle Közép-európai Egyetem (CEU), Stockholm Institute for Transitional Economics.
Telegdy Álmos Közép-európai Egyetem (CEU) és Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem.

1. ábra
A romániai privatizációs folyamat útjai



Megjegyzés: Az ábrán csak az 1996-ig alkalmazott fő privatizációs módszereket mutatjuk be. A kis privatizáció (üzletek eladása) és néhány nagyobb vállalaté nincs feltüntetve.

Az ábrán levő százalékok a különböző privatizációs utakat követő vállalatok arányát jelzik, ha másképp nincs feltüntetve.

becikkelyezése volt 1990-ben. A törvény az állami tulajdonú vállalatokat két csoportba osztotta (*1. ábra*), és megváltoztatta ezek jogállását. Az első csoportot azok a vállalatok alkották, amelyeket hosszú távon állami tulajdonban kívántak tartani. Ezeket állami monopóliumnak, *regii autonome*-nak nevezték el. A *regii autonome*-ok a törvénynek megfelelően részint a gazdaság stratégiai ágazataihoz tartozó vállalatok, részint más, „a kormány által meghatározott tevékenységi körhöz tartozók" (2. paragrafus). Habár nincsenek sokan, a *regii autonome*-ok általában nagyvállalatok. Együttesen a romániai gazdaság óriási részét teszik ki, egy hivatalos felmérés szerint az állami tulajdonban levő vállalatok portfóliójának 47 százalékát (*Román Fejlesztési Alap* [1997]). A többi állami tulajdonban levő vállalat *részvénytársasággá* alakult át. Ezek a kezdetben 100 százalékban állami tulajdonú társaságok jogosultak privatizációra.

Az 1991-ben meghozott privatizációs törvény megváltoztatta az privatizációra jogosult

vállalatok tulajdonszerkezetét. A törvény elsősorban nem a privatizáció módjáról, inkább tulajdonosi intézmények megalakításáról rendelkezett. Ezek a szervezetek az *Állami Vagyonalap* és az öt úgynevezett *privát vagyonalap*. Minden egyes vállalat részvényeit 70:30 arányban felosztották a Állami Vagyonalap, illetve valamelyik privát vagyonalap között (*1. ábra*). A törvény szerint a privát vagyonalapok „piaci törvények szerint kellett hogy működjenek", tulajdonosuk a 18 millió felnőtt román állampolgár, akik ingyenes *tulajdonjegyeket* kaptak. Ezek a tulajdonjegyek valamelyik privát vagyonalap részvényeiként szerepeltek.

Ha elfogadjuk a kormány retorikáját, amely a privát vagyonalapok nevének megválasztásában is jelen van, akkor ezek a szervezetek magántulajdonban voltak megalakításuk pillanatától. A privatizációs törvény beiktatásával automatikusan mindegyik vállalat 30 százaléka magánkézbe került. Az állam azonban (az Állami Vagyonalapon keresztül) a részvények többségét birtokolta minden vállalatban, így tehát a privát vagyonalapoknak nagyon kis befolyása volt a vállalatvezetésre. Sőt, mivel a privát vagyonalapok vezetőségét politikai úton választották meg, és mivel a részvényesek gyakorlatilag képtelenek voltak a privát vagyonalapok működését befolyásolni, e vállalatok privát jellege kétséges volt.[2]

A privatizációs törvény nemcsak az új intézményeket hozta létre, hanem a további privatizációs menetrendet is meghatározta: az Állami Vagyonalapot „kötelezte" arra, hogy évente 10 százalékot privatizáljon kezdeti portfóliójából. Így az elképzelések szerint a vállalatok privatizációja hét év alatt befejeződik. A törvény több privatizációs módszert is megengedett – nyilvános ajánlattételt (*public offering*), aukciót, közvetlen tárgyalást (*direct negotioation*) és ezek bármilyen kombinációját –, de konkrét utasítást a végbezvitel módjára nem adott. Az öt privát vagyonalapnak egyszerre kellett segítenie a Állami Vagyonalapot portfóliójának privatizálásában és „maximalizálnia a tulajdonjegyek értékét" tulajdonosai javára.[3]

Látható – legalábbis utólag –, hogy ez a privatizációs terv bukásra volt ítélve. Habár a tulajdonjogok átruházása az Állami Vagyonalapra jó kezdeti lépés lehetett volna – ezáltal ugyanis elkerülhető lett volna, hogy a tulajdonjogok elvesszenek a minisztériumokban –, az új intézményeknek sem lehetőségük, sem késztetésük nem volt arra, hogy nagyszámú vállalatot privatizáljanak a programban előírt módon. Az Állami Vagyonalap éves beszámolója szerint az első magánosítás 1992 végén történt, 16 hónappal a privatizációs törvény érvénybe lépése után (*Állami Vagyonalap* [1996] 1. melléklet).[4]

Ebben a periódusban a vezetői és alkalmazotti kivásárlások (*Management Employee Buyout* – MEBO) volt az egyetlen privatizációs megoldás, amely valamelyest sikeres eredményeket mutathat föl.[5] A MEBO a Állami Vagyonalap és a vállalat alkalmazottainak közvetlen alkuján alapult. Egy úgynevezett *kísérleti privatizációs program* keretén belül – amelynek célja a különböző privatizációs eljárások működésének ellenőrzése lett volna –

[2] Azt a lehetőséget, hogy a privát vagyonalapnak pozitív szerepe lehetett volna a román vállalatok átszervezésében, nem lehet elvetni. Véleményünk szerint azonban ennek szükséges feltétele a részvények többségének privatizálása lett volna. Azáltal, hogy az Állami Vagyonalap évekig alig privatizált valamit, a privát vagyonalapot a „kispadra küldte".

[3] Ez a rendelkezés tovább bonyolította a privát vagyonalapok státusát. *Earle-Sapatoru* [1994] részletesen tárgyalja a privát vagyonalapok egymásnak ellentmondó feladatait, valamint e szervezetek tisztázatlan jogi és tulajdonosi státusát.

[4] *Earle-Munteanu-Sapatoru* [1993] szerint a privatizáció hiánya elsősorban nem szervezeti inkompetenciának köszönhető, hanem elsősorban annak, hogy az Állami Vagyonalap elé állított feladatokat lehetetlenség volt teljesíteni.

[5] Mivel dolgozatunk fő témája a tömeges privatizációs program, csak megemlítjük a közvetlen eladásokat és a belső (vezetői és alkalmazotti) kivásárlásokat (Management Employee Buyout – MEBO). A MEBO-t részletesen egy másik tanulmányban tárgyaljuk (CEU Labor Project kiadvány, megjelenés előtt).

elég nagy számú vállalatból (a privatizációs törvény szerint: 350) végül csak 22-t sikerült privatizálni, ebből 15-öt teljes egészében, négyet pedig részlegesen – vezetői és alkalmazotti kivásárlás révén. 1994-től a MEBO széles körben elterjedt, előnyös kölcsönökkel és a teljes visszafizetési időre szóló adócsökkentéssel bátorítván ennek alkalmazását.

Az nem kérdéses, hogy a MEBO előrelépést jelentett az ezt megelőző helyzethez képest (amikor az állam a részvények 70 százalékát közvetlenül ellenőrizte, a privát vagyonalapok pedig még akkor sem voltak képesek befolyásolni a vállalatok működését, ha akarták volna). A MEBO általában a részvények többségének privatizációjához vezetett (általában 100 százalékban privatizálták a MEBO-vállalatokat, lásd: *Earle, J.S.–Gehlbach, S.–Sakova, Z.–Večerník, J.* [1997]), és a kialakult struktúra megengedte a tulajdonszerkezet további fejlődését és a vállalatok depolitizálását. E módszer néhány jellemzője azonban csökkentette, esetenként megszüntette a privatizáció összes lehetséges előnyét. Először is, a dolgozó-tulajdonosok általában nem érdekeltek a szükséges drasztikus *strukturális változtatásokban*, főleg olyan intézkedések maghozatalában nem, amely saját érdekeiket sértené. Másodszor, a vezetői és dolgozói kivásárlások nehezen működő *vállalatvezetési szerkezettel járnak*, amelyben nagy szerepet játszik az alkalmazottak társulása (PAS). Végül, az adásvételi szerződések *korlátozzák a létszámváltoztatásokat, és megkötéseket tesznek a vállalati főprofilt*, valamint – eladásuk esetén – *a részvények árát* illetően. Ezek a megszorítások, amelyek általában hosszabb időszakra vonatkoznak, sok esetben lehetetlenné tették a szerkezeti változtatásokat.[6]

A tömeges privatizációs program leírása

A program politikai mozgatórugói

A tömeges privatizációs program elfogadásának politikai körülményei nagyon összetettek: a kormány nyomásnak volt kitéve mind az ellenzék, mind a nemzetközi szervezetek részéről (Nemzetközi Valutaalap és Világbank), hogy tegyen valamit az állami vagyon magánkézbe adását illetően. Az ellenzék 1994 februárjában nyilvánosságra hozott egy saját tömeges privatizációs programtervezetet, a nemzetközi szervezetek pedig nemcsak sürgették a privatizáció felgyorsítását, hanem segítették is azt: az Európai Unió képviselete mind anyagilag, mind politikailag nyíltan támogatta a kormány programtervezetét, azzal érvelve, hogy „bármilyen program jobb, mint a semmi". A programot a nemzetközi pénzügyi szervezetek is támogatták azáltal, hogy megteremtették a kölcsönfelvételekhez szükséges kereteket.

Habár a tömeges privatizáció sok szempontból bizonytalan volt, egy dolgot garantált: mindenki kap az általa választott vállalat egy vagy több részvényéből; bizonyos értelemben senki sem csalódik. (A választások előtt a kormány azt remélte, hogy az állami tulajdon szétosztása jelentős számú szavazatot hoz számára.[7]) A tömeges privatizációs program konstrukciója a vagyon szétaprózódásához (*asset diversions*) és járadékvadász magatartáshoz járult hozzá. Az erősen fragmentált tulajdonosi szerkezet nem tette hatékonyabbá a menedzserek ellenőrzését. Másodsorban a program lehetővé tette nagy részvénycsomagok „eladását" bármilyen kis összegért, ködös eladási mechanizmusokon keresztül.

[6] Lásd *Earle–Estrin* [1996] vagy a CEU-Labor Project (megjelenés előtt) cikkét, amely a MEBO útján privatizált vállalatok empirikus elemzését tartalmazza.

[7] Václav Klaus sikeresen alkamazta ezt a stratégiát Csehországban. *Earle–Gehlbach–Saková–Večerník* [1997] empirikus eredményei bizonyítják Klaus – a privatizációs program megszerkesztésére és időzítésére alapuló – választási stratégiájának sikerét.

Hogyan működött a program?

Gyakorlatilag ugyanazokkal a szavakkal, mint az 1991-es privatizációs törvény, a privatizációs folyamat gyorsításáról szóló 1995-ös törvény megfogalmazta a tömeges privatizációs program célját: a vállalatok 30 százalékának ingyenes kiosztását a román állampolgárok számára. Ez az „újraprivatizálás" ellentmondásos: ha elfogadnánk a kormány álláspontját – amit nem teszünk –, amely szerint a privát vagyonalapok magántulajdonban vannak, akkor a tpp nem privatizált semmit, hanem egyszerűen a már privatizált állami vagyon 30 százalékának megfelelő értéket az öt privát vagyonalaptól magánszemélyek tulajdonába utalta. Ebből a szempontból a tpp nem tekinthető privatizációs programnak! Csak abban az esetben privatizálhatott a tpp bármit is, ha a privát vagyonalapok valójában állami tulajdonokként működtek.[8]

Függetlenül attól, hogy a privát vagyonalapok magán- vagy állami intézmények voltak, meg fogjuk mutatni, hogy a 30 százalék a magánosítás mértékének felső küszöbe volt, és a program konstrukciója nem biztosította azt, hogy ezt a küszöböt el is fogja érni a privatizált vagyon mértéke. A tpp nem rögzítette előre a magánkezekbe adott vagyon mértékét.

A kínálat. Hozzávetőlegesen 4000[9] vállalat részvényeinek egy részét ajánlották fel privatizálásra a tpp-ben. Ezek körülbelül kétharmadát tették ki az állami tulajdonban levő cégeknek, amelyek száma mintegy 6300 volt 1995-ben. Nem tisztázott, miért hagytak ki a privatizációs programból ilyen nagy számú vállalatot, de valószínűleg azokat a vállalatokat nem vették be, amelyeket a szocialista uralom kezdetén államosítottak, valamint azokat, amelyek esetén a föld- és az ingatlantulajdon kérdése nem volt tisztázott. A programból kihagyott vállalatok részvényei változatlanul 70:30 százalékos arányban a Állami Vagyonalap, illetve a privát vagyonalap kezelésében maradtak, amint azt az *1. ábra* mutatja.[10]

Mint láttuk, a tpp-ből jó néhány vállalatot kihagytak, azonban nagyszámú mezőgazdasági, ipari, kereskedelmi és szolgáltatásokat nyújtó kisvállalatot bevettek a programba, amelyeknek a részvénytársaság mint tulajdonforma nem alkalmas.

Azonfelül, hogy nem minden vállalatot vettek be a tpp-be, a program nem privatizálta, még csak nem is állott szándékában privatizálni a bevett vállalatok teljes portfólióját. A tpp-cégeket két csoportba osztották. Az első csoportba azok a vállalatok kerültek, amelyeket a privatizáció után is többségi állami tulajdonban tartottak. Ezeknek a „stratégiai" vállalatoknak a részvényeit csak 49 százalékban lehetett privatizálni. A másik csoportban levő vállalatok részvényeinek 60 százalékát tették a programba (lásd az *1. ábrát*). Adatbázisunk szerint 17 százaléka a tpp-vállalatoknak a „stratégiai" csoportban van, de ezek átlagban jóval nagyobbak, mint a másik csoportban levők: a tőke 62 százaléka az első csoportban van. Tehát nagyon sok esetben csak kisebbségi részt kínáltak fel privatizációra, míg a többi esetben az állami rész 40 százalék, amely biztosítja az állami ellenőrzést ezekben a vállalatokban is.

A tpp-gyakorlat, amely az államot tartotta meg többségi tulajdonosként, vagy legalábbis a legnagyobb részvényesként, ellentétben áll más kelet-európai országokban alkalmazott tömeges privatizációs programok konstrukciójával. Csehországban, Szlovákiában és Oroszországban a tömeges privatizáció majdnem minden esetben a részvények többségét kínálta fel privatizálásra; a lengyel program a kezdeti magánrészt 85 százalékban határozta

[8] Az a tény, hogy az állam olyan könnyedén el tudta venni az öt privát vagyonalaptól portfóliójának nagy részét, szintén megkérdőjelezi ezek valóságos privát voltát.

[9] Hivatalos forrásokat alapul véve, a pontos szám 3904 volt. Később, más vállalatokat is belevettek a privatizációs programba, így végül 4803 vállalat vett részt a tpp-ben.

[10] Sajnos nincs információnk a kihagyott vállalatok nagyságáról (alkalmazottak száma és könyv szerinti érték), kézenfekvő feltételezés azonban, hogy a program a nagyvállalatokat hagyta ki, tehát a könyv szerinti értéke a tpp-ből kihagyott vállalatoknak valószínűleg több mint egyharmada az állam tulajdonában levő vállalatokénak.

meg.[11] Ezekben az országokban az állam általában megtartott valamennyit a privatizálandó vállalatok részvényeiből, de ritkán tartott meg akkora részt, amely biztosította az állami ellenőrzést. Ezzel ellentétben a román tömeges privatizációs programot úgy konstruálták meg, hogy a román állam minden egyes vállalatban fenntartotta az állami ellenőrzést: nemcsak azáltal, hogy messze a legnagyobb részt – legalább 40 százalékot –tartott meg minden egyes vállalat részvényeiből, hanem azzal is, hogy a program révén a privát tulajdonosi struktúra annyira szétszórt lett, hogy az állam ellenőrzésével szemben nem maradt értelme bármifajta ellenállásnak. A vállalatok ellenőrzése akkor kerül magánkézbe, ha az állami tulajdonban lévő részvények nagy részét privatizálják, és koncentrált tulajdonszerkezet jön létre. Ezzel kapcsolatban azonban a privatizációt felgyorsító törvény eddig még csak az ez irányú *szándékot* fogalmazta meg. Az Állami Vagyonalap feladata lett eladni a megmaradt állami részvényeket „bármilyen törvényes úton", s a törvény azokat a módszereket javasolta, amelyek egyszer már a múltban az esetek nagy részében megbuktak.[12]

Habár a tpp kezdeti szándéka a vállalatok 49 vagy 60 százalékának a privatizálása volt, valójában a cégek egy részében egy ennél is kisebb részt ajánlottak fel (adatbázisunk szerint a cégek 2,1 százaléka esetében). Ennek oka tisztázatlan, de természetesen hozzájárult ahhoz, hogy még kevesebb tulajdon kerüljön át az államiból a magánszférába. A körülbelül 4800 vállalatnak 60 százalékos, 49 százalékos és egyes esetekben ennél is kisebb tulajdoni része alkotta a tpp kínálatát.

A kereslet. A tpp, hasonlóan más kelet-európai tömeges privatizációs programokhoz, mesterséges tőkét – kuponokat – osztott szét, hogy megteremtse a felkínált részvények potenciális keresletét. Minden arra jogosult állampolgár[13] egy új kupont kapott, amelyet kétféleképpen használhatott fel: részvényeket jegyezhetett valamelyik tpp-vállalatban, vagy kuponját elhelyezhette az egyik privát vagyonalapban, amelyek pénzügyi közvetítőkké, befektető társaságokká (Societăti de Investitii Financiare –SIF) alakultak át.[14] A tpp-ben használt új kuponok azonban néhány lényeges dologban különböztek a többi országban használtaktól.

1. Az új kuponoknak 975 000 lejes névértékük volt. Ez a szám a következőképpen „jött ki". Az állami tulajdon 30 százalékát, vagyis a privatizálandó tulajdon (könyv szerinti) „értékét" személyenként egymillió lejben állapították meg. A tulajdonjegyeket az emberek azonban csak 25 000 lejért adták-vették. Tehát a privatizálásra szánt tulajdon a tulajdonjegyek összértékénél negyvenszer „többet ért". Ezért a román kormány az egyszer már kiosztott (de nem feltétlenül megkapott) vagyont még egyszer szétosztotta oly módon, hogy új kuponokat bocsátott ki, amelyek „értéke" a tulajdonjegyek és a tulajdon értéke közti különbség, vagyis 975 000 lej volt![15] Mivel az ilyen számokkal való játékok értelmetlenek, ha nem rendelkezünk a vállalatok értékéről megbízható információval (e tekintetben a könyv szerinti érték semmitmondó), a tömeges privatizációs programok általában nem tettek „névértéket" a kuponokra.

[11] *Earle és szerzőtársai* [1993] és [1994], *Frydman és szerzőtársai* [1993*a*], [1993*b*] bővebben tárgyalja a néhány országban alkalmazott privatizációs programokat. *Earle–Estrin* [1996] és [1997] analizálja az orosz kuponos privatizációs folyamatot és eredményeket.

[12] Ez az intézkedés valószínűvé teszi a vezetői és alkalmazotti kivásárláshoz (MEBO) való visszatérést, az egyetlen privatizációs módszert, amely valamennyire sikeres volt, azonban a speciális kölcsönöket és árengedményt minden vevőre kiterjesztik

[13] Azok az állampolgárok, akik betöltötték 18. életévüket 1995. december 31-ig, és nem használták fel tulajdonjegyeiket a MEBO privatizáció során.

[14] A befektető társaságok portfóliója egyrészt azon vállalatok részvényeiből áll, amelyeket a Állami Vagyonalaptól kaptak a hozzájuk betett kuponokért cserébe, másrészt - mint említettük - a tpp-ben nem szereplő vállalatok részvényeinek 30 százalékából.

[15] A tulajdonjegyek ilyen mértékű leértékelése egyrészt a tpp-t elkészítő Văcăroiu kormányt megelőző, a Petre Roman vezette kormány diszkreditálását szolgálta (ez a kormány bocsátotta ki a tulajdonjegyeket). Másrészt ellensúlyozta az úgynevezett „spekulátorok" lehetséges hasznát, akik nagy mennyiségű tulajdonjegyet vásároltak össze. Megjegyezzük, hogy a tulajdonjegyek leértékelése nem segítette elő a tulajdonjogok biztonságának és egyértelműségének fejlődését Romániában.

2. A kuponokért nem kellett semmit fizetni, és annak érdekében, hogy a részvétel általános legyen, postán küldték szét azokat. Ez az eljárás az emberek szemében a programban való részvétel értékét lecsökkentette. Azokban az országokban, ahol a kuponoknak jelentős ára volt (például Csehszlovákiában, ahol az ár körülbelül egyharmada volt a havi átlagfizetésnek), az állampolgároknak dönteniük kellett, hogy részt vegyenek-e vagy sem. Véleményünk szerint ez arra ösztönözte őket, hogy komolyan vegyék az egész privatizációs folyamatot.[16]

3. A kuponok névre szóltak, tehát nem lehetett adni-venni őket. Ennélfogva lehetetlen volt felhalmozni őket, ami azt is jelentette, hogy senki sem válhatott főrészvényessé egy vállalatban. A korábban kibocsátott tulajdonjegyek nem szóltak ugyan névre, de azzal, hogy a kormány drasztikusan leértékelte őket, kiküszöbölte annak lehetőségét, hogy valamilyen koncentráltabb tulajdonstruktúra kialakuljon. Ennek egyenes következményeként a vállalatvezetés megfelelő kontrollja sem jöhetett létre.

4. Végül, a programot szabályozó törvény határozottan megtiltotta a privatizációs közvetítők létesítését, még tanácsadó cégeket sem volt szabad működtetni, amelyek a kuponok elhelyezését segíthették volna. Eme szabályozás is biztosította, hogy tökéletesen szétszórt magántulajdonosi szerkezet jöjjön létre a privatizációt követően. Ilyen helyzetben az állam számára elegendő volt, hogy csupán a részvények 40 százalékával megtartsa ellenőrző szerepét a frissen „privatizált" vállalatokban. Azokban az országokban, ahol nem tiltották meg a privatizációs közvetítők működését, ezek a szervezetek sarkalatos szerepet játszottak a piaci intézmények kialakulásában.

Amint már említettük, a tpp-ben résztvevők a közvetlen részvényszerzés helyett az egyik privát vagyonalapban is elhelyezhették kuponjukat. Nem elképzelhetetlen, hogy a privát vagyonalapok – amelyeket teljesen áthat a politika és csak kismértékben törődnek a portfóliójukban levő vállalatokkal – piaci törvények szerint működő szervezetekké alakulnak.[17]

Az allokációs mechanizmus. A részvényeket szétosztó mechanizmus igen sajátosnak bizonyult: 1995 októberétől 1996 márciusáig a privatizációs folyamatban részt vevő állampolgárok részvényeket jegyezhettek kuponjaikért és tulajdonjegyeikért egy-egy vállalatban, vagy feliratkozhattak egy privát vagyonalaphoz. A szóbeszéden kívül nem lehetett tudni, melyik vállalat részvényeire alakult ki többletkereslet.

1. A kuponokat és tulajdonjegyeket a következő módon cserélték részvényekre: miután a feliratkozási időszak letelt, összeadták egy-egy vállalat részvényeire beérkezett opciók (kuponok és tulajdonjegyek) névértékét. Ha ez meghaladta a privatizációra szánt részvények értékét, akkor a részvényeket arányosan osztották ki. Például, ha a kereslet kétszer akkora volt, mint a kínálat, mindenki feleannyi értékű részvényt kapott, mint amennyit jegyzett. Ezzel szemben ha a kereslet kisebb volt, mint a részvények összértéke, akkor a részvényt jegyzők csak jegyzésük értékét kapták.

Összefoglalva, azokban a vállalatokban ahol *túlkereslet* volt, a teljes privatizációra szánt részvénypakett magántulajdonba került, azonban a tulajdon még szétszórtabbá vált, mint ha a kereslet és a kínálat pontosan megegyezett volna. *Túlkínálat* esetében nem ez történt. Ekkor csak a kereslet értékének megfelelő részvénymennyiséget privatizáltak. Mint említettük, a programban részt vevőket nem informálták a többiek viselkedéséről, tehát döntéseiket a túlkereslet ténye nem befolyásolhatta. Eleve valószínűtlen volt, hogy a tömeges privatizációs program keretében a teljes kínálatot magánkézbe lehet adni.

2. A részvények jegyzésén kívül az állampolgárok valamelyik privát vagyonalaphoz is betehették kuponjukat. Ez a lehetőség nem volt különösebben népszerű, de azért elég sokan éltek vele. A privát vagyonalapok (amelyeket később befektetési társaságokká alakítottak

[16] Ez az érvelés megtalálható az *Earle-Saková-Gehlbach-Večerník* [1997]-ben.

[17] *Frydman-Rapaczynski* [1994] bővebben tárgyalja a a privatizációs közvetítők potenciális szerepét. *Earle és szerzőtársai* [1993], *Frydman és szerzőtársai* [1993*a*], [1993*b*] elemzik a közvetítők szerepét a kelet-európai privatizációs programokban, *Earle-Estrin* [1997] tárgyalják a kuponos privatizációs befektetési alapok szerepét Oroszországban.

át) a hozzájuk betett kuponokkal azoknak a vállalatoknak a részvényeit jegyezhették le, ahol túlkínálat mutatkozott A mechanizmust, amelyen keresztül a privát vagyonalapok részvényekhez juthattak, nem tették nyilvánossá, de valószínűleg ez a folyamat a végéhez közeledik. Nem lehet kizárni azt a lehetőséget, hogy a privát vagyonalapokból alakult befektetési társaságok idővel aktív piaci szereplőkké válnak, de a mechanizmus révén igen valószínű, hogy portfóliójukba csak gyenge vállalatok részvényei kerülnek.

Más allokációs mechanizmus alkalmazásával sokkal jobb eredményt lehetett volna elérni. A teljes kínálatot privatizálni lehetett volna, ha tömeges privatizációs program a túlkínálatos helyzeteket szimmetrikusan kezeli a túlkeresletesekkel: a vállalatok részvényeit arányosan szétosztja a részvényt jegyzők között.[18] Ahelyett, hogy megtiltották a közvetítők szereplését a privatizációs programban, és a privát vagyonalapokat ilyen furcsa módon juttatták részvényekhez, jobb lett volna, ha szabad belépést engednek a közvetítőknek és a privát vagyonalapok is részt vehettek volna a privatizációs programban, együtt versenyezve a többi társasággal az állampolgárok kuponjaiért. Egy jobb konstrukcióval a tömeges privatizációs programban részt vevő összes részvényt magánosítani lehetett volna, és így kedvező feltételeket teremthettek volna a pénzügyi piacok és vállalatvezetési struktúrák kialakulásához.

A tömeges privatizációs program eredményei

A programban részt vett összes vállalatról vannak adataink: ismerjük a felkínált részvények arányát, a beadott kuponok és vagyonjegyek számát, a vállalatok területi és ágazatonkénti eloszlását, törzstőkéjét és az alkalmazottak számát. Néhány esetben az adatbázis hiányos, de a hiányzó adatok aránya egyik változó esetében sem haladja meg a 10 százalékot. Tehát majdnem teljes információval rendelkezünk a tömeges privatizációs program alapvető eredményeiről, arról hogy milyen vállalatokat vettek be a programba, milyen arányban kínálták fel privatizálásra részvényeiket, és milyen arányban kerültek ezek a részvények magántulajdonba.

A kínálat. Adatbázisunkban 4803 vállalat szerepel. Ezeknek összesen 1 875 931 alkalmazottja van, a vállalatok össztőkéje 49,6 ezer milliárd lej (1 dollár = 3247 lej). A programban részt vevő vállalatok összetétele heterogén: a tőkeállomány a majdnem semmi és a közel 900 milliárd lej között mozgott, az alkalmazottak száma 1 és 36 738, az új tulajdonosok száma az 1 és a 225 000 között változott. A legkülönfélébb méretű, régiójú és ágazatú cégek megtalálhatók az adatbázisban.

Az első kérdés, amelyet a tpp kínálatánál tárgyalunk, a „stratégiai" vállalatok aránya, vagyis azoké, amelyek esetében a részvények 49 százalékát ajánlották fel a magánosításra. A programban részt vevő vállalatok 16,8 százaléka van ebben a kategóriában. Ha azonban súlyozunk a vállalatok tőkéjével, ez az arány jócskán megnő: a tpp-ben felkínált össztőke 62 százaléka stratégiai kategóriában van. Az *1–3. táblázatban* megtalálható a „stratégiai" vállalatok és a felkínált részvények átlagos aránya régiók, gazdasági ágazatok és az alkalmazottak száma szerinti bontásban.

Amint az *1. táblázat* mutatja a stratégiai vállalatok aránya régiónként változik. Moldvában és Olténiában a vállalatoknak csak 13,5 százaléka „stratégiai". A legtöbb ilyen vállalat a fővárosban található, ahol a részvények több mint 24 százalékának csak 49 százalékát ajánlották fel a magánosításra. A tömeges privatizációs programban szereplő részvények aránya régiónként nem változik: mindenütt 58 százalék körül mozog.

[18] Ezt a mechanizmust alkalmazták az oroszországi nyílt aukciós privatizálás során (*Boyco és szerzőtársai* [1995], *Frydman és szerzőtársai* [1993*b*]). Komplexebb allokációs mechanizmusokat is használhattak volna, például a cseh többszintű aukciós mechanizmushoz hasonlót. Ennek előnye az volt, hogy több információt nyújtott a vállalatok értékéről, és motiválta a résztvevőket, hogy begyűjtsék ezt az információt (*Earle és szerzőtársai* [1994]), de ennél egyszerűbb allokációs módszerek is jó eredményre vezethettek volna.

1. táblázat
A részvények kínálata régiónként
(százalék)

Megnevezés	Bukarest	Moldva	Muntténia	Olténia	Bánság-Körös	Erdély	Átlag	Összesen
49 százalékban privatizálandó vállalatok aránya	24,1	13,6	18,7	13,5	16,1	16,1	16,8	–
Részvények átlagos kínálata	57,3	57,9	57,5	58,0	58,1	57,8	57,7	–
Vállalatok	11,3	16,1	22,3	9,0	16,3	25,0	–	100
Részvények	11,4	14,9	34,4	10,0	8,2	21,1	–	100

2. táblázat
A részvények kínálata gazdasági ágazatonként
(százalék)

Megnevezés	Mezőgazdaság	Bányászat, vízellátás	Nehézipar	Könnyűipar	Építőipar	Közlekedés	Kereskedelem	Egyéb szolgáltatás	Átlag	Összesen
49 százalékban privatizálandó vállalatok aránya	5,8	26,8	40,0	26,7	7,2	5,5	17,4	18,4	16,8	–
Részvények átlagos kínálata	59,3	56,9	54,6	56,2	58,8	59,3	57,8	57,7	57,7	–
Vállalatok	29,1	1,2	15,9	15,1	7,7	10,0	12,5	8,5	–	100
Részvények	7,2	1,2	55,3	14,2	3,0	7,6	6,8	4,8	–	100

A *2. táblázatban* láthatjuk, hogy a „stratégiai" vállalatok nagy koncentrációban találhatók a nehéziparban, könnyűiparban és a bányászatban. A részletesebb ágazati bontásban fellelhetők mind stratégiai, mind nem stratégiai vállalatok, tehát az osztályozási kategória nem tisztán a gazdasági ágazathoz tartozás volt.

A stratégiai csoportban inkább megtalálhatók a több alkalmazottat foglalkoztató vállalatok (*3. táblázat*). Az ezernél több alkalmazottat foglalkoztató vállalatok körülbelül 60 százaléka „stratégiai".

Összefoglalva, a részvények átlagosan felkínált aránya közel van a 60 százalékhoz minden régióban, gazdasági ágazatban és a vállalat nagysága szerint is. Érthetetlen, hogy a privatizációs programot miért konstruálták meg oly módon, hogy eleve nagy arányú állami tulajdon maradjon meg. Adatbázisunk szerint a „stratégiai" vállalatok nagyobb arányban vannak Bukarestben, a nehéz- és a könnyűiparban, valamint a nagyobb vállalatokban. Ugyanakkor ezeken a kategóriákon belül is változó a „stratégiai" vállalatok aránya. Úgy tűnik, a vállalatok többségi, illetve kisebbségi magántulajdonba juttatását nem egyértelmű mechanizmus alapján döntötték el.

A kereslet. Amint arról már szóltunk, a tömeges privatizációs programban résztvevők előtt két lehetőség állt: vagy részvényekre cserélték kuponjukat, vagy az egyik privát vagyonalapban helyezték el, amelyek befektetési társaságokká alakultak át. Hivatalos források szerint a tpp-ben 15 166 266 román állampolgár vett részt, és közülük körülbe-

3. táblázat
A részvények kínálata az alkalmazottak számától függően
(százalék)

Megnevezés	Alkalmazottak száma					
	≤100	101–300	301–1000	>1000	Átlag	Összesen
49 százalékban privatizálandó vállalatok aránya	4,1	15,9	29,2	59,6	16,8	–
Részvények átlagos kínálata	59,5	58,0	55,9	52,1	57,5	–
Vállalatok	42,6	27,5	19,4	10,5		100
Részvények	5,7	12,9	22,6	58,8		100

4. táblázat
Az öt privát vagyonalaphoz betett kuponok eloszlása

Privát vagyonalap	Elhelyezett kuponok száma
Bánság-Körös	457 058
Moldva	455 466
Erdély	458 955
Munténia	289 083
Olténia	444 616
Összesen	2 105 178

lül 13 millióan részvényekre váltották kuponjaikat. A maradék kétmillió fő – az összes résztvevő 15 százaléka – a második lehetőséget választotta, és egy privát vagyonalapba tette kuponját. Ezek eloszlását az öt privát vagyonalap között a *4. táblázat* mutatja.

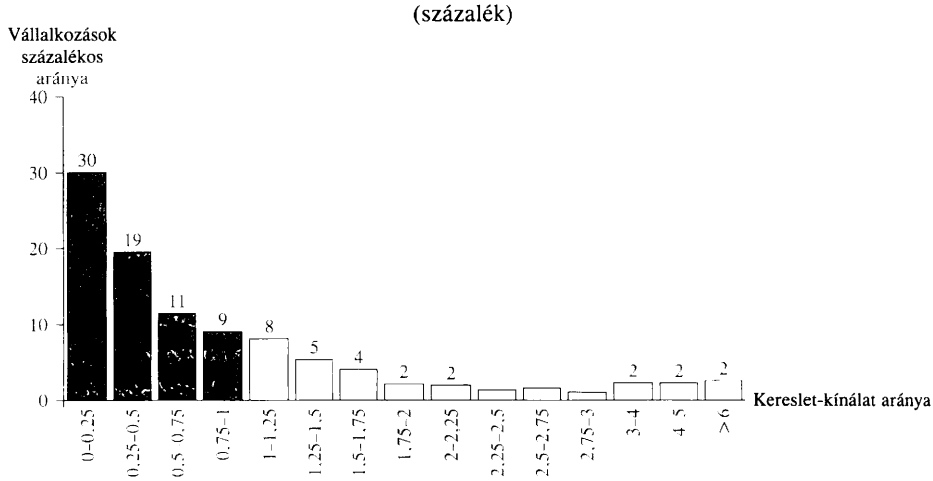
Az allokációs mechanizmus kimenetele. Arról is volt már szó, hogy a tpp a privatizált részvények mennyiségét nem határozta meg előre. Attól függően, hogy milyen volt az arány a vállalatban elhelyezett kuponok (kereslet) és a felkínált részvények (kínálat) száma között, a vállalat privatizált része a zéró és a teljes kínálat között bárhol lehetett. Ebben a programban akkor lehetett volna a teljes kínálatot privatizálni, ha a egyének részvényjegyzéseinek összértéke vállalatonként egybeesett volna a kínálattal. A programban azonban semmilyen szabályozót nem építettek be annak érdekében, hogy a kínálat és a kereslet vállalati szinten kiegyenlítődjék, még a résztvevők magatartásáról sem lehetett információhoz hozzájutni.

A tpp-ben részt vevő vállalatok majdnem egyharmada esetében (30,1 százalék) a kereslet meghaladta a kínálatot. Másképpen mondva, a vállalatok kétharmadában tulajdoni túlkínálat volt, amely mint tudjuk, azzal járt, hogy az esetek többségében a felkínált részvényeknek csak egy részét privatizálták.

A *2. ábra* bemutatja a kereslet-kínálat arányát az adatbázisban levő tpp-vállalatok esetében. Az arány átlagos értéke több mint 1,4. A túlkínálatos vállalatoknál a kereslet-kínálat arány lefedi az egész 0–1 intervallumot, a legkisebb érték, amit felvesz 0,0001, a legnagyobb 0,99. Az arány a túlkeresletes vállalatoknál is nagyon változó: az esetek 1 százalékánál több mint 10. Egy vállalat esetében a kereslet-kínálat aránya több mint 750! Tehát a részvények kereslete és kínálata között komoly különbségek voltak vállalati szinten.

A túlkereslet mértéke vállalattípusok szerint változik. Amint az *1. ábra* mutatja, azokban a cégekben, amelyeket csak 49 százalékban, valamint azokban, amelyeket 60 százalékban szándékoztak privatizálni, a túlkeresletes vállalatok aránya hasonló nagyságú, körülbelül 30-30 százalék. Gazdasági ágazatok szerint azonban a túlkeresletes vállalatok aránya nagy változásokat mutat (*5. táblázat*). A legkeresettebb cégek a kereskedelemhez

2. ábra
A vállalatok eloszlása a kereslet-kínálat arány szerint
(százalék)



5. táblázat
A kereslet-kínálat aránya gazdasági ágazatonként
(százalék)

Megnevezés	Mezőgazdaság	Bányászat, vízellátás	Nehézipar	Könnyűipar	Építőipar	Közlekedés	Kereskedelem	Egyéb szolgáltatás	Átlag	Összesen
Túlkínálat	75,1	78,6	78,9	67,8	62,6	84,4	59,4	52,6	69,9	-
Túlkereslet	24,9	21,4	21,1	32,2	37,4	15,2	40,6	47,4	30,1	-
Vállalatok	29,1	1,2	15,9	15,1	7,7	10,0	12,5	8,5	-	100
Részvények	7,2	1,2	55,3	14,2	3,0	7,6	6,8	4,8	-	100

és az egyéb szolgáltatásokhoz tartoztak (túlkereslet volt a vállalatok 47,4 illetve 40,6 százalékában). A túlkereslet a nehézipari vállalatoknál és a bányászati szektorhoz tartozóknál volt a legkisebb (az esetek valamivel több mint 21 százalékában), valamint a szállításnál (az esetek 15,2 százalékában volt csak túlkereslet). A *6. táblázatban* láthatjuk, hogy a túlkereslet sokkal általánosabb a kis cégek esetében, mint a nagyokéban: a száznál kevesebb dolgozót foglalkoztató vállalatoknak 37,1 százaléka túlkeresletes volt, amíg az ezernél többet foglalkoztatóknak csak 22,3 százaléka.

Amint láttuk, vállalati szinten a részvények kereslete és kínálata nagyon különbözik. Felvetődik a kérdés, hogy tulajdonképpen a tpp mekkora részét privatizálta a felkínált részvényeknek? Ezt az arányt felfoghatjuk úgy is, mint a program hatásosságának a mérőszámát, azaz hogy mennyiben teljesítette a program saját céljait. Adatbázisunk szerint átlagosan 55,7 százalékát privatizálták a kínálatnak. A túlkínálat azonban, amint már azt említettük, a nagy cégekre volt inkább jellemző. Ha súlyoztunk a vállalatok tőkéjével (névértékével), a kínálat privatizált része átlagban 35,8 százalékra csökkent. Ezt alapul véve a tpp a programba betett tőkének csak kevéssel több mint egyharmadát volt képes privatizálni, a másik kétharmad továbbra is állami tulajdonban maradt.

Eddig a tpp kínálati oldalát vizsgáltuk és kiszámítottuk a kínálat privatizált részét. Egy

6. táblázat
A kereslet-kínálat aránya az alkalmazottak száma szerint
(százalék)

Megnevezés	Alkalmazottak száma					
	≤100	101–300	301–1000	>1000	Átlag	Összesen
Túlkínálat	62,9	71,2	74,5	77,7	69,9	–
Túlkereslet	37,1	28,8	25,5	22,3	30,1	–
Vállalatok	42,6	27,5	19,4	10,5	–	100
Részvények	5,7	12,9	22,6	58,8	–	100

privatizációs program legfontosabb eredménye azonban az, hogy mekkora része került magántulajdonba a programban szereplő vállalatok részvényeinek. Ez egyenlő a privatizálásra szánt részvények arányával szorozva ennek a privatizált részével, amelyet az előbb számítottunk ki. A *7. táblázat* mutatja, hogy átlagosan a vállalatok 31,9 százalékát privatizálták. Ha ezt a tőkével súlyozzuk, több mint 13 százalékpontos esést veszünk észre. Tehát a program az adatbázisunkban levő vállalatok tőkéjének csak 18,7 százalékát privatizálta!

7. táblázat
A vállalatok privatizált részarány szerinti magoszlása
(százalék)

Megnevezés	A vállalatokban a privatizált rész aránya			A privatizált rész átlagos nagysága
	≤25	25–50	>50	
Súlyozás nélkül	45,7	25,8	28,5	31,9
Tőkével súlyozva	70,1	22,2	7,8	18,7

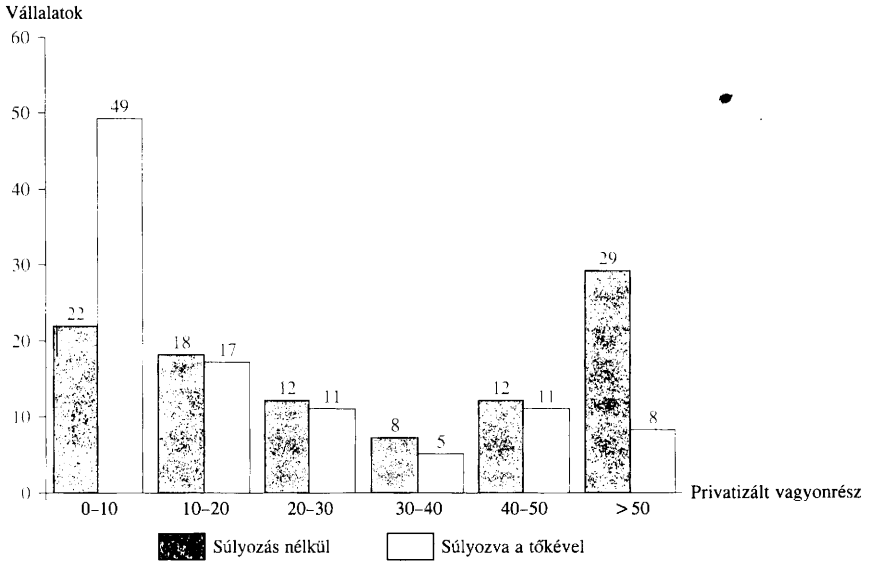
A *7. táblázatban* a magántulajdon arányának megoszlása is szerepel. A *3. ábra* is ezt mutatja be súlyozatlan és a tőkével súlyozott formában. Mivel a többségi tulajdon a vállalati magatartás *sine qua non*ja, kiemeljük azon vállalatok arányát, amelyeket több mint 50 százalékban privatizáltak.

Mind a *7. táblázat*, mind a *3. ábra* bemutatja, hogy az adatbázisban levő vállalatoknak csak 28,5 százaléka került *többségi* magántulajdonba. Ha a tőkével súlyozunk, a *többségi* tulajdon 7,8 százalékra csökken!

A vállalatok privatizált részének változása régiók, gazdasági ágazatok és a vállalatok nagysága szerint a következőképpen alakult. Az átlagos privatizált arány a legkisebb Munténiában volt (27 százalék), a legnagyobb pedig a Bánság-Körös régióban (36 százalék). A többségében privatizált vállalatok aránya (súlyozás nélkül) nagyobb változást mutat régiók szerint, a legnagyobb értéket Bukarestben veszi fel (kb. 34 százalék), a legkisebbet Munténiában (20 százalék).

A *8. táblázat* az átlagos privatizált rész gazdasági ágazatok szerinti alakulását mutatja. A legkevesebb tulajdon a közlekedésben került magánkezekbe (24,55). Csak kevéssel többet privatizáltak a nehéziparban (25,4 százalék) és a bányászat és vízszolgáltatásban (27,4 százalék). A legtöbb tulajdon az egyéb szolgáltatásokban és az építőiparban került magánkézbe (39,1, illetve 37,1 százalék). Egyik gazdasági ágazatban sem került *többségi* magántulajdonba a vállalatoknak több mint a fele. A nehézipari vállalatoknak csak 16,3 százalékát privatizálták több mint 50 százalékban. A legtöbb vállalat az egyéb szolgáltatásokban és az építőiparban került többségi magántulajdonba (44,9, illetve 40,7 százalék).

3. ábra
A vállalatok megoszlása a privatizált vagyonrész szerint



8. táblázat
A privatizált rész gazdasági ágazatonként
(százalék)

Gazdasági ágazat	A vállalatokban a privatizált rész aránya			A privatizált rész átlagos nagysága
	<25	25–50	>50	
Mezőgazdaság	35,3	34,8	29,9	34,9
Bányászat, vízellátás	53,6	26,8	19,6	27,4
Nehézipar	57,0	26,7	16,3	25,4
Könnyűipar	46,9	24,9	28,3	31,5
Építőipar	37,1	22,2	40,7	37,1
Közlekedés	63,6	17,6	18,8	24,5
Kereskedelem	37,7	28,6	33,7	35,9
Egyéb szolgáltatás	34,7	20,4	44,9	39,1
Vállalatok százalékos megoszlása	45,7	25,8	28,5	

A vállalatok privatizált része az alkalmazottak száma szerint is különbözőképpen alakult. Amint a *9. táblázatban* látható, azokat a vállalatokat, amelyek kevesebb mint száz dolgozót foglalkoztattak, átlagosan 35,9 százalékban privatizálták, míg azokat, amelyekben több mint ezer alkalmazott volt, csak 26,2 százalékban.

Megpróbáljuk felbecsülni, hogy mekkora részét privatizálta az állami vagyonnak a tpp: az összes privatizációra jogosult vállalat csak 53 százalékát teszi ki az állami tulajdonnak, amelynek egy részét, mintegy 2500 vállalatot a vezetői és alkalmazotti kivásárlással privatizáltak, másokat pedig egyik privatizációs programba sem vettek be. Sejtésünk az, hogy a tpp-ben jobbára kisebb vállalatok voltak, az állam inkább a nagy, politikailag érzékenyebb vállalatokat akarta megtartani. Ennek alapján feltételezzük, hogy azon vállalatok névértéke, amelyek valamilyen oknál fogva nem vettek részt a tpp-ben, fele az összes vállalat névértékének. Tehát a tpp-vállalatok névértéke 26,5 százaléka az

9. táblázat
A privatizált rész az alkalmazottak száma szerint
(százalék)

Alkalmazottak száma	A vállalatokban a privatizált rész aránya			A privatizált rész átlagos nagysága
	≤25	25–50	>50	
≤ 100	38,5	21,8	39,7	35,9
101– 300	45,1	27,0	27,9	32,1
301–1000	51,6	28,0	20,4	28,7
>1000	55,8	30,8	13,5	26,2
Vállalatok százalékos megoszlása	45,7	25,8	28,5	

állami vagyonnak. Ezen vállalatok részvényeinek 57,5 százaléka alkotta a tpp kínálatát (az állami vagyon 15,3 százaléka). Végül, a kínálatnak csak 35,8 százalékát sikerült magánkézbe adni. Tehát az úgynevezett tömeges privatizációs program mintegy 5,5 százalékát privatizálta az állami vagyonnak![19]

Mit teljesített a tömeges privatizációs program?

A tömeges privatizációs program keretében a romániai állami vagyonnak csak egy kis hányada került magánkézbe. A program nem biztosította a kínálat teljes privatizálását: a tpp-ben felkínált részvények kevesebb mint fele került magántulajdonba. Tőkeértéket tekintve „tömegesen privatizált" vállalatok részvényeinek 18,7 százalékát magánosították.

Azt, hogy a tpp javította-e a korábbi helyzetet, az nemcsak a privatizált részvények mennyiségétől függ, hanem attól is, hogy mennyiben sikerült növelni a tulajdonosok ellenőrzési képességeit, mennyiben sikerült ösztönözni a vállalati szerkezetátalakításokat, és mennyiben sikerült új pénzforrásokat teremteni mind a vállalatoknak, mind az államkasszának. Ez utóbbi hiánya – főleg rövid távon – gyakorta jellemzi a tömeges privatizációs programokat. Néhány, a tpp során privatizált vállalat részvényeit jegyezni kezdték a bukaresti tőzsdén, ami némi előrelépést jelenthet.

Azonban elemzésünk kimutatja, hogy a tpp nem sokat javított a vállalatirányításon, és a privatizált cégek átszervezésének folyamatát sem gyorsította fel. Az állam a nagyszámú vállalatban többségi tulajdonos maradt. Ha a tőkével súlyozunk, a tpp-vállalatoknak csak 7,8 százaléka került többségi magántulajdonba. Egyértelmű, hogy ahol az állami tulajdon maradt többségben, ott az új tulajdonosok javaslatait az állam könnyűszerrel leszavazza.

A tpp nyomán létrejött magántulajdonosi struktúra erősen szétszórt. Ez a fejlett országok egyes nagyvállalataira is jellemző, és ha ez nem annak az eszköze lenne, hogy az állam fenntartsa ellenőrző szerepét, a tulajdonosi jogok szétszórtsága nem jelentene rendellenességet. A tpp-vállalatok 42,6 százaléka kevesebb mint száz alkalmazottat foglalkoztat. Ilyen kis cégeket tömeges privatizációs programba bevenni nagy hiba. A vállalatirányítással foglalkozó elméleteknek általánosan elfogadott elve, hogy a kis cégeknek csak egy vagy néhány, a vállalatvezetésben aktívan közreműködő személy lehet a tulajdonosa (ezek közé nem sorolható az állam). Ezzel szemben a kis – száznál kevesebb

[19] Egy másik lehetséges mértéke a tpp által magánosított vagyonak a tpp-vállalatok privatizált részének a munkaerővel súlyozott összege lenne. Adatbázisunk szerint 494 000 dolgozót „privatizált" a tpp, amely nem áll távol 5,5 százalékos becslésünktől, mivel Romániában az állami szektorban majdnem 11 millió ember dolgozott 1990-ben.

alkalmazottat foglalkoztató – tpp-vállalatok 92,8 százalékának több tulajdonosa van, mint alkalmazottja, és ezek 29 százalékának több mint ötszáz tulajdonosa van!

Ennyire szétszórt tulajdonosi struktúrával, ahol csak egy főrészvényes van – az állam –, nagyon költséges a kevés részvénnyel rendelkezőknek, hogy bármilyen ellenállást fejtsenek ki az állammal szemben, vagy maguk önállóan kontrollálják a vállalatirányítást. A privatizációs programból eredő tulajdonosi struktúra koncentrációhiányának fő oka a kuponok eladásának és a közvetítő cégek részvételének megtiltása. A tömeges privatizációs programnak ezek a korlátozásai és más vonásai csak azzal magyarázhatók, hogy az állam fenn akarta tartani befolyását a „privatizáció" után is.

Hivatkozások

Boycko, M.–Shleifer, A.–Vishny, R. W.[1995]: Privatizing Russia, MIT Press, Cambridge.

CEU Labor Project: After MEBO Privatization: Corporate Governance, Restructuring, and the Role of the State in Romania. Megjelenés előtt.

Earle, J. S.–Estrin, S. [1996]: Employee Ownership in Transition. Megjelent: *Frydman, R.–Gray–Rapaczynski, A.* (szerk.): Corporate Governance in Central Europe and Russia. Vol. 2, Central European University Press.

Earle, J. S.–Estrin, S. [1997]: After Voucher Privatization: the Structure of Corporate Ownership in Russian Manufacturing Industry. SITE Working Paper, no. 120.

Earle, J. S.–Frydman, R.–Rapaczynski, A. [1993]: Notes on Voucher Privatization in Eastern Europe. Megjelent: *Fair, D.–Raymond, R.* (szerk.), The New Europe: Evolving Economic and Financial Systems in East and West, Kluwer Academic Press..

Earle, J.S.–Frydman, R.,–Rapaczynski, A.–Turkewitz, J. [1994]: Small Privatization: The Transformation of Retail Trade and Consumer Services in the Czech Republic, Hungary, and Poland, CEU Press, Budapest.

Earle, J.S.–Gehlbach, S.–Sakova, Z.–Vecerník, J. [1997]: Mass Privatization, Distributive Politics, and Popular Support for Reform. CEU Labor Project Working Paper.

Earle J. S.–Munteanu, C.–Sapatoru, D. [1993]: Romanian Privatization Problems: a Diagnosis. Kiadatlan kézirat.

Earle, J.S.–Sapatoru, D. [1993]: Privatization in a Hypercentralized Economy: The Case of Romania. Megjelent: *Earle, J. S–Frydman, R.–Rapaczynski, A.* (szerk.): Privatization in the Transition to a Market Economy: Studies of Preconditions and Policies in Eastern Europe. Pinter Publishers and St. Martin's Press, London.

Earle, J.S.–Sapatoru, D. [1994]: Incentive Contracts, Corporate Governance, and Privatization Funds in Romania. Atlantic Economic Journal, Vol. 22. No. 2.

Frydman, R.– Rapaczynski, A. [1994]: Privatization in Eastern Europe: Is the State Withering Away? Central European University Press.

Frydman, R. és szerzőtársai [1993*a*]: The Privatization Process in Central Europe. Central Eurpean University Press.

Frydman, R. és szerzőtársai [1993*b*]: The Privatization Process in Russia, Ukraine, and the Baltics. Central Eurpean University Press.

Román Fejlesztési Alap [1996]: Law Digest for Foreign Investors. Bukarest.

Román Fejlesztési Alap [1997]: Romania Yes – an Investment Guide, Bukarest.

Fondul Proprietatii de Stat, „Raportul de Activitate al Fondului Proprietatii de Stat în anul 1996", unpublished. (Állami Vagyonalap évi jelentése, kiadatlan, 1996.)

Monitorul Oficial al Romaniei, „Lege privind asociatiile salariatilor si membrilor conducerii societatilor comerciale care se privatizeaza", anul IV/209, 1994. (A vezetői és alkalmazotti kivásárlásokat szabályozó törvény, 1994)

SZEMLE

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. május (494–506. o.)

MOHÁCSI KÁLMÁN

A magyarországi élelmiszer-forgalmazás – a szövetkezeti kereskedelem (az áfészek) lehetőségei

A magyarországi élelmiszer-kereskedelemben a kilencvenes években alapvető változások (privatizáció és más tulajdonosváltások, új vállalkozások megjelenése, a vállalati szervezeti rendszer dekoncentrációja és később koncentrációja, a disztribúciós módszerek átalakulása, a vásárlói szokások átrendeződése) következtek be. A forgalmazásban látványos térnyerést könyvelhettek el a – jó részt külföldi érdekeltségű – forgalmazók, láncok, bevásárlóközpontok. Ezzel együtt az élelmiszer-forgalmazásban napjainkban is a magyar tulajdonban levő áfészek együttes értékesítése a legnagyobb. A szövetkezeti kereskedelem az egyetlen, amely az ország egészére kiterjedő élelmiszer-kiskereskedelmi hálózattal rendelkezik. A gazdálkodási gondokkal küszködő áfészek évek óta erőfeszítéseket tesznek, hogy igazodjanak a forgalmazási rendszer, a magyarországi fogyasztói piac megváltozott szerkezetéhez és jellegéhez.

A hazai élelmiszer-kereskedelem fejlődési tendenciái

A kereskedelem helyzetének főbb jellemzői

A kereskedelem tulajdonosi és szervezeti rendszerében a kilencvenes évek elején megkezdődött változások (*Mohácsi* [1995], *Szabó* [1995]) napjainkban is folytatódnak. A szektor tulajdonosváltása lényegében lezajlott, ott a magántulajdon dominál. A privatizáció, a nagyszámú vállalkozásindítás, a külföldi tőkebefektetések nyomán a korábbiakhoz képest alaposan megváltozott a kereskedelem szervezeti rendszere. Az 1997-re összesen körülbelül 220 ezer vállalkozás működött a kereskedelemben (39 ezer kft. és rt., 37 ezer bt., mintegy 500 szövetkezet és 139 ezer egyéni vállalkozás). A vállalkozások száma 1990 és 1997 között megnégyszereződött. Az élelmiszer-kereskedelemben is hasonló folyamatok zajlottak le. Az élelmiszerüzletek (áruházak, szaküzletek, élelmiszer jellegű vegyes üzletek) száma 1990 és 1997 között megduplázódott, az egyéni vállalkozásokkal együtt mintegy 100 ezer üzletben folyik élelmiszer-forgalmazás.

A kereskedelemmel foglalkozó szervezetek és üzletek számának gyors emelkedését a kiskereskedelmi forgalomban értékesített árumennyiség 25 százalékos csökkenése kísérte az 1990 és 1996 közötti időszakban. Ekképp a forgalmazás minden területén, így az élelmiszer-kereskedelemben is éles verseny bontakozott ki a szereplők között. A külföldi érdekeltségű vállalkozások, illetve bevásárlóközpontok megjelenésével és terjeszkedésével a konkurencia tovább erősödött. A korábbi regionális, területi monopolhelyzetek megszűntek. Így a korlátok közé szorított, s egészen 1996-ig szűkülő fogyasztói (élelmiszer-) piacon a forgalmazók részesedési arányai újrarendeződtek. A jórészt külföldi tu-

Mohácsi Kálmán a Pénzügykutató Rt. tudományos munkatársa.

lajdonban levő üzletláncok (például Julius Meinl, Spar, Plus), a korszerű nagyáruházak, a beszerzési társulásokban érdekelt kereskedők, a speciális szakboltok és a bevásárlóközpontokban tevékenykedő kereskedők meg tudták őrizni vagy növelték forgalmukat. A Nielsen Piackutató Kft. által készített felmérés szerint 1996-ban a (részben élelmiszer-forgalmazással is foglalkozó) legnagyobb kereskedelmi szervezetek rangsora a következő: *1.* az Áfészek Coop-lánca, *2.* Metro, *3.* Csemege Julius Meinl, *4.* Fotex, *5.* Tengelmann (Plus, Kaiser's), *6.* Alfa Kereskedelmi Rt., *7.* Profi, *8.* Centrum Áruházak Rt.

Az élelmiszer-forgalmazásban a tulajdonosváltáshoz kapcsolódó dekoncentrációt követően most egy *koncentrációs folyamat* zajlik. Ezzel együtt a hazai piac koncentráltsága nem fogja elérni a németét vagy a brités, az inkább a dél-európai szerkezethez áll közelebb. Az 1996-ban a boltok 5 százalékára jutott az összforgalom 43 százaléka, az üzletek 10 százalékára pedig az 56 százaléka. A közepes méretű, 51–100 négyzetméteres területű boltok száma csökkent, a 400 négyzetméter feletti nagyobb boltok száma növekedett. Az adatok szerint a bevásárlóközpontokkal, a nagy alapterű boltokat felvonultató láncokkal a legkevésbé a közepes méretű boltok képesek versenyezni. Annak is van azonban jelentősége, hogy valamely üzlet bekapcsolódott-e valamilyen beszerzési egyesülésbe és/vagy boltláncba. A kisebb, helyi (egy-egy utca, falusi térség) kiszolgálásra szabott boltok egy részének is van esélye a túlélésre: már csak azért is, mert a nagy láncok nem érnek el mindenhova, a napi cikkek beszerzésében komoly szerepe van a vevő közeli egységeknek és a fogyasztói kereslet, illetve a beszerzési szokások uniformizálásának is megvan a határa.

Változások következtek be a *disztribúciós rendszerben*, amelyek az előttünk álló évek fejlődését, illetve a hosszabb távú trendeket is kijelölik. Az általános tendenciák mellett a kereskedelem fejlődésének irányát a külföldi tulajdonú cégek határozzák meg, a fejlett országokban alkalmazott megoldások további terjedésével kell számolni. Az élelmiszer-kereskedelmi cégek helyzete differenciálódik, a fő differenciáló tényező a tőkeerő, amit elsősorban a külföldi tőke megjelenése határoz meg (*Szabó* [1995] 68. o.). A kényszervállalkozók jelenlétével a továbbiakban is számolni kell. A kis- és nagykereskedelmi tevékenység – ahogyan a fejlett országokban – mind több vállalkozásban szervesen összekapcsolódik. A rendszerváltás után megjelent *új üzlet- és vállalattípusok* nemcsak meghonosodtak, hanem tovább terjednek, és a hazai kereskedelem integráns részévé váltak. Ezek a diszkontértékesítés, a beszerzési egyesületek, a franchise, a C+C egységek, az éjjel-nappal nyitva tartó üzletek, a szupermarketek. Egyúttal az egységes arculatú üzlethálózatok szerepe nőtt. A legutóbbi időszak fejleménye a bevásárlóközpontok építése. A kisboltok talpon maradása szempontjából alapvető fontosságú a megfelelő *beszerzési politika*, anélkül ezek nem lehetnek versenyképesek a nagyban bevásárló láncokkal szemben. Ebben segítségükre lehetnek az önkéntes beszerzési egyesüléseik, illetve a franchise. E célból a kisboltoknak önállóságuk egy részéről is érdemes lemondaniuk.

A külföldi cégek által alkalmazott *kereskedelmi módszerek* terjedése folytatódik. Így a polcpénz, a listázási díj és a reklám-hozzájárulás megkövetelése a beszállítóktól mind szélesebb körben jelenik meg. Azok alkalmazására természetesen a nagyobb kereskedelmi vállalkozásoknak, láncoknak nyílik lehetősége. A disztribúcióban jelentős technikai fejlődés megy végbe, ami egyben az alkalmazott disztribúciós módszerekre is hatással van. A következő (a fejlett országokban is alkalmazott) módszerek, technikai megoldások további terjedése várható: regionális disztribúciós központok létesítése, számítógépes készletgazdálkodás, vonalkódrendszer, hűtőláncok kiterjesztése, a boltok egységes megjelenése, a marketing erősítése és értékesítési akciók szervezése (*Szabó* [1995] 63–67. o.). Megjelentek a kereskedelmi márkák, de még csak lassan terjednek.

A *beszállítók és a kereskedők kapcsolatát* a kilencvenes évek első felében sok bizony-

talanság jellemezte. A kereskedelmi cégek folyamatosan keresik a megfelelő termékválasztékot, s egyidejűleg a megbízható beszállítókat. A beszállítók és a kereskedelmi láncok is az állandó kapcsolatokat részesítik előnyben. A nagytételű, megbízható minőségű áruforgalom mindkét partnernek előnyöket kínál. A magyar élelmiszeriparban bekövetkezett változások (a külföldi tőke megjelenése) – a megfelelő alkuerő kialakítása céljából – a kereskedelem nagyvevővé válását sürgetik, ugyanakkor élelmiszeriparunk egyre javuló teljesítménye a kereskedők számára vonzó partnerré teszi a magyar beszállítókat. A versenyt erősíti, hogy az import – liberalizálásával – tényleges beszerzési lehetőséggé vált. Éles harc folyik és fog folyni a disztribúció, főleg a nagykereskedelmi tevékenység megszerzéséért az élelmiszeripar, a hagyományos nagykereskedelem, a kiskereskedelmi láncok és a magánkereskedők között.

A kereskedelmi beruházások alakulása

A kereskedelmi hálózat, az üzletek felszereltsége, az alkalmazott módszerek a boltok nagy hányadában még mindig korszerűtlenek. Ennek egyik oka, hogy a rendszerváltás előtti időszakban (verseny és források híján) a kereskedelem csak lassan fejlődött. A privatizáció során sokszor részben elhasználódott, felújításra és az új kereskedelmi módszerekhez igazodó megújulásra váró egységek, hálózatok jutottak az új tulajdonosokhoz (*Vámos* [1997]). A kilencvenes években az adott piaci környezetben, adott gazdálkodási feltételek között komolyabb fejlesztésre lényegében csak a külső (külföldi) tőkebevonással működő szervezetek esetében, illetve az ugyancsak zömmel külföldi cégek által folyó zöldmezős beruházások révén került sor. A tőkehiánnyal küszködő kis- és közepes méretű kereskedelmi vállalkozásoknak nem volt pénzügyi eszközük fejlesztésre, s bankhitelhez is csak ritkán jutottak.[1] Az előbbiek miatt a piaci szereplők lehetőségei közti különbségek növekedtek. Ez a következő évek fejlődését is meghatározta. A külső tőkebefektetések révén a kereskedelmi hálózat egy része megújult, egyúttal több esetben új hálózatok és disztribúciós rendszerek épültek ki. Az üzletek többsége azonban csak lassan korszerűsödik, ugyanakkor nagyszámban jöttek létre kényszerből kereskedésre használt eladó helyek (például garázsboltok). A kiterjedt feketekereskedelem forgalomelszívó s így a kereskedelmi befektetések hatékonyságát rontó hatása is elriasztott a fejlesztésektől.

A következő két-három év kereskedelmi fejlesztéseit, beruházásait továbbra is főleg a külföldi érdekeltségű szervezetek, illetve tőkebefektetések határozzák majd meg. A korszerű egységeket, értékesítési rendszereket kialakító vállalkozások zömmel külföldi érdekeltségűek lesznek, a nagyobb üzletláncokhoz kapcsolódnak. Piaci jelenlétüket a bevásárlóközpontok terjeszkedése révén is növelhetik. Ez természetesen nem jelenti azt, hogy a kisebb (és/vagy döntően hazai tulajdonban levő) szervezetek ne lennének képesek beruházásokra. Ám azok mérete és kiterjedtsége csak korlátozott lehet: esetleg a disztribúciós rendszer korszerűsítését s a boltok részleges felújítását fogják szolgálni. Az adott helyzetben kulcsszerepe lesz a kereskedők összefogásának. Részben a tőkehiánynak, a beruházási költségek megtakarításának tudható be az – egyébként a piaci kereslethez való alkalmazkodást is szolgáló – diszkonttevékenység várhatóan folytatódó terjedése. Kétségtelen, hogy a tőkeerős hálózatok előnyben vannak más vállalkozásokkal szemben. A szerényebb felújítási és fejlesztési lehetőség azonban nem jelenti azt (ahogyan azt az

[1] Mindent egybe vetve, a nagy- és a kiskereskedelmi beruházások éves szinten számolt volumene 1990 és 1995 között nem emelkedett. A bevásárlóközpontok építésének megindulásával viszont fordulat következett be: 1996-ban már nőtt a beruházások volumene. Ez a tendencia 1997-ben is folytatódott.

elmúlt évek fejleményei, például az áfészek esetében is megmutatták), hogy ez utóbbi vállalkozások eleve bukásra lennének ítélve, az adott piaci versenyhelyzetet felmérve, megfelelő piaci szegmenst kiválasztva és kereskedelmi megoldásokat alkalmazva, ők is talpon maradhatnak, fejlődhetnek.

A kiskereskedelem további átalakulását eredményezik az utóbbi egy-két évben megjelent *bevásárlóközpontok* (például Duna Plaza, Pólus, Europark, Cora, Süba), amelyek szerteágazó kereskedelmi kínálatot és kiegészítő szolgáltatásokat nyújtanak. Az eddig megépült bevásárlóközpontok területe 1997-ben meghaladta a 200 ezer négyzetmétert (*Vámos* [1997], 26. o.) napjainkban pedig megközelítette a 400 ezer négyzetmétert. A bevásárlóközpontok létesítését (helyi infrastruktúra-fejlesztő, városképformáló, adóbevételt és az arra szolgáló terület eladásakor azonnali bevételt hozó hatásuk miatt) általában szívesen fogadják az önkormányzatok. A települések egy része azonban még nem készült fel a bevásárlóközpontok fogadására, illetve bizonyos helyeken létesítésük környezetvédelmi okokból nem indokolt, ezért azok korlátozásának igénye is megfogalmazódik.

Ezzel együtt, a fővárosban és környékén, illetve az ország más területein (főleg a nagyvárosok mellett) további bevásárlóközpontok (Pólus, Auchan, Cora stb.) építését tervezik. 2000-ig mintegy 1-1,5 millió négyzetméter alapterületű ilyen egység létesül. Ekkor azok részesedése a kiskereskedelmi hálózat területéből 10-15 százalékos lesz (*Vámos* [1997], 28. o.). Az egy négyzetméterre jutó forgalom nagysága miatt a forgalomból való részesedésük ennél nagyobb lesz. A bevásárlóközpontok révén javulnak a vásárlási körülmények, újabb korszerű üzletek létesülnek, a kereskedők saját beruházás nélkül juthatnak üzlethelyiséghez, a bővülő helyiségkínálat a bérleti díjakra is kedvező hatású lehet. A kereskedelem különféle szereplőinek számolniuk kell a megkerülhetetlen bevásárlóközpontok működése hatásaival. Különösen azzal, hogy azok forgalomelszívó hatása kedvezőtlenül érinti a kereskedők egy részét. A nagyobb áruházak fejlesztéssel és kínálatuk változtatásával felvehetik a bevásárlóközpontokkal a versenyt. A kisebb vállalkozások számára a beszerzési társulások, a franchise, a kínálat részleges átalakítása jelenthet megoldást azok kiszorító hatása ellen.

A vásárlói szokások

Az elmúlt években a vásárlói szokásokban fokozatos változás kezdődött, ami az előttünk álló években is folytatódik. Ez egyrészt a fogyasztói kereslet jövedelemkülönbségek miatti differenciálódásával függ össze, ami a megvásárolt termékek szerkezetének (minőség, beltartalom, eltarthatóság, egészségügyi szempontok stb. szerinti) módosulásával jár. Másrészt: a láncok, a bevásárlóközpontok, a diszkontüzletek terjedése életmód-alakító hatással is jár. Harmadrészt, növekvő rétegek esetében felértékelődik a szabadidő-megtakarítás, az igény a ritkább vásárlások iránt. Negyedrészt, az alacsonyabb jövedelmű, de megtakarításra törekvő rétegek szintén keresik az olcsóbb beszerzési formákat. Ötödrészt, egyidejűleg a korábbi vásárlói szokások is széles rétegek körében fennmaradnak, illetve bizonyos (főleg napi) cikkeket ezután is hagyományos módon szereznek be.

Mindezek alapján *a vásárlói szokások átalakulóban vannak*. Az összetett kínálatot biztosító, a kulturált vásárlási körülményekre hangsúlyt helyező, a folyamatos árengedményes akciókat szervező s lehetőség szerint alacsonyabb árakat alkalmazó (főként tőkeerős külföldi vállalkozások, de a hazai) láncok forgalma – már csak terebélyesedésük miatt is – nőni fog. Azok rendszeres látogatása beépül a vásárlók napi rutinjába. A motorizáció adott helyzetére, illetve fejlődésére támaszkodva, nő a nagyobb tételű, de ritkább, akár nagyobb távolságú beszerzést is vállaló vásárlások szerepe és súlya. Az

olcsóbb kínálatot biztosító diszkontok és C+C egységek növekvő forgalomra számíthatnak. Az előbbiek ellenére a napi vásárlásban, a kistételű friss áruk beszerzésében nagy szerepe lesz a helyi boltoknak. E téren, megfelelően megválasztott beszerzési és értékesítési stratégia esetén a vevő közeli kisméretű egységek és a láncok üzletei egyaránt biztos piacra számíthatnak. Az adott adózási, társadalombiztosítási, jövedelmi helyzet miatt *a feketekereskedelem,* a különféle piacok (amelynek fekete- vagy szürkegazdaságbeli beszállítói köre is kiterjedt) szerepe tartós lesz. Visszaszorítása nem pusztán rendészeti és törvényalkotási kérdés, hanem jórészt a szóban forgó tényezők alakulásának függvénye. Ezért az illegális forgalmazás gyors szűkülésében, legalábbis a következő két-három évben, nem lehet reménykedni. A *bevásárlóközpontok*, komplex áru- és szolgáltatáskínálatukkal és országos terjeszkedésükkel, főleg a nagyvárosokban és vonzáskörzetükben jelentős forgalombővülésre számíthatnak, ami a kisebb boltok forgalmát előnytelenül befolyásolhatja. (Hosszabb távon ún. üzletvárosok (*boxok*) létesítése is elképzelhető - *Vámos* [1997].) A nagyobb településeken a napi vásárlás egy részét is magukhoz szívhatják, de még itt is megélhetnek a napi forgalomra súlyt helyező kisebb üzletek. A magasabb jövedelműek és főleg a városlakók körében nő az érdeklődés a speciális (például bor, sajt, hús) *szakboltok* iránt.

A szövetkezeti szektor átalakulása, az áfészek főbb jellemzői

A kilencvenes évek előtt a Szövetkezetek Országos Szövetsége (Szövosz) három szövetkezeti ágazatot felügyelt (a lakásszövetkezeteket, a takarékszövetkezeteket, a fogyasztási és értékesítési szövetkezeteket), és látta el ezek érdekképviseletét. A Szövosz 1990-es megszüntetésével egyidejűleg a különféle szövetkezeti ágazatok szétváltak. A lakásszövetkezetek és a takarékszövetkezetek önálló útra léptek, s létrehozták saját szövetségeiket. A legjelentősebb fogyasztási és értékesítési szövetkezetek, az *áfészek* úgy döntöttek, hogy megyei szervezeteik mellett fenntartanak egy országos képviseleti szervezetet is. Ez lett az 1990-ben megalakult Általános Fogyasztási Szövetkezetek Országos Szövetsége (Áfeosz), amelynek elsősorban érdekképviseleti feladatokat szántak.

A rendszerváltást követően az áfészek helyzetét, a kiéleződő piaci versenyben való helytállását megnehezítette a szövetkezetek kedvezőtlen politikai megítélése, a törvényalkotás elhúzódása és a törvények ellentmondásos végrehajtása. A szövetkezetek mint gazdasági szervezetek egy ideig nem vehettek részt az állami vagyon privatizációjában. Végül is az áfészek a szövetkezeti átmeneti törvény és a szövetkezeti törvény előírásai szerint átalakultak, a vagyon mintegy 70 százalékát nevesítették. Az áfészek természetes személyek társas vállalkozásai, a magántulajdon szerves részei lettek.

Jelenleg több mint 200, az egész országot behálózó áfész tevékenykedik. A kisebb településeken ma is meghatározó a jelentőségük. A szövetkezeti *tagok* száma csökkenő, napjainkban valamivel egymillió fő alatt van. Egy-egy áfész működési területe átlagosan 10-12 települést foglal magában. Manapság az áfészek éves *forgalmának* (1996-ban 140 milliárd forint) mintegy 80 százaléka jutott a bolti kiskereskedelemre. A nagykereskedelmi tevékenység, a felvásárlás, a vendéglátás, az iparcikk-kereskedelem súlya és szerepe csökkenő. A bolti forgalom növekvő hányada, kb. háromnegyede származik az élelmiszerek eladásából. Az áfészek forgalmuk elmúlt évekbeli visszaesése ellenére a hazai piac egyik legjelentősebb tényezői: a teljes kiskereskedelmi értékesítésből 25, az élelmiszer-eladásokból 30-35 százalékkal részesednek.

Az áfészek mintegy ötezer bolttal rendelkeznek. A szövetkezeti kereskedelem birtokában van az egyetlen, az ország egészére (falvakra és városokra is) kiterjedő élelmiszer-kiskereskedelmi hálózat. Abban megtalálhatók a kisebb élelmiszerboltok és a vegyes-

boltok, de a nagyobb méretű ABC-üzletek is. A szövetkezetek több tucat áruházat is birtokolnak, amelyek átlagos alapterülete 2000 négyzetméter. Az utóbbi években az áfész boltok egy részét értékesítették, illetve bérbe adták.

Az áfészek 1990 és 1992 közötti fejlődése

Az 1990 és 1992 közötti időszakban az átalakulás nehézségeivel is küszködő áfészek egyre komolyabb gazdálkodási problémákkal kerültek szembe. Ekkor az áfészek gazdasági teljesítménye nagymértékben romlott. Az árbevétel az 1990. évi 229 milliárd forintról 1991-ben 179 milliárd forintra, majd 1992-ben 120 milliárd forintra csökkent. (A forgalom visszaesése két év alatt 47 százalékos volt, ha az inflációt is figyelembe vesszük, még ennél is nagyobb.) Ez részben a számviteli elszámolások megváltozásával és a szövetkezeti kiskereskedelmi egységek egy részének bérbe és vállalkozásba adásával, illetve eladásával függött össze. A fő ok azonban az áfészek kiszorulása a piacról. A bolti kiskereskedelem részesedése nőtt a teljes szövetkezeti forgalomból, miközben annak volumene nagymértékben visszaesett. Az áfészek mezőgazdasági termékfelvásárlása jelentősen visszaszorult, a korábbi szerveződések és együttműködési formák jó részt felbomlottak. A vendéglátásban is forgalomszűkülés következett be. Ez utóbbi két terület visszaesése nagyobb volt, mint az átlagos forgalomcsökkenés. A mennyiségben és értékben is szűkülő forgalommal, illetve árréstömeggel egyidejűleg az áfészek ráfordításai dinamikusan növekedtek. A bérköltség, az áfészek költségeinek legnagyobb tétele - annak ellenére, hogy a keresetek a nemzetgazdasági átlaghoz képest alacsonyak voltak - folyamatosan nőtt. 1992-ben a bérek és a közterhek a forgalmazás árréstömegének több mint 40 százalékát emésztették fel. A hitellel gazdálkodó áfészek esetében a meglóduló kamatköltségek súlyos terhet jelentettek. A forgalomcsökkenést nem követte az áfészek központi igazgatásának leépítése, így ezek a kiadások az általános költségek emelkedésében (túlzott mértékében) alapvető szerepet játszottak. Az áfészeket az is sújtotta, hogy 1992-ben megszüntették a kistelepüléseken kereskedelmi tevékenységet folytatók adókedvezményét.

Az áfészek széles körében likviditási gondok jelentkeztek. A szövetkezetek jövedelmezősége drámaian romlott. 1992-ben mintegy 110 áfész volt nyereséges, miközben 160 veszteséget mutatott ki. Összességében az áfészek körülbelül egymilliárd forint veszteséggel zárták ezt az évet. A veszteséges szövetkezeteket tekintve Bács, Békés, Borsod, Csongrád, Heves, Szabolcs, Szolnok és Tolna megyékben alakult ki különösen súlyos helyzet. Az áfészek likviditási helyzete is kiéleződött. Több áfésznél csődeljárás kezdődött, néhánynál felszámolási eljárásra került sor.

Az áfészek gazdasági problémái, illetve romló pozíciója a gazdasági környezet változásából fakadó külső és az áfészek gazdálkodásában rejlő belső okokkal volt magyarázható.

Külső okok. 1. Az áfészek helyzetét természetesen befolyásolta a magyar gazdaság egészének visszaesése. Mindenekelőtt a lakossági vásárlóerő s főként a vidéki népesség keresletének csökkenése hatott kedvezőtlenül a szövetkezetek gazdálkodására. A munkanélküliség által különösen sújtott válságkörzetekben drasztikusan romlott a helyzet. *2.* A belkereskedelemben s így az áfészek tevékenységében kiemelt szerepű élelmiszer-forgalmazásban a fizetőképes kereslet szűkülésével egyidejűleg, a tulajdonosváltáshoz kapcsolódva, megindult a piac újrafelosztása. Az áfészek jelentős térvesztést szenvedtek el emiatt. S nem csupán a - jórészt külföldi tulajdonú kereskedelmi vállalkozások által jobban célba vett - nagyvárosokban, hanem a kisebb városokban és a falvakban is. Az új magánvállalkozások, egyéni vállalkozók a legkisebb településen is konkurenciát támasztottak

az áfészekkel szemben. *3.* Az áfészekre is csapást mért a feketekereskedelem kiszélesedése. *4.* Az áfészek ráfordításainak tetemes részét kitevő bérköltségek magas közterhe, illetve a kamatmértékek emelkedése ugyancsak előnytelen külső hatás volt. *5.* Az 1990 és 1992 közötti időszakban az áfészek mezőgazdasági és élelmiszer-ipari partneri köre is alapvető változásokon ment keresztül. A korábbi együttműködési módszerek, integrációs megoldások és kapcsolatok átértékelődtek. *6.* Egyidejűleg az áfészek kötelezően végrehajtandó átalakulása és ellentmondásos politikai megítélése is kedvezőtlen közeget teremtettek a szövetkezetek számára.

Belső okok. 1. A megváltozott társadalmi-gazdasági viszonyokhoz, a kiépülő piacgazdaság támasztotta követelményekhez az áfészek többsége megkésetten és nehezen alkalmazkodott. Ezért a piaci térvesztés nagyobb volt, mint ami a külső tényezők miatt indokolt lett volna. *2.* Az áfész boltok bérbe-, vállalkozásba adása, illetve eladása nem mindig volt indokolt, ami ugyancsak hozzájárult a forgalom csökkenéséhez. Ugyanakkor lassan haladt előre az áfészeken belüli profilváltás, a felesleges eszközök más irányú hasznosítása. A felszabaduló erőforrások stratégiai célú felhasználásával szemben rendszerint a folyó működés finanszírozási szükséglete kapott prioritást. *3.* Az áfészek költséggazdálkodása nem volt megfelelő. Az árréstömeg szűkülését és a ráfordítások emelkedését nem kísérte az utóbbiak ésszerűsítése. *4.* A szövetkezeteken belüli irányítás és belső struktúra, az információs rendszer csak lassan követte a gazdasági folyamatok változását. Nem alkalmazták a korszerű számítástechnikai módszereket, a szakembergárda színvonala és szemlélete sem volt mindig kielégítő. A marketing, a piackutatás, a piacfigyelés sokszor szegényes színvonalú volt. *5.* Az áfészek többsége nem használta ki a szövetkezeti mozgalom (kereskedelem) összefogásában rejlő lehetőségeket. Így nem tudtak élni azzal a (piaci versenyképesség szempontjából alapvető fontosságú) adottsággal, hogy az áfészek együttesen továbbra is a kiskereskedelmi forgalom jelentős hányadát bonyolították. Ennek előnyeit sem a beszerzési, sem az értékesítési politikában nem tudták érvényesíteni. *6.* Az áfészek taglétszáma lemorzsolódott. A szövetkezeti kereskedelem a tagok vásárlásainak az áfészekhez kötéséből adódó lehetőséget sem használta ki megfelelően.

Az áfészek 1992-es kongresszusát követő fejlődés

Az áfészek gazdálkodásának feszültségei, a versenyképesség gyorsuló romlása világossá tette, hogy a szövetkezetek a gazdaság változásaihoz a korábbi módszerekkel nem tudnak alkalmazkodni. További – súlyos veszélyeket rejtő – pozícióromlásuk elkerülésére az áfészek gazdálkodásának stabilizálására, új tevékenységi és kereskedelmi struktúrára, módszerekre, belső irányítási rendszerre és az eddigieknél sokkal szorosabb együttműködésére volt szükség. Ez a felismerés megjelent az áfészek 1992-es II. kongresszusának határozatában is.

A kongresszuson több stratégiai jelentőségű döntés született. Az áfészek elhatározták, hogy módosítják a szövetkezeti kereskedelem addigi szerkezetét. Tevékenységük súlypontját olyan területre kívánták áthelyezni, ahol a leghatásosabban tudnak működni. Így, a kiterjedt üzlethálózat bázisán s a forgalomstabilizálás lehetőségeit mérlegelve, fő üzletágként az élelmiszerek és napi cikkek forgalmazását jelölték meg. Azokat a tevékenységeket (például mezőgazdasági termékfelvásárlás, ipari profilok, vendéglátás), amelyeket az áfészek nem tudtak jövedelmezően végezni, fokozatosan le kívánták építeni. Az ekképp felszabaduló forrásokat pedig a fő tevékenységi kör megerősítésére, illetve a szövetkezeti tartozások törlesztésére szándékozták fordítani.

A kongresszuson az is megfogalmazódott: ahhoz, hogy az élelmiszer-kereskedelem

hatékonyan és hatásosan tudjon működni, a kereskedelmi döntési hatáskörök rendszerét kell átrendezni: az árubeszerzés, az árkialakítás, a választékmeghatározás, a kedvezmények alkalmazásának rendszerét és a pénzügyi érdekeltségi viszonyokat. Alkalmazkodva az élelmiszer-forgalmazás változásaihoz, a konkurensek támasztotta versenyhez, a fenti kérdésekben a szövetkezetek (illetve azok összefogása), nem pedig az egyes üzletek szintjén szükséges döntéseket hozni. Ekképp az élelmiszer-forgalmazásban kitapintható trendekhez igazodva célul tűzték ki a szövetkezeti kereskedelem saját nagybani beszerzési, disztribúciós rendszerének kiépítését. Amint azt a hazai konkurensek, így a külföldi érdekeltségű kereskedelmi vállalkozások példája, illetve a nemzetközi tapasztalatok is bizonyítják, a versenyképesség alapfeltétele a nagybani árubeszerzés (az alacsonyabb árú vásárlást és értékesítést lehetővé tevő nagyvevői státus) kialakítása. Ezért az áfészek is egy olyan nagybani beszerzési rendszer (az egymással is kooperáló úgynevezett Pro-Coop-szervezetek) létrehozását határozták el, amely regionálisan alulról szerveződve, nonprofit alapon működve oldja meg a termékek beszerzését és a szövetkezetek közti elosztását. E nagybani beszerzési rendszer, az áfészkereskedelem autonómiáját és mozgásterét megőrizve, külső (külföldi) erőforrások bevonása nélkül, az áfészek erőforrásaira támaszkodva jött létre. A regionálisan működő beszerző egységek tevékenységének országos koordinálására, összefogására is szükség volt, amely megalapozza az előbbi előnyöket hordozó nagybani beszerzést. Ezt a feladatot az áfészek országos szövetsége, az Áfeosz vállalta. Ezért az Áfeosz érdekképviseleti szerepét gazdasági szervező és integráló funkciókkal egészítették ki.

A kongresszusi határozat az áfész kiskereskedelmi hálózatának technikai, technológiai bázisának (vonalkódos rendszer alkalmazása, korszerű eladási módszerek, adat- és pénzügyi nyilvántartás) megújítását is célul tűzte ki. Ugyanakkor úgy ítélte meg, hogy ki kell dolgozni a szövetkezeti tagok és törzsvásárlók kiszolgálásának feltételrendszerét is. A piacon való hatásos és versenyképes egységes megjelenés nemcsak a beszerzési, hanem az értékesítési oldal összehangolását is megkövetelte. Ezért egységes megjelenésű üzlethálózat (az ún. Coop-lánc) létrehozását határozták el.

Az *üzletlánc* kiépítésének több előnye van. Így az, hogy az országos kiterjedésű hálózat, a Pro-Coop-háttérre támaszkodva hatásosabban képes felvenni a versenyt az élelmiszer-kereskedelmi konkurenciával. Az azonos logo már maga is forgalomstabilizáló tényező. Az üzletláncban alkalmazott egységes árpolitika, az országosan, illetve regionális szinten összehangolt árengedményes akciók ugyancsak hozzájárulnak a forgalom növeléséhez. Az összehangolt, egységes marketingpolitika is többlethaszonnal jár, ugyanakkor az egy boltra jutó reklámköltség jóval kisebb. A nagytételű vásárlás miatt a boltokba kerülő eszközök (hűtőgépek, pénztárgépek, számítógépes rendszer stb.) beszerzésekor is árengedményt lehet elérni. Az egységes árpolitikát folytató és választékú, kiterjedt értékesítési hálózatba kerülésért (vagy egy új termék bevezetéséért) a későbbiekben „polcpénzt", reklám-hozzájárulást lehet kérni a beszállítóktól. A tervezett, minden egységre kiterjedő vonalkódos (a Pro-Coopokhoz is csatlakoztatott) számítástechnikai rendszer egyrészt naprakész információkkal szolgál a forgalmi folyamatokról és a fogyasztói kereslet alakulásáról, másrészt minden eddiginél hatékonyabb készletgazdálkodást és beszerzésszervezést tesz lehetővé. Ebben a rendszerben a törzsvásárlóknak, illetve a szövetkezeti tagoknak adott egységes vásárlás-visszatérítési szisztéma is könnyebben működtethető. Az üzletlánc standard elemeire támaszkodva a kereskedelmi szakemberképzés, tanácsadás is hatásosabbá válik. Mindent egybevetve, az áfészek piacról való kiszorulásának megállítására, majd a forgalom növekedésére, áttekinthetőbb gazdálkodási körülményekre, biztosabban kalkulálható árrésre, árréstömegre és javuló jövedelmezőségre lehet számítani a szövetkezeti üzletlánc létrehozásával.

Az előbbiektől (a nagybani beszerzés kiépítése, üzletlánc létrehozása) egyebek mellett

a beszerzés olcsóbbá válását, a készletgazdálkodás ésszerűsítését, a kereskedelem más szereplőivel versenyképes mérsékelt árakat alkalmazó üzletlánc kiépülését remélték.

A II. kongresszuson megfogalmazott célok megvalósítása az elmúlt években valamennyi területen előrehaladt. Létrejött az önálló nagykereskedelmi beszerzési rendszer, kiépült az üzletlánc, a konkurensekhez hasonló üzletpolitikai és marketingmódszerek jelentek meg. A szövetkezeti kereskedelem forgalma nominálértéken valamelyest emelkedett, a térvesztés korábbi üteme mérséklődött. Az áfészek tevékenysége összeségében nyereségessé vált. A forgalmazási rendszer, a disztribúciós módszerek korszerűsödtek. Ezzel együtt azonban a szövetkezeti kereskedelem problémái nem szűntek meg, sok területen nem sikerült áttörést elérni.

A szövetkezeti kereskedelem középtávú fejlődésének főbb elemei

Az áfészek további fejlődése különféle külső és belső körülmények által meghatározott.

A *külső determinációk* a következők. A meginduló gazdasági növekedés a belföldi kereslet bővülésével jár – természetesen jövedelemcsoportonként és régiónként eltérő ütemben. Mindez a szövetkezeti kereskedelem értékesítési lehetőségére is kedvező hatással lesz, ugrásszerű forgalomemelkedésre azonban nem lehet számítani. A magyarországi kereskedelemben az évtized elején megkezdődött tendenciák folytatódnak, teljesednek ki. Ez egyaránt érvényes az üzletláncok terjeszkedésére, a fejlett országokban szokásos disztribúciós módszerek terjedésére, a vásárlói szokások változására, a verseny élességére. E tőkeerős konkurencia által befolyásolt közegben kell helyt állnia, a piac újraosztásában megfelelő pozícióhoz jutnia a szövetkezeti kereskedelemnek. Ez az eddig alkalmazott szervezetfejlesztési és -átalakítási, kereskedelemszervezési módszerek kiteljesítésével, tudatosabbá tételével oldható meg.

Belső determinációk. A külső determinációkkal összhangban, a versenyben maradás – több körzetben az áfészek túlélése – sürgetővé teszi a szövetkezeti kereskedelmen belüli feszültségek felszámolását. E gondok kezelésére 1992 óta már történtek erőfeszítések, de a változó körülményekhez igazodva azok már nem elégségesek. Így a belső irányítás és a költséggazdálkodás ésszerűsítése, a szakemberállomány szerkezetének átalakítása, a nagybani beszerzés és a bolthálózat kiterjesztése, a disztribúció korszerűsítése, a szövetkezeti mozgalom lehetőségeinek jobb kihasználása olyan tényezők, amelyek figyelembevétele és kezelése elengedhetetlen a középtávú fejlődés megalapozásához.

Annak ellenére, hogy a tőkeerős (főleg külföldi) kereskedelmi szervezetek a nagyobb és a kisebb városokban (illetve azok környékén) tovább terjeszkednek, a szövetkezetek a kisebb városokban és falvakban megőrizhetik piacaikat. Fel kell venniük ugyanakkor a versenyt a kisebb kereskedelmi társaságokkal, hálózatot kialakított kereskedőkkel és egyéni vállalkozásokkal. (Ez utóbbiak körében erősödő differenciálódási folyamat indult meg, sok kis bolt csak vegetálásra képes, számos közülük be fog zárni.).[2]

A szövetkezeti kereskedelem – a boltok területi elhelyezkedése miatt is – elsősorban a

[2] A szövetkezeti kereskedelemnek a fővárosban és a nagyobb városokban a láncokkal, diszkontboltokkal, magánkereskedőkkel kell versenyeznie. A nagyobb láncok a kisebb városok, nagyközségek szintjénél lejjebb nemigen terjeszkednek, már csak a méretgazdaságosság és fizetőképes kereslet alakulása miatt sem. Ez utóbbiakban is inkább diszkontjellegű egységeket építenek. Ezekben a helységekben, illetve a falvakban továbbra is meghatározó pozíciót tölthet be a megújuló módszereket alkalmazó szövetkezeti kereskedelem. A nagyobb helységekben néhány százalék, a kisebb helységekben akár 15-30 százalékos is lehet a szövetkezeti kereskedelem részesedése a kiskereskedelemből (a bolti élelmiszer-forgalmazásban pedig még ennél magasabb részesedés is elképzelhető).

viszonylag szerényebb jövedelemmel rendelkező *vidéki alsó-közép és középosztály* vásárlásaira számíthat. Mindenekelőtt e szerteágazó (a nyugdíjasoktól, a nagycsaládosokon át a fiatalokig tartó) réteg napi vásárlásai alapozhatják meg az áfészboltok forgalmát. Az élelmiszerek esetében (bizonyos térségekben) akár mérsékelt forgalomnövekedéssel is lehet számolni, az ipar- és egyéb árucikkek esetében inkább a szinten tartás vagy csökkenés képzelhető el.

A szövetkezeti kereskedelem vonzóvá tétele azonban olyan visszafogott *árpolitikát*, illetve az azt lehetővé tevő *kereskedelmi módszereket* igényel, amelyre külön-külön egy-egy bolt vagy áfész aligha képes. Ezért – folytatva az eddigi gyakorlatot – a boltok egyre terebélyesebb lánccá szerveződését, az üzletek azonos megjelenését és egységesített áruválasztékát, a közös nagykereskedelmi rendszer fejlesztését, a beszerzési ár leszorítását legfontosabb szempontokként célszerű kezelni. A beszerzési feltételek javítása viszont nem képzelhető el másként, mint a szövetkezeti kereskedelem eddiginél is szorosabb összefogásával. A versenyben maradáshoz elengedhetetlen beszállítóktól kapott árengedmény (a megvett volumenhez kapcsolt rétegelt áralkalmazás) ugyanis csak az áfészek összefogott, összehangolt vásárlásaival, azaz (összességében) nagyvevői státusának kialakításával oldható meg. Ilyen helyzetből tudnak a külföldi forgalmazók (például a Tengelmann, a Metro stb.) is eredményesen tárgyalni a beszállítókkal, nem elfogadó, hanem diktáló pozícióban vannak.

Az előbbiek a szövetkezeti kereskedelem fejlődése lehetséges irányát, illetve az e célból következő teendőket is kijelölik. Nem lehet valamennyi áfészre szabott fejlődési mintát meghatározni, de felvázolhatók olyan trendek, amelyeket minden áfésznek célszerű figyelembe vennie fejlesztési döntései meghozatalakor.

a) Szükség van – a már eddig is komoly eredményeket elérő – *nagybani beszerzési rendszer hatékonyabbá és hatásosabbá tételére.* Eddig ugyanis nem volt igazán eredményes a működési költségek leszorítása, a konkurens forgalmazókhoz képest gyakran magasabbak voltak a beszerzési árak, ami szűkítette a fogyasztói árpolitika mozgásterét, s így rontotta az áfészboltok versenyképességét. Ezért indokoltnak látszik a bővülő forgalmú *Pro-Coopok integrálódása,* számuk csökkenése. A beszállítókkal szembeni koncentrált nagyvevői pozíciót (és így a beszerzési árak, fizetési kondíciók kedvező alakulását) biztosító országos szintű beszerzés (a Pro-Coop Beszerzési Egyesülés tevékenysége) is hatásosabbá válhat, hogy a *gazdaságszervezés* (a közös beszerzés és értékesítés koordinálása) eddigi szövetségi formáját meghaladva 1998. január 1-jétől létrejött a *Coop Hungary Rt.*

b) *A bolthálózat fejlesztése, korszerűsítése, illetve a belső mechanizmus további átalakítása sem kerülhető meg.* 1995 végén jött létre a Coop-üzletlánc. A boltok méretétől függően működik a Coop-mini hálózat és 1997-ben jelent meg a Coop-maxi hálózat. A hálózatba szervezett mintegy 1300 boltra (az összes szövetkezeti bolt 25-30 százalékára) jut a teljes áfészforgalom 60 százaléka. Ahhoz, hogy az üzletlánc forgalommegtartó (-növelő) előnyei (azonos logo, egységes árpolitika, árengedményes akciók, egységes és olcsóbb reklám- és marketingpolitika, boltberendezések nagytömegű kedvezményes beszerzése stb.) érvényesüljenek, több fejlesztési lépés szükséges. Egyrészt – nem túl nagy befektetéssel – célszerű kialakítani *az üzletek egységes külső és belső megjelenését.* Eddig ez ugyanis gyakran hiányos volt, ami viszont rontotta a közös erőfeszítések hatásfokát. Másrészt időszerű azoknak a korszerűtlen berendezéseknek a tömeges (így olcsóbb) cseréje, amelyek túlságosan megemelik a működési költségeket (például világító berendezések, hűtők). Harmadrészt célszerű erőfeszítéseket tenni a Coop-lánchoz még nem csatlakozott áfészek boltjainak a rendszerbe kapcsolására (ennek részeként elképzelhető a bérbe adott egységek újbóli saját hatáskörbe vonása és/vagy rendszerbe illesztése). Hasonlóképpen, a falvakban tevékenykedő egyes magánboltok, Pro-Coop nagykereske-

delmi (viszonteladói) kiszolgálással, is a lánchoz köthetők. (Az utóbbi boltokkal való együttműködés nemcsak növeli a szövetkezeti kereskedelem forgalmát, de így a konkurencia is mérsékelhető.) A szóban forgó áfész- és magánboltok kiszolgálása a Pro-Coopok integrálódása (összevonása) során felszabaduló ingatlanokban működtetett (ezért komolyabb pótlólagos befektetést nem igénylő) most alakuló Coop C+C áruházakra támaszkodhat, mégpedig a környéken jelen levő más C+C egységeknél (Penny Market, Julius Meinl) valamivel alacsonyabb áron.

A bolthálózat kiterjesztése a szövetkezeti kereskedelem nagyvevői pozícióját is erősíti. Ugyanakkor a bővítés annak is függvénye, hogy az egyes áfészek és a boltok felismerik-e: egyedül sokkal nehezebben állják a versenyt. A boltvezetők helyzete átértékelődik: a beszerzés nem az ő feladatuk lesz, hanem más (feljebb levő) szerveződéseké. A boltvezetők – akárcsak más láncszerűen működő vállalkozásokban, például a Budapest környéki magyar tulajdonú CBA-szervezetben – az értékesítéssel és a kijelölt szállítóktól való árulehívással foglalkoznak. Az áfészek megtartják szervezeti és gazdasági önállóságukat, de egységes szereplőként kell megjelenniük a piacon. Az előbbiek tisztázása alapfeltétele a zökkenőmentes regionális és országos közös beszerzésnek.

A szövetkezeti kereskedelem átállítása az új rendszerre elkerülhetetlen *konfliktusokkal* jár. Az érintetteknek azonban, épp az előrehaladás érdekében, több dolgot tisztán kell látniuk. Az áfészek (a tulajdonosok, a tagok) nem passzív szemlélői a szövetkezeti kereskedelem formálódó rendszerének. Egyfelől a tulajdonosai a boltoknak, az alulról szerveződő, a szövetkezeti mozgalom saját forrásaira támaszkodó (a külső-külföldi tőkétől való függést kiküszöbölő) regionális beszerző szervezeteknek, s képviselőik ott vannak a különféle testületekben, a „központi" szervezetek felett pedig ellenőrzést gyakorolnak. Másfelől, a közös érdek miatti döntési jogkör korlátozással és fegyelem-betartással egyidejűleg *megőrzik szervezeti-gazdasági önállóságukat,* de mégis egységes piacot alkotnak. Az a szövetkezet (vagy bolt) pedig, amelyik kimarad a közös bázison nyugvó kereskedelemből s csak saját erőből próbál versenyben maradni, könnyen súlyos helyzetbe kerülhet, a különféle versenytársak szorításában végzetes piacvesztést szenvedhet el. Az előnyöket kínáló önkorlátozás ugyanakkor nem gátolja, sőt megköveteli a boltvezetők önállóságát, aktivitását a bolt által igényelt áruösszetétel és mennyiség meghatározásában, a helyi konkurencia szemmel tartásában. Épp emiatt a boltvezetőknek kulcsszerepük lesz abban, hogy az egységes szövetkezeti fellépés mellett a helyi sajátosságokhoz való alkalmazkodás se sikkadjon el.

A rendszerbe csatolási folyamatot az is gyorsíthatja, hogy az áfészek integrálódására, számának csökkenésére is szükség lesz, ez a talpon maradás kényszere, de a piaci szelekció hatása miatt is valószínűsíthető fejlemény. Már ma is szembetűnő, hogy az áfészek gazdálkodása, gazdasági helyzete erősen differenciálódik. Amelyik áfész képes rá, ott új bolt nyitása is elképzelhető. Ez utóbbira azonban valószínűleg kis számban kerül sor.

c) A disztribúciós, logisztikai rendszer fejlesztése. A nagykereskedelmi háttér továbbfejlesztése, a rendszer hatékonyabbá tétele megköveteli a logisztika átszervezését, a disztribúciós költségek leszorítását, a raktárak elhelyezkedésének és számának ésszerűsítését. A választékot egységesíteni kell, s annak kell megjelenni a boltokban, illetve a Pro-Coop nagykereskedelmi és a fokozatosan létrejövő C+C egységekben is. Az ár- és akciós politika összehangolása, a marketing erősítése ugyancsak elengedhetetlen. A termeltetés bővítése, az olcsó és megbízható minőségű úgynevezett kereskedelmi márkák piacra dobása is eredményes lehet. A szakemberképzésre is több figyelmet kell fordítani. A későbbiekben felmerülhet az együttműködés más beszerzési egyesületekkel is.

d) Lehetséges fejlesztési források, költségtakarékosság. Az előbb említett fejlesztések forrásait alapvetően a szövetkezeti kereskedelem (fajlagos) költségeinek leszorításából lehet előteremteni, egyúttal minden ekképp megvalósított fejlesztés maga is hozzájárul a

ráfordítások hatásosabbá tételéhez. Egyrészt azért, mert a szóban forgó fejlesztések, terjeszkedési irányok nem követelnek nagy volumenű invesztíciókat. Másfelől, erre szükség is van, hiszen a költséghatékonyság sok helyütt nem megfelelő, illetve az áfészek csak korlátozottan juthatnak bankhitelhez. Mindaddig azonban, amíg hatékonyságjavítással források tárhatók fel, e lehetőség elmulasztása és hitel felvétele túlságosan is nagy terhet róna a gazdálkodásra.

A szövetkezeti gazdálkodásban számos tartalék (és az így felszabaduló pénzeszközök, többletforrás) mutatható ki. Az egyik az árukészletek racionalizálása, a forgási sebesség gyorsítása. Ez a boltok árukínálatának egységesítésével, így a beszerzés standardizálásával, az egységes engedményes akciók bonyolításával oldható meg. A másik a nagybani beszerzés hatásosabbá tétele (árak leszorítása), a logisztika már említett fejlesztése. Ezt segíti a Pro-Coopok egy részének összeolvadása. Egyúttal a Pro-Coopoknak nemcsak nagykereskedelmi beszerzőknek, áruterítőknek, a marketing összehangolójának, hanem egymás és a boltlánc információ- és adatszolgáltatóinak (az árak alakulásáról, a versenytársakról, az országos gazdasági folyamatokról stb.) is célszerű lenniük. Az áru forgási sebességét ütemezettebbé kell tenni, ami ugyancsak költségleszorító hatású. A szövetkezeti boltok „termelékenysége" (az egy négyzetméterre jutó havi forgalom) javítható lenne. Ez rávilágít az egységes számítógépes rendszer kialakításának fontosságára. Noha a szövetkezeti átlagbérek nem magasak, jelentős tartalékok vannak a bérgazdálkodásban. A bérek és közterheik a kereskedelmi árrés tetemes részét felemésztik. Kétségtelen, hogy a fizikai létszámban is akad túlfoglalkoztatás. (Az esetleg indokolt létszámleépítést fékezi a helyi áfész, a bolt helyi társadalmi-gazdasági beágyazottsága.) Ám a fő gond az örökölt vezetői létszám és az új helyzetbeli túlméretezettsége. A szerepek átértékelésével, az áfészek integrálódásával (összeolvadásával) ez a feszültség mérsékelhető, s így költségmegtakarítás érhető el. Ám ez a folyamat, a résztvevők pozíciója és érdekérvényesítő képessége okán valószínűleg nem lesz gyors.

e) Az elmúlt évek fejlődése eredményeként a szövetkezeti kereskedelem *országos jelentőségű forgalmazási hálózattá* fejlődött. Ezt a pozíciót az előttünk álló években meg lehet őrizni, illetve (amint arra már kitértünk) a hálózat bővítése is lehetséges. Ezzel együtt nem biztos, hogy a tőkeerős multinacionális cégekkel (bevásárlóközpontokkal) szemben, a piac újraosztásában meg tudja őrizni piaci részesedését a szövetkezeti kereskedelem. *A jelek szerint az értékesítés volumenének enyhe csökkenése következhet be.* A forgalmazók között ma még első helyen szereplő szövetkezeti kereskedelem a „rangsorban" hátrébb is sorolódhat. *A sikernek azonban nem ez a kizárólagos kritériuma.* Hanem egyfelől az, hogy az eddigi eredmények és a folyamatok következetes továbbvitele bázisán a szövetkezeti szektor egészének talpon maradása és fejlődése biztosítható. Másfelől pedig az, hogy az áfészek fő megjelenési területének számító kisvárosi, falusi piacon a szövetkezeti kereskedelem kiemelkedő, nem egy helyen vezető helyet tud betölteni. Ennek fontos eszköze lehet a tagság – s így az állandó vásárlói közönség – fogyásának megállítása. A szövetkezeti vagyon nevesítése nem tette érdekeltté a tagokat a szövetkezet működésében való részvételre. A fogyasztási típusú szövetkezetekben ugyanis a tag érdekeltsége alapvetően a szövetkezet tevékenységét illetően mutatható ki. A tag befektetett tőkéje után nem elsősorban osztalékra számít, hanem a szövetkezet tevékenységének, szolgáltatásainak igénybevételére. A tagok számára az a fontos, hogy az áfészboltokban megtalálják a szükséges árucikkeket, mégpedig a lehető legalacsonyabb áron. A Pro-Coop-rendszer, illetve a szövetkezeti üzletlánc létrehozása éppen ezt a célt szolgálja. A tagoknak az egyéb vásárlókhoz képest kedvezményben kell részesülniük. Ezáltal érezhetik, hogy nem csupán vásárlók, hanem mint tulajdonosok speciális elbánásban részesülnek. Az évi kisebb-nagyobb vásárlási visszatérítés nem alkalmas erre. A szövetkezeti tagoknak (akárcsak a fejlett országokban) olyan kártyával kellene rendelkezniük, amely

a vásárláskor azonnali árengedményre jogosít. Továbbá kifejezetten a számukra célszerű árengedményes akciókat is rendezni. Ez utóbbi módszerek tartják életben ugyanis a tagokban azt a folyamatos érzést, hogy nekik sajátos kötődésük van a szövetkezeti kereskedelemhez.

Hivatkozások

Becsky Róbert [1994]: Harc a hazai piac újrafelosztásáért. Figyelő, augusztus 11.

Beller Alice [1994]: Belkereskedelem 1989–1993. Kereskedelmi Szemle, 5. sz.

Berényi József [1994]: Néhány gondolat a szövetkezeti kereskedelemről – interjú Zs. Szőke Zoltánnal, az Áfeosz alelnökével. Kereskedelmi Szemle, 6. sz.

Gál Zsuzsa [1993]: Mire jó a magyar élelmiszerpiac? Népszabadság, november 2.

Karsai Gábor [1988]: Ellátási felelősség vagy piacorientáció? Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

Klauber Mátyás [1994]: A nagykereskedelem és az ügynöki közvetítői kereskedelem változó formái. Kereskedelmi Szemle, 5. sz.

Kürti Ilona [1994]: A nyugat-európai kereskedelem jellemzői a nyolcvanas évek közepétől napjainkig. Kereskedelmi Szemle, 6. sz.

Lőrincz Ferenc [1994]: A belkereskedelmi állami vállalatok átalakulása és privatizációja 1989-1993 között. Kereskedelmi Szemle, 5. sz.

Mohácsi Kálmán [1995]: A hazai élelmiszer-kereskedelem helyzete. Európa Fórum, 1. sz.

Seres Antal [1994]: Koncentráció vagy kistulajdon? Figyelő, június 16.

Stauder Márta [1994]: Az élelmiszer-kereskedelem helyzete, szervezeti rendszere, privatizáció. Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézet, Budapest.

Stauder Márta–Kartali János–Orbánné Nagy Mária–Gábor Judit [1991]: Hasznosítható nemzetközi tapasztalatok az élelmiszer-kereskedelem és marketing területéről. Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézet, Budapest.

Szabó Márton [1995]: Változások az élelmiszerek disztribúciós rendszerében Magyarországon. Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézet, Budapest.

Vámos György [1997]: Új bevásárlóközpontok az átalakuló kiskereskedelemben. Ipari Szemle, 3. sz.

The implications of exhausting unemployment insurance entitlement in Hungary

John Micklewright - Gyula Nagy

The single most likely way to leave the unemployment insurance (UI) register in Hungary is not by getting a job but by running out of entitlement to benefit. This situation raises two questions. First, what are the implications of the cessation of UI for living standards? Second, does UI exhaustion have much effect on the probability of getting a job through increasing incentives to work? The authors investigate these issues with a survey of persons exhausting entitlement to UI in Summer 1995, paying special attention to the household circumstances of the unemployed and to the probabilities of claiming and being awarded means-tested assistance benefit.

The political economy of agrarian policy. Part III. Mixed motives in agrarian policy: productive and predatory policies

Imre Fertő

When analysing the agrarian policy generally the assertion of public interests or private interests is emphasized. But the existing agrarian policy programmes are characterized by the simultaneous presence of both interests. Therefore, when examining the agrarian policies those of productive nature, serving the increase of efficiency, have to be distinguished from predatory policies, whose target is the acquisition of income transfers for the producers. The governments usually apply both policies simultaneously, thus the possible interactions and their consequences have to be taken into consideration. If the consequences following from the simultaneous determination and interaction of the two policies are neglected, we may easily arrive at mistaken conclusions regarding the efficiency of the individual policies. This, however, may lead to the formulation of wrong agrarian policy recommendations.

Regional subsidies and the limits to cohesion in the European Union

Ákos Kengyel

The structural funds and the subsidies granted in the framework of the Cohesion Fund attain ever greater proportions in the common budget, while the EU still spends only 0.43% of the aggregated GDP of the member countries on promoting structural changes of the less developed regions struggling with structural troubles, on increasing their competitiveness and thus on their closing up. By virtue of the Maastricht Treaty the strengthening of cohesion between the member countries has become a primary task, but many factors are working against it.

Analysis of the expected impacts of EU-subsidies and an examination of the factors hindering the evolvement of advantageous processes may offer several lessons also for the less developed countries waiting for accession.

The welfare system in France

András Nagy

The study discusses the big areas of the French welfare system: the pension system and health supply, with particular attention to the reform proposals and the debates around them. Prior to that, however, it is necessary to present the debate, going on in France for years, about the development of the welfare state, its tasks and future. Finally, the author draws some conclusions from the French experiences for the Hungarian reforms.

Results of the Romanian massive privatisation programme (first, experimental, analysis)

John S. Earle – Álmos Telegdy

The article analyses the place of the so-called massive privatisation programme in the process of Romanian privatisation and its impact on the Romanian enterprises. Only little information has been published on the results of the programme. According to estimations merely 5.5% of state property passed into private hands and a highly dispersed ownership structure emerged. The authors present the history of privatisation in Romania since 1990, compare the massive privatization with other such programmes and analyse its impact on the structure of enterprise management and on reorganisations.

Trade in foodstuffs in Hungary – the possibilities of cooperative trade

Kálmán Mohácsi

In the nineties fundamental changes took place in the Hungarian trade in foodstuffs. (Privatisation and other changes in ownership, the appearance of new ventures, deconcentration – and later: concentration – of the organisational system of enterprises, changes in purchasing customs.) A spectacular gaining ground could be registered in selling by the shopping centres, chains and malls – mostly with foreigners holding interest in them. Even in face of that the combined sales by cooperatives (general consumer cooperatives) in Hungarian ownership are the greatest. The cooperative trade is the only one possessing a retail network in foodstuffs extending to the area of the whole country. These coperatives have been struggling with management concerns for years and make efforts to adjust to the changed structure and nature of the Hungarian trading system and the consumer market.

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

Közgazdasági Szemle, Vol. XLV, May 1998

CONTENTS

John Micklewright–Gyula Nagy: The implications of exhausting unemployment insurance entitlement in Hungary 401
Imre Fertő: The political economy of agrarian policy. Part III. Mixed motives in agrarian policy: productive and predatory policies 424

EUROPEAN UNION

Ákos Kengyel: Regional subsidies and the limits to cohesion in the European Union 437

OUTLOOK

András Nagy: The welfare system in France 456
John S. Earle–Álmos Telegdy: Results of the Romanian massive privatisation programme (first, experimental, analysis 479

REVIEW

Kálmán Mohácsi: Trade in foodstuffs in Hungary – the possibilities of cooperative trade 494

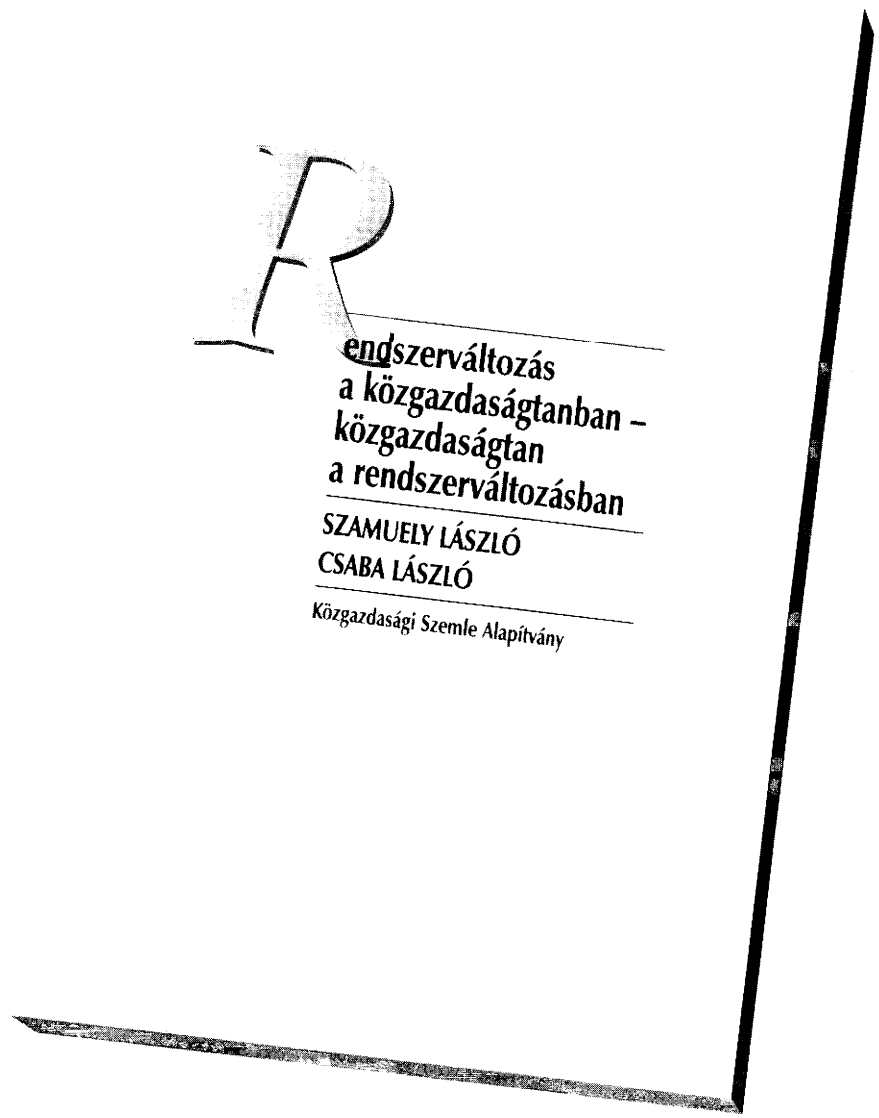
English abstracts of the articles 507

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.
Internet: http://www.sztaki.hu/providers/kszemle
A nyomtatást és a kötészeti munkálatokat az ETO-Print Nyomda végezte
Felelős vezető: Balogh Mihály
Felelős szerkesztő: Szabó Katalin
HU ISSN 0023-4346
Indexszám: 25 452

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. Hírlap-Előfizetési és Elektronikus Posta Igazgatóság (HELP) kerületi ügyfélszolgálati irodáiban, vidéken a postahivatalokban. Példányonként megvásárolható az Akadémiai Kiadó MAGISZTER (1052 Bp., Városház u. 1. Tel.: 138-2440), továbbá a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Rt. könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 5760 Ft. Külföldön terjeszti a Hungaropress Distribution / Sajtóterjesztő Kft. (1117 Bp., Budafoki út 70. Tel.: (36-1) 206-1918, fax: (36-1) 206-1921), valamint a Batthyány Kultur-Press Kft. (1011 Budapest, Szilágyi Dezső tér 6. Tel./fax: (36-1) 201-8891, E-mail: batthyany@kultur-press.hu)

Ára: 480 Ft

KOZG.SZLE 98/5



A kötet ára 1500 forint.
20 százalék kedvezménnyel 1200 forintért megvásárolható
a Közgazdasági Szemle szerkesztőségében.
Tel./fax: 319 3165; 319 3166

Közgazdasági Szemle

XLV. ÉVFOLYAM 1998. JÚNIUS

ÁRVAI ZSÓFIA–VINCZE JÁNOS
Valuták sebezhetősége – pénzügyi válságok
a kilencvenes években

ÁBEL ISTVÁN–POLIVKA GÁBOR
A bankpiaci verseny Magyarországon a kilencvenes évek elején

BARA ZOLTÁN
A tisztességes elosztás mikroökonómiai elmélete

RÁCZ MARGIT
Töprengés a start előtt a Gazdasági és Monetáris Unióról

TÓTH ISTVÁN JÁNOS
Vállalkozások tulajdonosi kapcsolatai Magyarországon
1992–1996 között

KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY

A MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADÉMIA
KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI BIZOTTSÁGÁNAK FOLYÓIRATA

Szerkeszti a Magyar Tudományos Akadémia Közgazdaságtudományi Bizottsága:

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

Közgazdasági Szemle, XLV. évfolyam, 1998. június

TARTALOM

Árvai Zsófia–Vincze János: Valuták sebezhetősége – pénzügyi válságok a kilencvenes években 509
Ábel István–Polivka Gábor: A bankpiaci verseny Magyarországon a kilencvenes évek elején 534
Bara Zoltán: A tisztességes elosztás mikroökonómiai elmélete 558

EURÓPAI UNIÓ

Rácz Margit: Töprengés a start előtt a Gazdasági és Monetáris Unióról 576

VÁLLALATOK AZ ÁTMENETBEN

Tóth István János: Vállalkozások tulajdonosi kapcsolatai Magyarországon 1992–1996 között 591

KÖNYVAJÁNLÓ

A nagyvállalatok a (politikai) kapitalizmusban (Voszka Éva: A dinoszauruszok esélyei) *(Csaba László)* 616

A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata 619

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, XLV. évf., 1998. június (509–533. o.)

ÁRVAI ZSÓFIA–VINCZE JÁNOS

Valuták sebezhetősége – pénzügyi válságok a kilencvenes években

A tanulmány célja a valuták sebezhetőségére vonatkozó ismeretek összefoglalása a feltörekvő piacokon a kilencvenes évek bizonyos valutaválságainak tapasztalatai, valamint az elméleti és empirikus szakirodalom feldolgozása segítségével. Röviden kitér Magyarország értékelésére is a sebezhetőség szempontjából.

A legfontosabb tanulságnak az tekinthető, hogy a makroökonómiai stabilitás és jó teljesítmény szükséges, ám nem elegendő ahhoz, hogy egy ország valutája ne legyen spekulatív támadásnak kitéve. A válságok előrejelzésének nincs általánosan érvényes szabályrendszere. Mivel a válságok nagyon költséges események, jobbnak látszik egy olyan „konzervatív" magatartás, amely komolyan veszi a sebezhetőség bármilyen kvantifikálható vagy akár csak kvalitatív jeleit is. Lényeges ugyanis a várakozások szerepe, amelyekre – úgy tűnik – nem könnyű múltbeli adatok alapján következtetni. Hangsúlyozni kell, hogy az általános szabályrendszer hiányából nem az következik, hogy reménytelenek a spekulatív támadások elkerülésére irányuló próbálkozások, inkább az, hogy – mivel a valutaválságoknak számos kiváltó oka lehet – a korábban veszélyforrásnak tekintett tényezők mellé újak sorakoztak fel.*

A pénzügyi válságok[1] irodalmának első nagy „boomja" a nyolcvanas években zajlott. A nyolcvanas évek elején világméretű adósságválság bontakozott ki a fejlődő világban, és ahol nem került sor adósságátütemezésre, ott is jelentős mértékben leértékelték a valutákat, ezt pedig költséges kiigazítási programok követték. Az irodalom új lendületet kapott az elmúlt öt évben először az ERM (árfolyam-együttműködési rendszer) krízise után, majd pedig a mexikói válság és az annak nyomdokain kibontakozó támadások következtében. Ezek után 1997-ben újra az érdeklődés homlokterébe került a kérdés, és mivel a kelet-ázsiai válsághelyzet szinte hétről hétre új meglepetésekkel és kellemetlenségekkel szolgál, úgy tűnik hogy a krízisek iránti érdeklődés tartós lesz.

Ebben a tanulmányban először az elméleti és az empirikus irodalmat igyekszünk átte-

* A cikk alapjául szolgáló tanulmány megjelent az MNB Füzetek 1998. 1. számában. Ennek előzetes vitája során a Magyar Nemzeti Bankban számos értékes megjegyzést kaptunk, amiért köszönettel tartozunk. Külön köszönet illeti munkánk során nyújtott segítségükért *Barabás Gyulát, Szapáry Györgyöt, Székely P. Istvánt* és *Valkovszky Sándort*. A tanulmányban kifejtettek a szerzők nézeteit tükrözik, és nem azonosíthatók a Magyar Nemzeti Bank hivatalos álláspontjával.

[1] Nem tartjuk feltétlenül szükségesnek a pénzügyi vagy valutaválság definiálását. Kvantitatív vizsgálatok általában az árfolyam, a kamatlábak és a devizatartalékok valamelyikének „extrém" mozgásaként definiálják ezt, ahol az extrémitás kijelölése nyilvánvalóan szubjektív elemet hordoz magában. Úgy gondoljuk, hogy a válságokat az jellemzi, hogy a „vak is látja", és a megfigyelők nem igazán szoktak vitatkozni a létezésüket illetően. Ugyanakkor hangsúlyozni szeretnénk, hogy a valutaválság nem szinonimája a gazdasági válságnak.

Árvai Zsófia és *Vincze János* a Magyar Nemzeti Bank munkatársai.

kinteni, beleértve a legújabb fejleményeket is. Majd az e cikk alapjául szolgáló tanulmányban[2] ismertetett 15 esettanulmány tanulságait összegezzük, végül röviden szólunk arról, hogy mit is mondhatunk Magyarország sebezhetőségéről.

Elméletek – Krugmantól Krugmanig

Az elméleti irodalom egy része – *első generációs modellek* – a válságok támadásjellegét hangsúlyozza. Egy támadás akkor racionális, ha hatására a fix árfolyamot – vagy általánosabban: az árfolyamcélt – az országnak fel kell adnia, és az új („szabadon" lebegő) árfolyam leértékeltebb a réginél. Ekkor a támadók azonnal tőkenyereségre tesznek szert. Ezekben a modellekben a rögzített árfolyam feladása kikényszeríthető a tartalékok kimerítésével, illetve tarthatatlanul alacsony szintre süllyesztésével. Az ilyen típusú válságok alapvetően fundamentálisak, mivel a rögzítés feladása utáni árfolyam szintje fundamentális okokból alacsonyabb, mint a rögzített szint volt.

A *második generációs modellek* szerint a spekulatív támadás azokban az esetekben is bekövetkezhet, amikor a fundamentumokkal semmi baj nincsen, és az árfolyam elvileg hosszú ideig fenntartható lenne. A támadás hatására azonban megváltozhat a gazdaságpolitika, például expanzívabb monetáris politikát eredményezhet, ami végül is utólag igazolja a támadást. Míg az első generációs modellekben a spekulatív támadások *tolják* a gazdaságot az árfolyamváltozás felé, a második generációs modellekben *húzzák*. Ezen utóbbi modellekben fontos szerepet játszanak az önbeteljesítő jóslatok. Ha valamilyen okból megváltozik a piaci szereplők egy valuta kockázatára vonatkozó megítélése (például politikai okok vagy akármilyen exogén, a fundamentumokhoz nem kapcsolódó véletlenek hatására is), akkor roham indulhat egy valuta ellen, ami a monetáris hatóságokat a rögzített árfolyam költséges védelmére késztetheti, ami azután változtatásokkal járhat a korábban alkalmazott gazdaságpolitikához képest.

Ezek a modellek a spekulatív támadás helyett inkább a krízis pánikjellegére koncentrálnak. A pánik oka egyszerűen önbeteljesítő várakozás: ha mindenki azt hiszi, hogy a többiek menekülnek, akkor érdemes mindenkinek menekülnie függetlenül attól, hogy mit gondol arról, hogy van-e ésszerű alapja a menekülésnek. Fontos különbség tehát, hogy az első modelltípusban a spekulátorok haszonlehetőséget akarnak kihasználni, míg a második modelltípusban a pánikhelyzet egy olyan eshetőség, ahol mindenki rosszabbul jár, mintha senki sem esne pánikba, de ha már mások pánikba estek, akkor a menekülés minden egyes egyén számára racionális.

Egy harmadik modellcsalád (hívhatjuk *harmadik generációs* modelleknek, jóllehet ez nem bevett szokás) – amely elsősorban talán az ERM-válság leírására, és nem annyira az adósságválságokkal is együtt járó fejlődő országokbeli krízisek leírására született – azt hangsúlyozza, hogy a központi bankok ellenállhatnak a válságoknak, elsősorban a kamatláb mint védekező eszköz bevetésével. Ekkor a központi bank költség–haszon elemzést végez: mi költségesebb, a védekezés vagy pedig az árfolyamrendszer feladása. Ezek a modellek is azt implikálják, hogy az árfolyamrendszer feladása után az árfolyam leértékelődik, hiszen ez indokolja a támadást, és hasonlóan a második generációs modellekhez, a leértékelődést egy gazdaságpolitikai változás váltja ki.[3] Ezeket a modelleket azonban az különbözteti meg az előző modellcsaládtól, hogy itt a fix árfolyam feladása nem „fizikai" kényszer, amit a tartalékok kimerülése indokol, hanem a kormány preferenciáiból adódó választás eredménye.

[2] Az esettanulmányok leírása megtalálható: *Árvai–Vincze* [1998].

[3] Az irodalom ezért általában ezeket a modelleket is második generációsnak hívja.

A fizetésimérleg-válságok vizsgálatához *Krugman* [1979] cikke jelentette az egyik legkorábbi jelentős hozzájárulást, amelyben a rugalmas és fix árfolyamrendszerrel rendelkező gazdaságok dinamikus viselkedését elemzi és hasonlítja össze. A rögzített árfolyamrendszer vizsgálata a költségvetési deficit és a külföldi devizatartalékok közötti dinamikus kapcsolatra koncentrál. A modellben a költségvetési deficit kétféleképpen finanszírozható: a hivatalos külföldi devizatartalékok felélésével vagy a hazai pénzmennyiség növelésével. Vásárlóerő-paritást feltételezve az árszínvonal változatlan, s így a gazdaság az újonnan kibocsátott pénznek csak egy részét fogja felszívni, míg a maradékot átváltja külföldi valutára. Következésképpen a rögzített árfolyamot végül fel kell majd adni, ha a költségvetési hiány tartós, hiszen a fix árfolyam összeomlik, amikor a monetáris hatóság külföldi devizatartalékai elfogynak. A rugalmas árfolyamrendszerben az árfolyamot a hazai pénzmennyiség, a magánszereplők portfóliódöntései és az inflációs várakozások határozzák meg. Krugman megmutatja, hogy a támadás időpontja nem lesz tetszőleges, és meg fogja előzni azt a pillanatot, amikor az állandó költségvetési hiány kimerítené a devizatartalékokat. A kezdeti lebegő árfolyam az lesz, amely végül az állandósult állapothoz való konvergenciát implikálja.

A valutatartalékok és a rögzített árfolyamrendszer összeomlása közötti kapcsolat további elemzése található meg *Flood–Garber* [1984] munkájában, amely csak a hazai és külföldi pénzek piacával foglalkozik, és nem tesz feltételezéseket a költségvetésre és a folyó fizetési mérlegre nézve. Flood és Garber modellje azon a feltevésen alapul, hogy a hazai pénzmennyiség, amely a külföldi valutatartalékok és a nettó hazai hitelállomány összegével egyenlő, pozitív ütemben nő. Mivel a nettó külföldi tartalékoknak van alsó határa, és mivel a hitelállomány állandóan nő, a rögzített árfolyam nem lesz örökké fenntartható (hacsak nem nő a kibocsátás is legalább a hitelállomány növekedésének megfelelő ütemben), a monetáris hatóságok addig tartják fenn az adott árfolyamot, amíg a nettó külföldi tartalék pozitív. A fix árfolyamrendszer összeomlása után az árfolyamot lebegtetik. A következő lépésben Flood és Garber ezt a fix árfolyam összeomlása utáni lebegő árfolyamot fejezik ki, amit *lebegő árnyékárfolyamnak* neveznek. A szerzők érvelése szerint a spekulatív támadás (és ennek következményeként a rögzített árfolyam feladása) akkor következik be, amikor az árnyékárfolyam leértékeltebb lesz a rögzített árfolyamnál, mivel ekkor a támadók „azonnali" tőkenyereséget érhetnek el. Flood és Garber modellje a nyolcvanas években igen népszerű volt, számos finomítása született. Az empirikus elemzések is javarészt ezen a modellen alapultak, többek között azért, mert a hetvenes és nyolcvanas évek valutaválságait az ilyen típusú modellekkel jól le lehetett írni.

Obstfeldé [1986] a második generációs modellek prototípusa. Olyan szituációt elemez, ahol a fundamentumok rendben vannak, és amennyiben a piac nem tételezi fel, hogy a támadás változást generál a monetáris politikában, amit a belföldi hitelek alakulása jellemez, akkor a krízis valószínűsége nulla. Amennyiben azonban azt gondolják, hogy a támadás puszta ténye belföldi hitelexpanzióhoz vezet, akkor sok egyensúly létezhet, amelyek „többsége" egyszerűen az árfolyamrendszer összeomlására vonatkozó szubjektív várakozások függvénye.

Obstfeld [1994] modelljében a hazai valuta elleni támadásokat elvileg vissza lehet verni a kamatok megemelésével. Statikusan szemlélve a válságot, mindig található egy olyan kamatszint, amely mellett jobban megéri hazai valutába fektetni a pénzt, mint külföldibe. Dinamikusan szemlélve azonban a problémát, világos, hogy a magas kamatlábak nem tarthatók a végtelenségig, hiszen a magas kamatlábak fenntartása költséges. Ez a költség öltheti a költségvetési kamatkiadások vészes megnövekedését (amely különösen azokban az országokban tűnik fenntarthatatlan stratégiának, amelyek költségvetési hiánya már a válság kitörésekor is magas volt), vagy hozzájárulhat a gazdasági növekedés lelassulásá-

hoz (amely akkor jelent nagyobb problémát, ha a gazdaság amúgy is recesszióban van, vagy ha politikai érdek fűződik a magas növekedési ütem fenntartásához). Ugyancsak a magas nominális kamatok költségeit növeli, ha egy országban nagy a változó kamatozású hitelállomány és a gazdasági szereplő eladósodottsága magas szintű (például jelzáloghitelek). Ekkor a monetáris hatóságok vonakodva emelik meg a kamatszintet, hiszen az jelentős vagyonvesztést okozna a vállalatok és háztartások nagy részének (például Anglia). Nyilvánvaló, hogy amennyiben a monetáris hatóságok a spekulatív támadás ellen a kamatok megemelésével kívánnak védekezni, a válság kimenetele attól függ, hogy ki bírja tovább elviselni a költségeket: a spekulátorok vagy a monetáris hatóságok. A modell elsősorban az 1992-es olasz valutaválságot tartja szem előtt, amikor a válság dinamikáját az adósságállomány magas kamatok miatti akkumulációjával magyarázza.

Bensaid–Jeanne [1997] modelljükben az ERM-krízis ördögi kör voltára koncentrálnak. Aszimmetrikus információt vezetnek be a modellbe: a spekulánsok nem tudják mekkora az a költség, amekkorát a monetáris hatóság még hajlandó elviselni. A központi bank kamatemeléssel védheti valutáját, de a kamatemelés költséges, és olyan gazdasági károkat okozhat, amelyek szükségessé teszik a leértékelést. A szerzőpáros rámutat arra, hogy itt is jelentkezik a reputáció és a hihetőség közötti ellentmondás. Ha egy központi bank kamatemeléssel védi a valutát, ezzel növeli a reputációját, amennyiben arról ad jelzést, hogy az árfolyam védelme olyan fontos neki, hogy ezért áldozatokat is képes vállalni. A védekezés költségei azonban akkorára nőhetnek, hogy még egy nagy reputációjú központi banktól sem lesz hihető, hogy az árfolyamot mindenáron megvédi. Az egyetlen racionális ok, ami miatt egy kitartó védekezésre támadás esetén a banknak oka van, az az, hogy létezhetnek kedvező fejlemények, amik változtatnak a védekezés költségeinek megítélésén. A szerzők megfontolásra ajánlják a tőkekorlátozások újbóli bevezetését az önbeteljesítő válságok elkerülése érdekében.

Goldfajn és Valdes [1997] arra mutatnak rá, hogy a nagy tőkebeáramlás általában belföldi közvetítőkön keresztül zajlik le. A bankok likviditási szolgáltatásokat nyújtanak, és ezáltal az egész országot vonzóbbá teszik a külföldi befektetők számára. Ezáltal a tőkebeáramlás is nagyobb lesz, de mind a válság valószínűsége, mind pedig annak terjedelme növekszik azáltal, hogy a tőkebeáramlás a likviditási transzformáció miatt eleve válságnak kitett bankrendszeren keresztül történik. A bankpánik és a leértékelési várakozás itt is egymást erősítő folyamatok.

A korábbi valutaválságokat magyarázó modellek alapján egyes ázsiai országok valutájának (és pénzügyi rendszerének) összeomlása 1997-ben váratlannak és indokolatlannak tűnt. Utólag azonban meg lehetett találni a probléma gyökerét, és felhívható a figyelem az ázsiai országok pénzügyi rendszereinek morális kockázati és prudenciális problémáira. *Krugman* [1998] tanulmányának kiindulópontja, hogy az addigi modellek nem voltak képesek visszaadni az 1997-es kelet-ázsiai válságok jellegzetességeit. Az általa leírt modell központjában az implicit állami garanciák által kiváltott morális kockázat jelensége van. A garanciák biztonságossá teszik a befektetéseket, és *aktívaár-inflációhoz* vezethetnek amiatt, hogy a biztosított befektetőket a lehető legoptimistább (Krugman kifejezésével „panglossi") várakozások vezérlik. Az állami garanciák azonban nem nyújthatnak abszolút biztonságot, pusztán fizikai korlátok miatt sem. A garancia megszűnésének a veszélye a buborékot szétpattanthatja, és válsághoz vezethet.

Felmerülhet az a kérdés, hogy egyáltalán mennyire várható az, hogy rendelkezzünk a valutaválságok általános elméletével. Hasonlíthatjuk a valutaválságokat valamilyen más katasztrófaszerű változáshoz, például a halálhoz is. Számos halálok létezhet a tüdőgyulladástól a közlekedési balesetig, és nem sok értelme lenne a halál általános elméletének megalkotásával bajlódni. Ez azonban nem jelenti azt, hogy nincs értelme bizonyos tipikus, gyakran előforduló esetek szisztematikus és általános (elméleti) tanulmányozásá-

nak, mert konkrét esetekben ez hozzásegíthet az „életveszély" felismeréséhez, bármennyire is idioszinkratikusak annak körülményei.

Jellemző, hogy a fent leírt modellek mindegyike egyes válságokra, illetve a válságok valamilyen típusára koncentrál. A kilencvenes évek spekulatív támadásainak összevetése alapján látható, hogy az egyes valutaválságok kiváltó okai és dinamikája nagyon különbözők lehetnek, és az egyes modellek csak egyes típusokat képesek megmagyarázni. A spekulatív támadások és valutaválságok magyarázatára irányuló modellek tárháza egyre gazdagodik, de megfigyelhető, hogy az új modellek általában az események után kullognak. Az önbeteljesítő várakozásokat hangsúlyozó modellek az 1992–1993-as ERM-válság nyomán szaporodtak el. Azt, hogy a modellek általában *ex post* racionalizációk, és nem predikciók, az 1997–1998-as ázsiai események is bizonyítják. (Lásd *Krugman* [1998] leírását fenn.) Lehetséges, hogy az idő előrehaladtával a valutaválságok még összetettebbek lesznek, és egyre kevesebb lesz az „ordító" eset, amelyet könnyen be lehet tuszkolni valamelyik tiszta kategóriába. Ugyanakkor az is egyre nyilvánvalóbbá válik, hogy a deviza- és tőkepiacok specifikumai (a piaci mikrostruktúra) jelentősen befolyásolják a krízisek bekövetkezését. (Ez a felismerés egyre inkább elterjed az árfolyamelméletekben „normális" időszakokra nézve is.)

Az empirikus irodalom

A valutaválságokkal foglalkozó empirikus irodalom több kérdést igyekezett megválaszolni. Az egyik irányzat elsősorban a valamilyen formában rögzített árfolyamrendszerek hitelességét, a leértékelési várakozásokat igyekezett vizsgálni. *Blanco–Garber* [1986] 1973–1982-es mexikói adatok felhasználásával tesztelik *Flood–Garber* [1984] modelljét. Blanco és Garber levezetik annak valószínűségét, hogy a fix árfolyamrendszer a következő időszakban összeomlik, valamint kifejezik az új árfolyam várható értékét és az árfolyam előrejelzésének konfidencia-intervallumát. Negyedéves adatok felhasználásával arra az eredményre jutottak, hogy minden olyan esetben leértékelés történt, amikor a fent említett árnyékárfolyam meghaladta az előző periódus végén érvényben lévő fix árfolyamot. Az egy hónapra előre jelzett leértékelési valószínűségek a tényleges leértékelések hónapjaiban a legmagasabbak, azaz a modell elég jól előrejelzi a leértékeléseket. A feltételes várható árfolyamok is jól közelítik a leértékelések után megfigyelt tényleges értékeket.

A keresztmetszeti regressziós elemzésre példa *Frankel–Rose* [1996] tanulmánya. A szerzők több mint száz fejlődő gazdaság 1970–1994 közötti mintáján krízisvalószínűségeket becsülnek. Eredményeik alapján a reálárfolyam-túlértékeltség és a recesszió kerülnek előtérbe mint a válságok valószínűségére pozitívan ható reálváltozók. A pénzügyi mutatók terén a nagy hazai hitelnövekedés, és a közvetlen külföldi befektetések (FDI) elapadása látszanak krízis-előrejelző tényezőknek. Szintén kiemelik azt a fontos nemzetközi transzmissziós csatornát, amely magas „északi" kamatlábakon keresztül történik. Furcsa eredményeik között tartják számon, hogy a folyó fizetési és a költségvetési mérleg hiányai nem alkalmas indikátorok a válságok előrejelzésére.

Eichengreen–Rose–Wyplosz [1997] szintén keresztmetszeti regressziós elemzéssel vizsgálták a fertőzés (*contagion*) jelenlétét, illetve fajtáját. Azt találják, hogy a fertőzési hatás szignifikáns, és inkább tudható be kereskedelmi kapcsolatoknak, mint makroökonómiai hasonlóságnak.

A kutatók egy másik csoportja nem paraméteres statisztikai módszerekkel igyekszik megtalálni a krízisek legjobban előrejelző indikátorokat. Ennek a „korai vészjel" (*early warning indicators*) módszernek az a lényege, hogy nagyszámú makroökonómiai változó

viselkedését vizsgálják abból a szempontból, hogy normális vagy attól eltérő viselkedést mutat-e. A nem normális viselkedést vészjelzésnek tekintik. Ekkor kiszámítható annak a valószínűsége, hogy egy vészjel korrekt volt-e, vagy pedig hamis – vagyis, hogy amikor valamely indikátor jelzett, akkor bekövetkezett-e válság, vagy sem.

Ezzel a módszerrel *Kaminsky–Lizondo–Reinhart* [1997] 75 krízisepizódot vizsgált 1970 és 1995 között. Eredményeik tömören nehezen értékelhetőek. Mindenestre a szerzők a következő indikátorokat emelik ki, mint amelyek legjobban jelzik előre a válságok bekövetkeztét: az export lassulása, a reálárfolyam szokatlanul nagy eltérése a trendtől, az *M2* nagy aránya a tartalékokhoz képest, az output lassabb növekedése vagy visszaesése, a részvényárak csökkenése. Fontos, hogy a reálárfolyamnál a trendhez képesti túlzott felértékelődésről van szó. Jellemző és érdekes, hogy vizsgálataik szerint sem a folyó mérleg, sem a külföldi adósságszerkezet nem jó figyelmeztető jel. Ugyanakkor a szerzők – tanulságaikat összegezve – azt is kiemelik, hogy egy hatékony jelzőrendszernek széles indikátorhalmazt kell tartalmaznia. *Kaminsky–Reinhart* [1997] az előző elemzést kombinálja a bankválságok elemzésével. Azt találják, hogy a bankválság léte segít előre jelezni a valutaválság bekövetkezését, ám fordított kapcsolat nem mutatható ki. A bankválságot másfelől gyakran megelőzi a pénzügyi liberalizáció és a tőkebeáramlás jelentős növekedése. *Goldstein* [1997] összefoglalójában általában az előző két cikkben foglalt eredményeket összegzi. Negatív eredményként állítja, hogy kamatprémiumok általában nem jelzik előre a válságokat, azaz úgy tűnik, mintha a leértékelések nem lennének beárazva a pénzpiacok által.

Talán nem meglepő módon az empirikus irodalom még „puhább" módszereket is gyakran alkalmaz. Idetartoznak például a grafikus (vizuális) elemzések és az esettanulmányok. (Vizuális elemzést tartalmaz például *Frankel–Rose* [1996] is.) Az újabb példák közül érdekes *Calvo–Mendoza* [1996]. A szerzők Mexikó-elemzésükben annak a nézetnek az alapjait fektették le, hogy a pénzügyi sebezhetőség egyik legfontosabb mérőszáma az *M2*-nek a nemzetközi tartalékokhoz való aránya. *Dornbusch–Goldfajn–Valdes* [1995] epizódelemzésük középpontjába a reálárfolyam túlértékeltségét – mint válságot meghatározó okot – helyezik. Azt hangsúlyozzák, hogy a reálárfolyam – legalábbis rövid távon – gazdaságpolitikai változó, és hogy az árak lefelé való merevsége miatt egy túlértékelt árfolyam visszabillentése csak leértékeléssel történhet. A hangsúly tehát a gazdaságpolitikai inkonzisztencián van, és végeredményben vitatják azt, hogy a tőkepiacokat jelentős felelősség terhelné a válságok kirobbantásáért. Egy másik lényeges momentum, hogy nézetük szerint a válságok nagyon hasonlítanak egymásra. *Bordo–Schwartz* [1996] számos válságepizódot tekintettek át anekdotikusan. Konklúziójuk az, hogy valamennyi esetben találhatók fundamentális okok, azaz a fundamentumok inkonzisztensek a fix árfolyammal.

Az nyilvánvaló, hogy a grafikus elemzési és az esettanulmány-készítési módszerek természetükből következően erős szubjektív elemet tartalmaznak, ezért eredményeik inkább sejtéseknek, mint jól alátámasztott hipotéziseknek tekinthetők. A regressziós becsléseken alapuló keresztmetszeti ökonometriai módszereket sokan kritizálták. Valójában ezek a modellek általában túlparametrizáltak, és hatásos becslésük csak enyhén szólva valószínűtlen feltételek bekövetkezése esetén lehetséges. Mivel egy krízis „nagyon" nemlineáris jelenség, jó becslés feltétele olyan minőségű adatbázis megléte, amely minőséget nem kísérleti közgazdasági és különösképpen makroökonómiai idősorok nehezen tudnak szolgáltatni. Az indikátor módszer legfőbb kritikáját maguk a módszer alkalmazói szolgáltatják. Ha valamilyen indikátor olyan jól jelezne előre egy válságot, hogy annak alapján gazdaságpolitikai beavatkozásra és a válság elhárítására kerül sor, akkor ez az indikátor sohasem fog válságot előre jelezni. A fenti megjegyzések alapján a statisztikai módszereket (regresszió, indikátormódszer) is inkább sejtések megfogalmazására alkalmas eszköznek tekintjük, amelyek jóllehet semmilyen alapvető kérdésre nem tudnak „választ adni", viszont megerősíthetik vagy gyengíthetik előítéleteinket.

Mindenesetre az empirikus irodalomból leszűrhető általános tanulságot úgy foglalhatjuk össze, hogy az árfolyamválságokat jól prognosztizáló jelzőrendszernek szélesnek kell lennie, vagyis sok indikátort kell tartalmaznia. (Ez a megállapítás alapvetően két premissza következménye: *1.* nem sikerült „éles" eredményeket kapni, vagyis nagyon sok mindent tekinthetünk egy válság előjelének; *2.* jobb félni, mint megijedni.) Az egyedi változók közül a legtöbb tanulmány kiemeli a reálárfolyam szerepét, ami meglehetősen nyilvánvaló minden fundamentális krízis esetén. Ugyanakkor az egyensúlyi reálárfolyam mérésének bizonytalansága miatt ez a legtöbb esetben csak utólagos megerősítésnek minősíthető. Az adósság összetétele nem tűnik relevánsnak, ami szembeszökően ellentétben van józan ész alapú elvárásainkkal. Hasonló megjegyzés tehető arról is, hogy egyesek szerint a nagy költségvetési deficit és a folyó mérleg jelentős hiánya nem mutatnak jó előrejelző képességet. Recesszió és gyenge exportteljesítmény szintén jó előrejelzőnek tűnnek, de ezek inkább azt jelezhetik, hogy szükség van monetáris lazításra, illetve leértékelésre, más szóval, hogy a reálárfolyam túl erős. Egy másik érdekesnek tűnő jelenség az is, hogy a kamatprémium nem igazán jó előrejelző, gyakran korrekt szignált nyújt egy közelgő válságról, de gyakran ad „téves" jelzést. Ez a jelenség is magyarázható azzal, hogy a kamatlábak emelkedése jelezheti a leértékelési várakozást, de ha ez a jelzés gazdaságpolitikai reakciót vált ki, akkor a válság nem következik be. Ha viszont nincs reakció, vagy az nem megfelelő, akkor lesz válság.

Jelentős nézeteltérések vannak abban a kérdésben, hogy a válságok mindig fundamentális okokra vezethetők-e vissza, vagy pedig nem elhanyagolható mértékben önbeteljesítő próféciák eredményei. A verbális elemzések esetén nem nehéz elgondolni, hogy mindig lehet valamilyen fundamentumot találni, ami nem olyan tökéletes, amilyen lehetne, hiszen minden gazdasági és pénzügyi rendszernek vannak gyengeségei. Másfelől statisztikai módszerekkel nem nehéz nem fundamentális válságokra utaló jeleket találni, amennyiben azt tekintik ilyen jelnek, hogy léteznek „kihagyott" változók. Ugyanígy azok a vizsgálatok, amelyek „fertőzést" kerestek statisztikailag, bevallottan nem voltak képesek megkülönböztetni azt a közös okoktól.

A fenti megjegyzések mutatják az alapvetően „egydimenziós" módszerek gyengeségét: az indikátorként szóba jöhető változók között jelentős erejű többváltozós összefüggések lehetnek. Tehát a megoldás többdimenziós regressziós elemzés lehet, amikor is a becsülendő rendszer feltehetően változó paraméterű vagy legalábbis olyan, amely nehezen parametrizálható „takarékos" módon. Itt viszont beleütközünk az adatproblémába. Ezért véleményünk szerint minden szubjektivitása ellenére az esettanulmány-készítés módszere olyan út, amely a sok rossz közül a legértelmesebbnek tűnik, ezért a következő fejezetben 15[4] - általunk lényegesnek tartott - feltörekvő gazdaság elemzése alapján levont tanulságokat adjuk közre.

Általános tanulságok

Makroökonómiai indikátorok és válságok

Az elméleti irodalom alapján tömören úgy fogalmazhatjuk meg a valutaválságok bekövetkezésének feltételét, hogy válságok akkor következnek be, ha a várakozások olyanok, hogy a deviza árfolyama jelentősen és nagy valószínűséggel leértékelődik rövid távon, ha a monetáris hatóság „elengedi" az árfolyamot. Ehhez az eseményhez számos módon el

[4] Az általunk vizsgált országok a következők voltak: Finnország, Törökország, Mexikó, Kolumbia, Chile, Argentína, Dél-Korea, Thaiföld, Indonézia, Malajzia, Hongkong, Dél-Afrika, Csehország, Szlovákia és Lengyelország.

lehet jutni – a kormányzat preferenciáitól, reakcióitól, illetve maguknak a piaci szereplőknek a viselkedésétől függően. Minden támadás hordoz magában ördögikör-jelleget, de ezt valaminek mozgásba kell hoznia. A klasszikus fejlődő országokbeli válságok esetén a valutaválság lényegében adósságválság – amennyiben a piaci szereplők azt gondolják, hogy nagy valószínűséggel képtelenség nagy leértékelődés nélkül finanszírozni az adósságot. A kilencvenes évek általunk tanulmányozott válságai közül Mexikó, Törökország és – meglepő módon – Indonézia, valamint Dél-Korea tartozik ebbe a kategóriába. Mexikó esetében a válság tetőpontján a nem fizetés kockázatát érzékeltek a piacok, míg Törökország költségvetési hiányát egyértelműen csak nagyon magas inflációval, azaz leértékeléssel lehetett finanszírozni 1994-ben. Törökország válsághoz vezető útja nyilvánvaló volt, Mexikó esetében azonban nem egyértelmű, hogy „megfelelő" kormányzati reakciók nélkül is bekövetkeztek volna az események. A válság előtt a költségvetés teljesítménye nem volt nagyon rossz, jóllehet lazult. Az adósságválság kialakulásában fontos szerepe volt a kezdeti tőkekiáramlásra adott *balszerencsés* kormányzati reakcióknak, és a tőkepiac „túlzott" reakciójának. Indonézia és Dél-Korea esetében a kormányzat több módon is okozójává vált az adósságválságoknak. Először is az adósságok és az árfolyamstabilitás implicit állami garanciája vezetett a deviza-magánadósság hatalmas felfutásához. Másodszor a problémát sokáig leplezni igyekeztek, ami az „igazság pillanatában" súlyos bizalomcsökkenéshez vezetett. Harmadszor pedig úgy látszott, hogy a szükségesnek tartott reformokat is igyekeztek felpuhítani, amely végül is teljes bizalmi válságban csúcsosodott ki. A legtöbb példában arról volt szó, hogy egy árfolyam-kiigazítás nem azért látszott elkerülhetetlennek, mert az élet-halál kérdése volt, hanem azért, mert bizonyos feszültségekre ez látszott a legalkalmasabb megoldásnak. Például Csehország esetében a reálárfolyam felértékelődését meg lehetett volna előzni mikro- és makroreformokkal, ezek elodázása szükségszerűvé tette a gyors reálárfolyam-kiigazítást, amit a korona elleni támadás megvalósított. A támadáshoz csak egy szikrára volt szükség, amit valószínűleg a thaiföldi krízis szolgáltatott. A modern válságokat tehát inkább az jellemzi, hogy a támadás elleni védekezés költségei miatt nem éri meg a védekezést sokáig folytatni, és nem pedig az, hogy a megtámadott országoknak szinte nincs más választása, mint a leértékelés, vagy az ezzel egyenértékű lebegtetés.

A válságok jellegének módosulása magyarázhatja az empirikus irodalom néhány furcsa konklúzióját, vagyis azokat, amelyek értelmében a makroökonómiai „fenntarthatósággal" kapcsolatos mutatók, (belső és külső adósság, folyó mérleg, költségvetési deficit) nem jó előrejelzői a válságoknak. Hasonlóképpen meglehetősen gyenge összefüggést sikerült csak kimutatni a külföldi adósság lejárat szerinti profilja és a válságok között. Példáink között több van, ahol költségvetési, illetve külső adósággal összefüggő problémák nyilvánvalóan szerepet játszottak (Törökország, Mexikó, Thaiföld, Csehország, Dél-Korea, Indonézia). Ugyanakkor példáink azt is igazolják, hogy a válságok kirobbanását nem szükséges, hogy a múltban hosszasan felhalmozott adósságok okozzák, bőven elég az is, ha széles körben felismerik, hogy olyan események történtek, amelyek kiigazítás nélkül adósságproblémává transzformálódnának. Amennyiben a kiigazítás más költségei olyanok, amilyeneket a kormányok nem vállalnak, akkor szükségképpen nagy tehernek kell hárulni az árfolyamra. A halogatás stratégiája nem feltétlenül jár kudarccal, ám nyitott tőkepiacok mellett a „jó hír" hiábavaló várása előbb-utóbb válsághoz vezet.

Az empirikus vizsgálatok az általunk vizsgáltnál tágabb mintában ezzel szemben nagyobb előrejelző erőt találtak a recessziónál és a rossz exportteljesítménynél. Ennek magyarázata abban kereshető, hogy a gyenge növekedés, ami kis nyitott gazdaságok esetén gyakran szorosan korrelál a lassú exportnövekedéssel, mind a klasszikus adósságválságok, mind pedig az újabb „túlságosan költséges védekezni ellene" típusú válságok esetén fontos tényező lehet. Recesszió idején a kormányok hajlamosak halogatni a kiiga-

zító intézkedéseket, illetve az exportteljesítmény lanyhasága egy fejlődő országban igen gyakran a legjobb jele annak, hogy az árfolyam reálértelemben túlértékelt. Ugyanakkor a jelentős importnövekedés és általában a folyó mérleg hiánya jele lehet annak is, hogy a gazdaság növekedési (felzárkózási) szakaszban van. A fenntartható deficit nagyságának nagyobbnak kell lennie olyan gazdaságban, amely gyorsabban növekszik, illetve olyanban, amely a folyó mérleg hiányát főként közvetlen külföldi befektetések formájában finanszírozza. Egy recesszió vagy általában a gazdasági kilátások romlása még akkor is valutaválsághoz vezethet, ha előzőleg semmilyen tőkebeáramlás sem történt. Ilyen esetben ugyanis a belföldi „megtakarítók" számára is vonzó lesz a tőkekivitel, és ha ez a „vonzerő" elér bizonyos szintet, akkor bekövetkezik a tőkemenekítés. Kölcsönadói szempontból természetesen a kilátások romlása annál nagyobb veszélyforrás, minél nagyobb az eredeti eladósodottsági szint, tehát azt várhatjuk, hogy a jelentősen eladósodott, lassan növekvő vagy - még inkább - a recesszióban levő országok nagyon ki vannak téve a válság veszélyének, s a védekezés költségei is nagyobbak, ezért ha már beindult egy támadás, kisebb valószínűséget lehet tulajdonítani annak, hogy a központi banknak lesz kitartása ellenállni.

A következőkben sorra vesszük néhány makromutató viselkedését a vizsgált országokban. Azt találjuk, hogy még a legplauzibilisebb válságindikátorokra sem lehet mechanikusan hagyatkozni. Ez véleményünk szerint nem bizonyítéka annak, hogy a makroökonómiai helyzet irreleváns a válságok kialakulása szempontjából. Inkább úgy véljük, hogy egyfelől a makroökonómiai helyzet komplexebb értékelésére van szükség, amely kiegészítendő mikroökonómiai vonatkozásokkal (devizapiac működése, a pénzügyi közvetítő rendszer állapota stb.), másfelől pedig azt gondoljuk, hogy egyre nagyobb szerepe van az előretekintő piaci várakozásoknak, amelyek nem csupán indikátorok múltbeli értékén alapulnak, hanem a gazdaságok működésére vonatkozó elképzeléseken is. Ez utóbbiak nem elhanyagolható része a gazdaságpolitika jövőbeli alakulása.

Az empirikus irodalom alapján is a reálárfolyam „túlzott" felértékelődése tűnik a valutaválságok talán legjobb előrejelzőjének. Ez szinte triviális összefüggés, ha meggondoljuk, hogy az egyensúlyinál erősebb reálárfolyamot egyensúlyi szintre hozni vagy leértékeléssel, vagy a partnerországokénál alacsonyabb inflációval lehet.[5] Az utóbbi, alacsony világinfláció mellett gyakorlatilag egyenértékű a deflációval. Tehát amennyiben jelentős mértékű defláció bekövetkeztének a valószínűségét kizárjuk, akkor az egyetlen „megoldás" a leértékelődés. Ismeretes az, hogy a peso reálárfolyamának felértékeltsége volt az egyik legfontosabb előjele a mexikói válságnak, legalábbis bizonyos megfigyelők számára (*Dornbusch-Goldfajn-Valdes* [1996]). A mi mintánkban szereplő országok közül Csehországban és Thaiföldön is volt némi reálárfolyam-felértékelődés, azonban Lengyelország és Kolumbia esetében, ahol nem volt válság, ez a trend markánsabb volt. A válságok beindulása után természetesen a délkelet-ázsiai reálárfolyamok jelentősen estek, ám ez az esés szignifikánsan meghaladta az előző évek felértékelődését, ami meglehetősen csekély volt - különösen Malajziában és Indonéziában. Ezek a megfigyelések nem azt jelentik, hogy a reálárfolyam irreleváns lenne, inkább csak azt, hogy a múltbeli reálárfolyam nagyon rossz előrejelzője lehet a jövőre várt egyensúlyi reálárfolyamnak. Különösen releváns itt a fertőzés szerepe, hiszen például a thai baht leértékelése anélkül csökkentheti a maláj ringgit egyensúlyi reálárfolyamát, hogy ennek jelei lettek volna a ringgit múltbeli reálértékének alakulásában.[6]

[5] Más kérdés persze, hogy az egyensúlyi reálárfolyam nem megfigyelhető változó, s ezért alapvetően mindenki a sötétben tapogatózik, amikor mérni akarja a túlzott felértékelődés fogalmát. A lényeges itt inkább az, hogy szinte bárki, aki a fogalmat értelmezni akarta, azt találta, hogy az esetek egy jelentékeny részében van reálárfolyam-probléma.

[6] Az egyensúlyi reálárfolyamnak magának is egy alapvetően strukturális fogalomnak kellene lennie, még ha gyakran számítják is szimpla trendszámítással.

A GDP- és az exportnövekedéssel kapcsolatban azt látjuk, hogy például Mexikóban a növekedés felgyorsult az 1994-es válság előtt, és különösen igaz ez az exportnövekedésre. Gyenge növekedési mutatók alapján sokkal inkább lehetett volna válságot várni Chilében, mint Mexikóban, valamint Argentínát kevésbé kellett volna félteni a tequila-hatástól, mint Chilét. Hongkong gazdasága sokkal gyengébb helyzetben volt 1995-ben, amikor a támadást viszonylag könnyedén visszaverték, mint 1997-ben, amikor a támadás sokkal kitartóbbnak tűnt. Ugyanakkor a Finnországot ért recesszió nyilvánvalóan szerepet játszott abban, hogy a finn márka magas szinten rögzítése nem volt hihető, és Thaiföldön a növekedési ütem lassulását is tekinthették annak előjelének, hogy vége szakad a nagyon gyors növekedés korszakának. Ugyanígy a cseh növekedés és exportnövekedés lassulása is azt jelezhette a piacnak, hogy a korona nominális árfolyamának szinten tartása végül is mégiscsak reálveszteségekkel jár. A fenti negatív példáknak sem a gazdasági aktivitás sebezhetőség szempontjából való irrelevanciáját kell jelenteniük. Mexikó esete illusztrálja azt, hogy a növekedési mutatók tekintetében is komplexebb és előretekintőbb magatartást kell tanúsítani. Mexikó növekedése a válságot megelőzően részben a választási év költségvetési lazításából származott, és mint ilyen nyilvánvalóan nem volt fenntartható. Ugyanakkor Mexikóban éveken át nagyon alacsony volt a növekedési ütem, s ez egy gyors népességnövekedésű országban gyakorlatilag reáljövedelem-csökkenést és mellesleg a társadalmi egyenlőtlenségek növekedését is jelentette. Az árfolyam és a befektetők bizalmának fenntartására tett erőfeszítések, együtt a recessziótól való félelemmel, valamint a szavazatszerzési célok hozhatták a mexikói gazdaságpolitikusokat abba a helyzetbe, hogy a pesót ért támadásra úgy válaszoljanak, hogy még táplálják is a támadást a kiáramló tőke sterilizációjával.

A külföldi adóssággal kapcsolatban az az elterjedt nézet, hogy ha egy országnak nagy a rövid lejáratú, külföldi valutában denominált adósságállománya, akkor érzékenyebb a spekulatív támadásokra. A konkrét valutaválságok vizsgálatakor azonban kiderül, hogy a rövid lejáratú külföldiadósság-állomány nem egyértelmű és döntő tényező a válságok kirobbanásában, illetve annak időzítésében. A nyolcvanas évek nagy valutaválságaiban és néhány kilencvenes években bekövetkezett válságban (például Mexikó, 1994) valóban fontos szerepet játszott az adott ország külföldiadósság-állománya. A rövid lejáratú adósság GDP-hez mért aránya növekedett Törökországban és Csehországban is a támadások előtt. Utólag úgy tűnhet, hogy mind Indonéziában, és főként Dél-Koreában a rövid lejáratú magánadósság növekedése nagyon fontos tényező volt a válságban. Ugyanakkor a rövid lejáratú adósság nagysága ezekben az országokban nem volt közismert. Azt sejthetjük tehát, hogy a rövid lejáratú adósság növekedése nem annyira hitelezői „pánikot" válthatott ki, hanem azzal járhatott, hogy az árfolyamveszteségtől megrémülő és magukat fedezni igyekvő adósok rohama gyakorolt meglepően nagy nyomást az árfolyamra. Ez persze azt is jelenti, hogy nem egyszerűen rövid lejáratú adósság, hanem legalábbis jó részben fedezetlen rövid lejáratú adósságproblémának is fenn kell állnia. Rövid távú adósság növekedés volt megfigyelhető a tequila-hatástól kevésbé érintett Chilében és Kolumbiában, viszont Argentínában és Malajziában, amely országok komoly támadásnak voltak kitéve, a rövid lejáratú külföldi adósság csökkenő tendenciát mutatott. Lengyelország rövid lejáratú külföldi adósságának csökkenése magyarázhatja jó ellenálló képességét a cseh válság után. Itt is a jelenség egyszerű interpretálhatóságának hiányáról van szó, nem pedig irrelevanciájáról. Az esetek többségében a rövid lejáratú külföldiadósság-állomány növekedése a válság kísérőjelensége lehet, nem pedig oka, amennyiben a pénzügyi nehézségekkel küzdő vállalatok egyre inkább kénytelenek hitelekből *cash flow*-t teremteni maguknak, és a hitelezők a kockázat növekedése miatt egyre rövidebb lejáratú hiteleket hajlandóak csak nyújtani. A folyómérleg-hiány közvetlen tőkeberuházással való fedezettsége nagyon alacsony volt Mexikóban, Thaiföldön és Fin-

norságban, valamint jelentősen romlott a válság előtt Törökországban és Argentínában. Ebből a szempontból Chile és Kolumbia helyzete sokkal jobbnak volt mondható. Ugyanakkor Indonézia és Malajzia esetében semmilyen problémát sem jelzett ez a mutató sem. A külföldiadósság-állomány mutatója viszonylag nagy szerepet játszik az országminősítésekben, és ez az adott ország kockázatát tükrözi. A kockázat minősítésének azonban már nagy a jelentősége a tőkebeáramlás összetétele szempontjából, valamint abból, hogy milyen érzékenyen reagálnak a külföldi befektetők az adott országgal kapcsolatos hírekre. A külföldiadósság-állomány mutatójának jelentőségét valószínűleg úgy lehet összefoglalni, hogy a magas érték nem jelenti feltétlenül, hogy egy ország rövid távon sebezhetőbb egy spekulatív támadással szemben, amennyiben a fundamentumokat a piacok fenntarthatónak ítélik, azaz ugyanolyan mértékű rövid lejáratú külföldiadósság-állománnyal rendelkező két ország esetében a spekulatív támadás időzítése nagyon eltérő is lehet. Ha azonban az adott valutára nyomás nehezedik, akkor a relatíve nagy, rövid lejáratú külföldiadósság-állomány felerősítheti a válságot, mint az történt Dél-Koreában is.

A fentiek alapján azt mondhatjuk, hogy a válságoknak nincs egyszerű szignálja. A szituációk megértéséhez számos egyedi tényező összjátékát kell megvizsgálni, és nem hagyatkozhatunk mechanikus vészjelzőrendszerekre. Gyakorlatilag mindegyik, hagyományosan „sebezhetőséget" jelzőnek gondolt makromutató releváns lehet, mint egy összetett konfiguráció része, de elszigetelten nézve szinte egyikükről sem állítható, hogy elégséges válság-előrejelzőként funkcionálhatnának. Másfelől nagyon nehéz megszabadulni attól a benyomástól, hogy a makrofundamentumokon kívül más tényezők is szignifikánsak az országok pénzügyi sebezhetőségének kialakulásában. A továbbiakban négy ilyen tényezőt (fertőzés, piaci mikrostruktúra, pénzügyi közvetítő rendszer, árfolyamrendszer) vizsgálunk, majd a válság elleni védekezés kérdését taglaljuk.

Fertőzés és nemzetközi tovagyűrűzés

A gyors nemzetközi transzmissziónak kiemelkedő szerepe van az újabb válságokban. Egy fontos problémaként merülhet fel itt a hasonló exportstruktúra. A hasonló exportstruktúra felelőssége jelentős a délkelet-ázsiai válságban, ahol az országok nagymértékben ugyanazokon a piacokon versenyeznek. Másfelől mivel valutájukat szintén túlnyomó részben a dollárhoz igazították (becslések szerint a dollár súlya a „kosarakban" legalább 75 százalék egész Kelet-Ázsiában, *World Economic...* [1997] 82. o.), ezért kézenfekvő, hogy mind a dollár árfolyamának változásai, mind pedig az esetleges exportkereslet visszaesése egyszerre érinti őket. Ekkor, ha egyik ország leértékel, akkor a többieknek is szükségük lehet leértékelésre a versenyképesség fenntartása érdekében (Lásd *Eichengreen–Rose–Wyplosz* [1997]). A sebezhetőség csökkentése érdekében lényeges tehát, hogy a kereskedelem jól diverzifikált legyen, ne nagyon legyen kitéve közös keresleti, ár- vagy árfolyamsokkoknak.[7]

A fertőzés egy másik formája lehet az, amikor néhány valuta megtámadása nyomán a spekulátorok meggazdagodnak, és a profit egy részét más országok megtámadására akarják felhasználni. Ilyenkor, amely országnak kicsit is gyengék a fundamentumai, de egy globális válság nélkül nem támadták volna meg az adott időpontban - mint például Argentínát 1995-ben -, az könnyen célponttá válhat. Egy másik eset az úgynevezett proxy kockázatfedezés (*proxy hedging*). Ha egy megtámadott valuta esetében likviditáshiány van, a befektetők egy korreláló piacú ország valutájában fedezhetik a kockázatot, kivált-

[7] A hagyományos elméleti ajánlás mindenesetre az, hogy amennyiben egy ország jelentősebben van kitéve nemzetközi sokkoknak, akkor válasszon kevésbé merev árfolyamrendszert.

va ezzel olyan országok papírjainak eladását, amelyek fundamentumai egyébként még nem indokolnák a támadást.

Globális méretű felindulás esetén tehát jobban kell tartani egy támadástól már olyan fundamentumokkal is, amelyek nyugalmi időben valószínűleg nem adnának okot támadásra. Ezért veszélyes lehet túl sokáig várni a nyilvánvaló (például magas folyómérleghiány, magas költségvetési deficit, túlértékelt valuta) kiigazításokkal, mert a globalizáció megnövelte a több országra kiterjedő válságok kialakulásának valószínűségét. A kilencvenes évek tapasztalatai szerint nem az elszigetelt, hanem a regionális válságok (például ERM, Latin-Amerika, Délkelet-Ázsia) voltak a jellemzők, így a fertőzési hatást nagyon komolyan kell venni azoknak az országoknak is, amelyeknek fundamentumai önmagukban még nem indokolnák a spekulatív támadást. Az is megfigyelhető azonban, hogy több országra kiterjedő valutaválságok esetén vannak olyan országok, amelyekre „pozitív tovagyűrűzés" jellemző, azaz a megtámadott országokból a befektetők hozzájuk menekülnek, példa erre Kolumbia és Chile az 1994-es mexikói válság idején. Ugyanakkor olyan esetben, amikor nyugalom van a nemzetközi piacokon, valószínűleg tovább tolerálják a rossz fundamentumokat, és a belföldi monetáris politika is valószínűleg magabiztosabban tudná védeni az árfolyamot.

A piaci mikrostruktúra

Úgy tűnik, hogy a devizapiacokon olyan pozitív visszacsatolási mechanizmusok működnek, amelyek az árfolyamok túlzott kilengéséhez vezetnek. A valutaválságok vizsgálatakor ezért meg kell vizsgálni a devizapiacok legfőbb szereplőit, motivációikat és stratégiájukat. Fejlett országokban és valamirevaló feltörekvő gazdaságokban a pénzügyi piacok fejlettsége nyomán hatalmas pénzek mozognak, amelyek mellett – néhány nagy jegybanktól eltekintve – a jegybankok tartalékai és lehetőségei eltörpülnek. Különösen igaz ez kis országokban, bár az is igaz, hogy kis országok esetében kisebb az esetleges nyereség nagysága is, és így a legnagyobb szereplőknek akár nem is éri meg velük foglalkozni.

A devizapiacok fő szereplői:

– *bankok és brókercégek*, amelyek általában árjegyző *(market maker)* szerepet játszanak, információt gyűjtenek, valutában azonban a nyitott pozíciójuk általában nem nagy (csak napon belül), fő céljuk nem a spekuláció, növelik a likviditást a piacokon és tanácsadással szolgálnak;

– *nem pénzügyi vállalatok*, amelyek általában a nemzetközi tevékenységükhöz szükséges valutát szerzik meg, vagy adják el, illetve árfolyam-kockázatukat fedezik a devizapiacokon. A nagyobb vállalatok treasuryje igen szofisztikált lehet, és nagy összegekkel jelenhet meg a piacon;

– *globális fedezeti alapok (global hedge fundok)*, a spekulációra irányuló jelentős tőkeáttétellel működő alapok, amelyek a piac többi szereplői számára útmutatóként is szolgálnak. Egy támadás esetén általában ők lépnek először;

– *befektetési alapok, nyugdíjalapok*, amelyek eszközeik egy részét külföldi eszközökben tartják. A devizapiacon céljuk általában nem a spekuláció, hanem az árfolyamkockázat fedezése (lásd a dinamikus kockázatfedezés problémájáról később). A valuta gyengülése esetén azonnal ugranak, és nagyon nagy összegeket képesek megmozgatni;

– jegybankok, amelyek a szokásos intervenciós tevékenység mellett egyre inkább aktívan végzik a valutatartalékok portfóliómenedzselését is.

A fenti szereplők közül elsősorban a fedezeti alapokról *(hedge fundokról)* tartják úgy, hogy egy támadás aktív elindítói lehetnek, de ez a nagyobb bankok részéről sem kizárt. Más piaci szereplők inkább csak defenzíven vesznek részt egy rohamban, mivel nem

akarnak veszteséget elszenvedni, ha létezik bizonyos nyitott pozíciójuk; illetve csatlakozhatnak egy támadáshoz profit reményében akkor is, ha kezdetben nem volt nyitott pozíciójuk. A valutájukat védő jegybankok lényegében azt a „funkciót" töltik be a piacon, hogy lehetővé teszik tranzakciók lebonyolítását olyan esetekben is, amikor a piaci várakozások egyirányúak, vagyis mindenki ugyanolyan irányú árfolyamváltozásra számít. Egy támadás során lényeges szerepet tölthetnek be azok is, akik *kényszerből* kötnek üzletet – és nem azért, mert ezt indokolnák az árfolyammal kapcsolatos várakozásaik. Ebben a kategóriában elsősorban a nem pénzügyi vállalatok és a lakosság jöhet szóba.

Érdemes külön kitérni a határidős piacok sajátosságaira, hiszen a határidős devizapiacok a leglikvidebb határidős piacok közé tartoznak. Az instrumentumok száma, fejlettsége (azaz a piac mélysége) és likviditása fontos szerepet játszhat egy támadásnál. Ugyanis minél mélyebb egy piac, annál több eszköz áll a spekulánsok rendelkezésére a valuta gyengítésére. Továbbá, egy ország devizapiacának mélysége és likviditása a proxy kockázatfedezés *(proxy hedging)* miatti alkalmassága miatt hozzájárulhat a fertőzés okozta támadáshoz. A forward árfolyamok jó jelzést adhatnak arról, miképp vélekednek a piacok egy valutatámadás esélyéről. Sok jegybank a forward árfolyamokba is beavatkozik, ami olyan szempontból veszélyes lehet, hogy függő kötelezettsége keletkezik, amin azután nagy veszteség érheti, ha tévesen ítéli meg a helyzetet, és túlértékeli erejét egy támadás visszaverésére.

Amennyiben a jegybank a határidős piacon is beavatkozik, a jegybanki tartalékok szintje nem transzparens a gazdaság szereplői számára (a valutatartalékokra vonatkozó információ torzított), így a jegybank bizonyos lépéseit az átláthatóság hiányában a szereplők félreérthetik, és a döntés nem a kívánt hatást érheti el. A jegybank határidős piacon való aktív részvételének kiemelkedő példája Mexikó, ahol 1996 augusztusa óta az árfolyam menedzselésének egyik fontos eszközének számítanak a derivatív eszközök. Mexikó úgy kívánta feltölteni devizatartalékait, hogy ne kelljen megjelennie a spot piacon intervencióval, mivel nem akart beavatkozni a spot árfolyamba. Ehelyett a Banco de Mexico havonta dollár put opciókat aukcionál (egyre növekvő mennyiségben) a kereskedelmi bankok számára, akik akkor hívják le az opciót – azaz adnak el dollárt a jegybanknak –, amikor a peso hirtelen felértékelődik. A mexikói jegybank előbb említett beavatkozásának pozitív a visszhangja, de szakértők[8] azt tanácsolják, hogy a feltörekvő országok jegybankjai csak akkor használják a derivatív eszközöket az árfolyam menedzselésére, ha meg vannak győződve arról, hogy határidős piacaik megfelelően likvidek valutaválság idején is, ugyanis míg a fejlett országoknak mindig könnyű a hozzáférésük külföldi devizához, addig a feltörekvő országok jegybankjai nehézségekbe ütközhetnek, ha krízis idején devizára van szükségük. Néhány ázsiai jegybank beavatkozása a határidős piacon az árfolyam menedzselése céljából igen elhibázottnak és drágának bizonyult az 1997. évi valutaválságok során. Nagy figyelmet keltett a thaiföldi jegybank esete, mivel 1997 első felében, a jegybank szinte a teljes valutatartaléknak megfelelő összeggel beavatkozott a határidős árfolyamba, és ezt titokban tartotta. Csak a baht elleni júniusi támadás idején derült ki, hogy a thaiföldi jegybanknak tulajdonképpen mindössze kétnapi importnak megfelelő valutatartaléka van (azaz 30 milliárd dollár helyett csak 1,14 milliárd dollár), ami érthető módon megpecsételte a fix árfolyam sorsát.[9]

A thaiföldi jegybank határidős piacon való beavatkozásának balszerencsés kimenetele élénk nemzetközi visszhangra talált, a jegybankok határidős kereskedésére vonatkozó transzparencia hiánya több jegybankkal kapcsolatban is felmerült, és megfogalmazódott annak az igénye, hogy a jegybankok valutatartalékaik nagysága mellett határidős piaci

[8] *Risk Magazin Latin America Supplement*, 1997. október.
[9] Bővebben lásd *Financial Times*, 1998. január 12., 6. o.

elkötelezettségeiket is hozzák nyilvánosságra. A transzparencia jelentősége a mexikói válság idején is felmerült, noha nem a határidős piacokkal kapcsolatban. Ekkor az okozta a riadalmat a pénzpiacokon, hogy a mexikói jegybank nem volt hajlandó közzétenni bizonyos – valóban aggodalomra okot adó – adatokat (például valutatartalékok mennyisége) az általa előre vállalt időpontban. Az adatok közlésének késéséből a pénzpiaci szereplők azt a következtetést vonták le, hogy a jegybank nagyon rossz híreket tartogat a tarsolyában, és a tőke menekítését az adatok visszatartása nemhogy enyhítette volna, hanem inkább olajat öntött a tűzre. Az információk eltitkolásától, illetve meghamisításától való félelem minden bizonnyal fontos tényező volt a dél-koreai és az indonéz válságok elhúzódásában és elmélyülésében is, ahol a tárgyalások során ijesztő mértékben „növekedett" a külföldiadósság-állomány.[10]

A határidős piacok másik fontos fejleménye, hogy offshore nem szállításos (*non-delivery contracts*) valuta futuresök egyre inkább elterjednek, amelyeket a jegybankok nem kedvelnek, mert független ítéletet mondanak egy valuta erősségéről, és a jegybankok nem tudnak ezen a piacon interveniálni és ezáltal a negatív jelzésekre reagálni. Fejlett határidős piacokon (devizaopcióknál) felléphet a dinamikus kockázatfedezési probléma, amelynek lényege röviden a következő: a devizapiac résztvevői fejlett piacokon gyakran egy úgynevezett *szintetikus put* kreálásával védekeznek az árfolyamkockázat ellen. Ha egy gyengülő valutát kamatemeléssel akarnak védeni, akkor a dinamikus kockázatfedezés képlete automatikusan a gyengülő valuta további eladását rendeli el. Ez még nagyobb nyomást gyakorol a valutára ahhoz az esethez képest, amikor nem emelkednek a kamatok. A kamatemelés mint védekezés hatékonysága végeredményben attól függ, hogy melyik hatás az erősebb: a kamatemelés által megszorított short pozícióból spekulálók vesztesége (zárniuk kell pozícióikat, és nem tudnak tovább a valuta ellen spekulálni) vagy pedig a kamatemelésnek a dinamikus kockázatfedezés stratégiájára gyakorolt hatása, ami a valutát tovább gyengíti. Az ERM-válságban Olaszországban és Angliában fellépett ez a probléma, és az olaszoknál jelentősen meggyengítette a líra védelmének hatékonyságát.

Kérdés, hogy hogyan kell értékelnünk a határidős piacok szerepét a devizák elleni támadások megkönnyítésében. Kétségkívül a határidős piacok léte lehetővé tesz devizaspekulációt mintegy „kölcsönből" olyan ágensek számára is, akik számára a hitelpiac nem könnyen hozzáférhető. Ugyanakkor ehhez partnerre is szükség van, aki egy ellenkező irányú fogadást köt. Ellenkező irányú fogadást vagy ellenkező várakozások esetén kötnek, vagy olyankor, ha a partner képes lefedezni a kockázatot, és számára pusztán arbitrázs-, nem pedig spekulációs műveletről van szó. Ebben az esetben is kell azonban lennie valakinek, akivel végül is a fogadást a spekuláns megköti. Rögzített vagy menedzselt árfolyamrendszerben ez nem más, mint a monetáris hatóság. Vagyis határidős piacok léte és az árfolyam rögzítése mellett valóban megnőhet a deviza elleni támadás esélye. Ugyanakkor itt azt is számba kell vennünk, hogy a határidős piacok megtiltása, illetve költségessé tétele milyen következményekkel járna. A spekuláció lehetősége ezáltal nem szűnik meg, csak más csatornákon keresztül valósítható meg (lásd Csehország esete), ugyanakkor a *bona fide* határidős piaci résztvevők – azaz akik a piacot árfolyamkockázat fedezésére akarják használni – számára két út adódik: vagy nem vállalnak nyitott devizapozíciót, ami a tőkeallokáció egy korlátja, és ezáltal hatékonyságveszteséget jelent a társadalomnak, vagy ha vállalnak, akkor valószínűleg nagyon idegesen fognak reagálni az árfolyammal kapcsolatos „rossz" hírekre. A szervezett határidős piacok tiltá-

[10] Az IMF kedvezményezésére létrejött Standard for Statistical Data Dissemination programban résztvevők önként vállalják, hogy előre meghatározott időpontokban és rendszerességgel közzéteszik a gazdaság teljesítményére vonatkozó adataikat.

sa vagy költségessé tétele feltehetőleg azok számára okoz problémát, akik nem annyira aktív beindítói, mint inkább többé-kevésbé passzív résztvevői lehetnek a valuták elleni támadásoknak. Nem tartjuk lehetetlennek, hogy a koreai vállalatok helyzetét nehezíthette az, hogy Dél-Koreában még mindig fejletlenek a határidős piacok, és a külföldre eladósodott vállalatok, ha szerették volna, sem tudták volna könnyen (olcsón) lefedezni árfolyamkockázatukat.

A bankrendszer

Számos árfolyamválságot jelentős tőkebeáramlás előzött meg. A tőkebeáramlás gyakran alapvetően a bankrendszer közvetítésével történik, és ennek következtében több veszély is leselkedik a bankrendszerre a valuta elleni támadás következtében: aktívaár-buborék, nagy nyitott devizapozíciók, túlzott hitelexpanzió, túlzott likviditástranszformáció.

Az aktívaár-buborékok kipukkanását az ezekben részt vevő bankok nagyon megszenvedhetik, hiszen a hitelek visszafizetési aránya romlik, és a fedezetek elértéktelenednek. Az aktívaár-buborék kialakulásához idő kell, ezért idejében észre lehet és kell venni.[11] A részvényindexek alakulásának vizsgálata azt bizonyítja, hogy szinte valamennyi országban jelentősebb aktívaár-csökkenés volt 1994–1995 környékén. A válságok nagy része azonban inkább 1997-ben történt. Ebből az lehet a gyanúnk, hogy részben a tőzsdének nem kitett és jól szabályozott bankrendszerek könnyebben átvészelhetnek részvényárfolyam-ingadozásokat (például Chile, Finnország), részben pedig az, hogy több esetben a szabályozás lazasága megengedhette a bankoknak, hogy ne írják le veszteségeiket, és ezek az évek folyamán veszélyes méretűre halmozódhattak. (Minden bizonnyal idetartozik Thaiföld, és lehet, hogy Indonézia is.)

A bankrendszert veszélybe sodorhatják a devizahitelekkel finanszírozott vállalatok is, amelyek nem fedezték le árfolyamkockázatukat a határidős piacon, különösen, ha bevételeik nagy része hazai valutában van. Ezeknek a vállalatoknak romlik a jövedelmezősége egy leértékelés nyomán, és így nagyobb hitelkockázatot viselnek, ezáltal a bankok jövedelmezőségét is rontják. Ha a valutatámadás ellen a jegybank kamatemeléssel védekezik, akkor egy törékeny bankrendszer azt nagyon megszenvedheti. A bankrendszert természetesen alapjaiban megrengeti, ha a belföldi lakosság vagy vállalatok megrohanják, és kivonják betéteiket vagy nagyon megnő a külföldi valuta iránti kereslet. A bankrendszer jövedelmezősége nemcsak a hitelezési tevékenysége, illetve a betétesek rohama miatt csökkenhet, hanem a devizaműveletei miatt is. A bankok mint árjegyzők *(market makerek)* élénk forgalmat bonyolítanak a határidős piacon. Ha árfolyamkockázatukat nem megfelelően fedezik le, akkor árfolyamveszteségük keletkezhet. Nagyon nagy szerepet játszik a prudenciális szabályozás minősége abban, hogy mekkora hatást gyakorol a bankrendszerre a valutaválság. Nyilvánvaló ugyanis, hogy egy törékenyebb, nagy és rossz hitelállománnyal, túlzott kockázatvállalással működő bank sokkal jobban ki van téve a válság negatív hatásainak, mint egy konzervatívabb és jobban felügyelt bank.

Ugyanakkor az elmúlt évtized tapasztalatai azt bizonyítják, hogy a jól szabályozott bankrendszerek sem mentesek attól, hogy jelentős rendszerkockázatot vállaljanak, azaz pozitívan korreláló hozamú befektetéseket hajtsanak végre nagy tömegben. Természetükből adódóan gerjesztnek ilyen magatartást az ingatlan- és egyéb aktívaár-inflációk, de a pénzügyi liberalizálás is gyakran a hitelezési tevékenység nagyon gyors kiterjesztéséhez vezet. Számos később válságon átment országban jelentősen megnőtt a belföldi hitel

[11] Az persze kérdés, hogy mit lehet vele csinálni: például volatilitást teremteni, hogy rádöbbenjenek a piaci szereplők, a fák nem nőnek az égig.

GDP-hez viszonyított aránya a válságok előtt. Ide tartozik Mexikó, Thaiföld és Csehország is, de Indonézia és Malajzia is. Ezek az országok ebben a tekintetben szignifikánsan különböznek Chilétől, ahol a belföldi hitel aránya inkább csökkenő tendenciát mutat. Minél nagyobb az eszközök és források közötti lejáratok egyeztetésének hiánya (*mismatch*), annál nagyobb a bankrendszer helyzetének romlása a kamatok emelkedésekor, hiszen a forrásokra fizetett kamat hirtelen megemelkedik, míg az eszközök kamata lassabban reagál. A hitelexpanzió mellett általában a tőkebeáramlás a lejárati transzformációt is „veszélyes" irányba fordította. Chile kivételével minden dél-amerikai országban megnőtt az *M2* aránya a devizatartalékokhoz képest, és ez jellemezte Malajziát is, ami jelentősen hozzájárulhatott ahhoz, hogy itt a központi bank szinte nem is próbálta kamatemeléssel megvédeni az árfolyamot.

Azt látjuk tehát, hogy bankválságok veszélye, vagy kibontakozása jelentős szerepet játszhat a valutaválságokban, hiszen nagymértékben növelik a védekezés költségeit. A legtöbb bankválsággal járó válság esetében lényeges az állam implicit felelősségvállalása a bankrendszerért. Ezt az elkötelezettséget erősítheti az, ha a bankrendszer nem privatizált, illetve, ha a külföldi érdekeltség kicsi. Ez és a jegybank végső hitelezői funkciója (*lender of last resort*) úgy tűnik, hogy komoly morális kockázat forrása volt olyan válságokban, mint a mexikói, a thaiföldi, a csehországi, a dél-koreai és feltehetőleg az indonéziai és a malajziai. Érdemes megfontolni, hogy egy liberalizált globális pénzügyi rendszerben a hagyományos végső hitelező funkciót érdemes-e a központi bankoknak fenntartaniuk, illetve, hogy a nemzeti – kis külföldi tőkehányadú – bankrendszerek, mint például a kelet-ázsiaiak, nem sérülékenyebbek-e a morális kockázat miatt, mint azok, ahol a bankok piacán is nagy a külföldi tőke szerepe.

Az árfolyamrendszer

Az árfolyamrendszer részéről a sebezhetőséget növelő legfontosabb tényező a túlságos bizalom lehet, illetve az, hogy a központi bank vásárlási kötelezettsége miatt a hazai valuta (szabályozott) piaci ára jelentősen meghaladhatja annak „piaci" értékét. A tartalékok vesztésén keresztüli védekezés lényegében költségmentessé teszi a pánikban való részvételt, ezért míg a nem pánikolás költségei nagyok lehetnek, a pánikoló szinte semmit sem veszít azzal, ha egy sikertelen rohamban vesz részt.

Figyelemre méltó trend mutatkozott az utóbbi két évtizedben abban a tekintetben, hogy a fejlődő országokban flexibilisebb árfolyamrendszereket alkalmaznak.[12] Nem biztos azonban, hogy a hivatalos besorolások a tényleges helyzetet tükrözik, amennyiben számos, hivatalosan szabadon lebegő valuta lehet *effektíve* fix. Összefoglalóan azt lehet talán mondani, hogy a tendencia nagy részében valamilyen menedzselt lebegtetés figyelhető meg. Ugyanakkor *Frankel–Rose* [1996], akik a krízist a nagy leértékelődéssel azonosították, azt találták, hogy az epizódok legalább felében hivatalosan lebegő valutáról volt szó. (Persze itt is bejöhet a torzítás, miszerint a hivatalosan lebegő valuta lehet *effektíve* fix.) Eseteink között azt látjuk, hogy jóllehet a török líra eléggé szabadon lebegő valuta, a krízisek kockázata nem csekély. Malajziában kevésbé volt merev rendszer, mint Thaiföldön, de mégis volt támadás, és az nem szűnt meg a lebegtetés után sem. Sőt némely lebegtetett deviza még inkább olyan szintre süllyedt, amit a legtöbb elemző alulértékeltnek tekintett. A dél-afrikai rand alapvetően lebegő valuta volt, és a cseh koronáról is azt állítják, hogy kevésbé menedzselt volt a válság előtt, mint például a lengyel złoty. Mexikóban a lebegtetés nem vetett véget a peso mélyrepülésének, hiszen 1995-

[12] Lásd *World Economic Outlook*, 1997. október.

ben hirtelen újabb nagy leértékelődés zajlott le. Figyelemre méltó, hogy 1996-ban a stabilizáltabb helyzetű Mexikó is egy menedzseltebb rendszerre tért át, (lásd *A piaci mikrostruktúra* című alfejezetet), ahol a menedzselés sajátos, méretre szabott módszerét alakították ki. A chilei rendszer is alapvetően menedzselt lebegtetésűnek tekinthető, ahol a rövid távú árfolyam-ingadozásnak igyekeztek gátat szabni, azonban *effektíve* csak a felértékelődést tudták megakadályozni, illetve elodázni.

Úgy tűnik, hogy jóllehet a nagyon szigorú elkötelezettség megléte *ceteris paribus* növeli a támadás esélyét, ugyanakkor annak enyhítése sem tökéletes megoldás. A probléma részben az, hogy ugyanolyan lehetetlen abszolút hitelesen nem beavatkozni, mint amilyen lehetetlen abszolút hitelesen rögzíteni egy árfolyamot. Ésszerű tanácsnak mindenesetre az tűnik, hogy amíg önálló valuta létezik, addig egy támadásnak kitett országban nagyon erős érvek szükségesek egy szigorúan rögzített árfolyamrendszer mellett, másfelől valamiféle menedzselés fenntartása is ésszerűnek látszik, ha el akarjuk kerülni a – könnyen előforduló – árfolyambuborékokat. Általános tanács helyett a mexikói példa követését megfontolandónak találjuk: az adott ország esetére a monetáris politika céljaival és eszközeivel összhangban levő módját kell megtalálni az árfolyam menedzselésének.

Védekezés: tőkekorlátozások és kamatlábak

A válságok visszaverésének legcélszerűbb módja a kamatláb-védekezés, de nem igazán látszik az, hogy amennyiben idáig jutnak a dolgok, az sokat segítene. Másfelől preventív okokból fontos, hogy az ország ne legyen kitéve nagyon a kamatlábak rövid távú változásainak.[13] A kamatemelés a nagy lejárati eltérésekkel rendelkező és/vagy törékeny bankrendszert eléggé megrendítheti. E probléma kiküszöbölésére a piacok szegmentálását szokták javasolni (amennyire ez lehetséges). Például az ERM-válság idején a francia jegybank – amikor a frank elleni támadás egyre erősebb lett és a Banque de France már nem tudott kamatemelés nélkül ellenállni a támadásnak – nem szüntette be a bankoknak nyújtott hiteleket, azonban a hiteligényléseket aszerint különböztette meg, hogy az adott kereskedelmi bank (vélhetően) mire szándékozta azt felhasználni. Amennyiben a jegybank úgy ítélte meg, hogy a hitelre a szokásos üzletmenet vitele céljából van szükség, akkor alacsonyabb kamatláb mellett juthatott a szóban forgó bank hitelhez, ha azonban a jegybank úgy gondolta, hogy spekulációs célra kell a pénz, akkor a megemelt kamatláb mellett nyújtott hitelt. Így próbálta a jegybank megakadályozni, hogy a nem spekulációs célú banki tevékenységek is megszenvedjék a frank elleni támadást. Még így is emelkedtek természetesen a kamatok, de a bankrendszerre gyakorolt hatás nem volt annyira romboló, mint e nélkül a lépés nélkül lett volna. Természetesen ez a fajta védekezés felveti annak a kérdését, hogyan lehet elválasztani a kétfajta célú hiteligénylést, és rendkívül nehéz megvalósítani. Másrészt ez a kézi vezérlés nem versenysemleges megoldás, és a jegybankot könnyen megvádolhatják, hogy nem egyenlően bírálja el a bankokat. Így a piacszegmentációnak ez a módja egyáltalán nem ajánlott. A piacok szegmentálásának másik lehetősége a belföldi és az offshore piacok szeparációja. Ennek következő módozatai lehetnek: A jegybank erkölcsi ráhatással megpróbálhatja rábeszélni a kereskedelmi bankokat, hogy ne hitelezzenek külföldieknek (például ezt tette a cseh jegybank 1997 májusában), felemelheti a külföldieknek nyújtott hitelek ellenében képzett betétekre vonatkozó tartalékrátát (a spanyol jegybank 1992-ben 100 százalékra emelte a külföldiek-

[13] Itt egy paradoxonra szeretnénk felhívni az olvasó figyelmét: ha a rövid távú kamatlábak nincsenek jelentős befolyással a gazdaságra, akkor gyanítható, hogy a belföldi monetáris politika sincs nagy hatással a gazdaságra. Akkor viszont minek egyáltalán az önálló monetáris politika?

nek nyújtott pesetahitelekre vonatkozó kötelező tartalékrátát), bevezethet tőkekorlátozásokat (például a thaiföldi monetáris hatóságok explicite megtiltották a külföldiek bahthitelezését). Ez utóbbival az a baj, hogy további tőkekiáramlást indukálhat, amennyiben attól tartanak, hogy újabb korlátozások következnek. A piacok szegmentációjával kapcsolatban meg kell jegyezni, hogy hatékonyságuk az idő előrehaladtával csökken, ahogyan a piaci szereplők megtalálják a kiskapukat.

Tőkekorlátozások fenntartása (mint például Szlovákiában), illetve a pénzügyi rendszer fejlesztésének elmulasztása azzal járhat, hogy a spekulatív tőkének nincs hová beáramlania. Ekkor hosszabb távon fenntarthatatlan makromutatókkal is el lehet kerülni egy darabig a válságot. A tőkekorlátozások fenntartásának költségei többrétűek, vannak közvetlenül kifejezhető költségei és nehezebben számszerűsíthető jóléti veszteségei. A tőkekorlátozások bevezetése, illetve fenntartása akadályozza a pénz- és tőkepiaci instrumentumok fejlődését. A pénz- és tőkepiacok fejletlenségének negatív hatásai vannak a monetáris politika hatékonyságára, ugyanis a jegybanknak ilyen helyzetben sok esetben céljai elérésére durvább eszközöket kell alkalmaznia (például kötelező tartalékráta aktív használata, lassabb kamattranszmisszió), sőt a tőkepiacok megfelelő fejlettségi szintje alatt nem is lehet aktív monetáris politikáról beszélni. Ilyen esetekben a monetáris politikai döntések hatása elhanyagolható, és a költségvetési politika játssza a főszerepet. Nagyok a tranzakciós költségek a gazdasági szereplők számára (például határidős devizatőzsde hiányában a kockázatfedezés drágább módját kell választani); a megtakarítási lehetőségek köre szűkebb, ami magas reálkamatlábak kialakulásához vezethet, amennyiben a megtakarítások növelése a cél. Erre jó példa a lengyel jegybank kényszerű intézkedése a lakossági betétek elfogadására. Erre nem lett volna szükség – még ha a bankrendszer nagy marzzsal is működik –, ha a tőzsde vagy az állampapírpiac fejlettebb és mélyebb lenne, mert akkor a lakosságnak lennének más megtakarítási lehetőségei. Legfőbb jóléti veszteségként a pénzügyi közvetítés hatékonyságveszteségét kell kiemelni. A tőkekorlátozások megléte, valamint a pénz- és tőkepiacok fejletlensége, bizonyos instrumentumok hiánya és a jelentős tranzakciós költségek ugyanis torzítják a gazdaságban az erőforrás-allokációt – ez közvetlenül nehezen mérhető, viszont valószínűleg ez jelenti a korlátozások által kiváltott legnagyobb veszteséget. A tőkekorlátozások fenntartása különösen abban az esetben rossz stratégia, amikor a hasonló csoportba sorolt – például közép-kelet-európai – többi gazdaság liberalizál, hiszen ekkor, akár nehezen behozható versenyhátrányba is kerülhet az adott ország a többivel szemben. Itt érdemes például a regionális pénzügyi központ címéért folyó versenyre gondolni, hiszen azoknak az országoknak a pénzügyi rendszere, amely ezt elnyeri, a továbbiakban még gyorsabban fejlődhet. A pénzügyi piacok liberalizációja természetesen a bankrendszert is érinti (az univerzális bankrendszerek előtérbe kerülésével egyre jobban), és a korlátozások a belföldi bankok költségeit, versenyhátrányait is növelik, és végeredményképpen ezen keresztül is a közvetítés hatékonysága csökken. Nem elhanyagolható tényező az sem, hogy tőkekorlátozások meglétét figyelembe veszik az adott ország hitelminősítésénél, és a korlátok negatívan befolyásolják a minősítést.

Magyarország

Fundamentumok és átgyűrűzés

Magyarország nyugodtan vészelte át az 1997-es májusi cseh valutaválságot, jóllehet az árfolyam kicsit elmozdult a sáv aljáról. Ezzel szemben Szlovákiában a koronát néhány nappal a cseh árfolyamrendszer feladása után megtámadták, de – mivel Szlovákia pénzügyi piacai sokkal zártabbak, bankrendszere (ahonnan a támadás vélhetőleg kiindult)

meglehetősen szorosan kapcsolódik az államhoz, valamint a szlovák jegybank felkészülten várta a támadást, és likviditást szűkített - a támadást viszonylag hamar visszaverték. A cseh válság szele Lengyelországot is megérintette, de néhány százalékos sávon belüli leértékelődésen kívül nem sok történt. Ez a jelenség magyarázatra szorul, hiszen azt tapasztaltuk, hogy mind az 1994-es mexikói, mind pedig az 1997-es válság regionális méreteket öltött.

Ha makroökonómiai indikátorokat tekintünk, akkor a magyar gazdaság a csehvel ellentétes pályán mozgott néhány fontos tekintetben. Magyarországon a növekedés gyorsult, míg a cseh növekedés lassulni látszott. 1995 után összességében a forint reálárfolyama szinten maradt, míg a cseh koronáé felértékelődött. Ugyanígy a fizetési mérlegben és a különösen annak közvetlen külföldi finanszírozásában (FDI) kedvező elmozdulás történt Magyarországon az 1995-ös stabilizáció után, miközben Csehországban kedvezőtlen. Szlovákiáról hasonló dolgok állíthatók, mint Csehországról, miközben a lengyel eset interpretálása nem ilyen egyértelmű. Mindez annak a jele, hogy noha az azonos régióba tartozó országokon belül a legnagyobb a fertőzés veszélye, a külföldi befektetők differenciáltan tekintettek a közép-kelet-európai térségre, és a viszonylag jó fundamentumokkal rendelkező országokat nem támadták meg. Ez az érvelés nem tűnik igaznak Délkelet-Ázsiára - ebben valószínűleg szerepet játszik e régió nagyobb fokú integráltsága, és például az egyes országok exportstruktúrájának hasonlósága, valamint az, hogy ott a spekuláció révén elérhető profit nagyságrendekkel nagyobb, mint ugyanez a közép-kelet-európai térségben. Dél-Amerika esetében is láttuk azonban, hogy pozitív tovagyűrűzés is felléphet, ekkor a régió biztonságosabb országai még profitálhatnak is mások problémáiból, illetve a világ távolabbi részeinek problémáiból.

Ami a magyar fundamentumokat illeti, a legnagyobb veszélyforrást a költségvetés alakulása jelentheti. Jelen pillanatban látszólag a deficit fenntartható, az adósságállomány csökken, de a választási évhez expanzívabb fiskális politika társulhat. A költségvetés további strukturális átalakításának azért is nagy a jelentősége, mert - mint korábban rámutattunk - a fundamentális problémák nemcsak *ex post* (azaz a költségvetés néhány éven keresztül tartó nehézségei után), hanem *ex ante* is büntetődnek, miután a várakozások szerepe megnőtt.

Bank- és pénzügyi rendszer

Az aktívaár-buborék kialakulása valós veszély lehet Magyarország számára is. Ha például egy ingatlanhitelezési boom beindul, akkor a bankok - még ha tisztában is vannak a veszélyekkel - túlzott kockázatot vállalhatnak másokkal szembeni jövedelmezőségük és a versenyben elfoglalt pozíciójuk megtartása, illetve növelése érdekében.[14] Magyarország szempontjából pozitív, hogy a tőzsdén elsősorban termelővállalatok vannak, és nem bankok, illetve ingatlancégek (mint például Délkelet-Ázsiában), mert így középtávon kisebb az aktívaár-buborék kialakulásának veszélye. Ennek egyik magyarázata az lehet, hogy a termelővállalatok részvényárfolyamainak fundamentális értékelése megbízhatóbb, míg az ingatlancégek és az őket hitelező bankok értéke egy irányba változhat, ami a buborék kialakulásának egyik kiváltó tényezője. Szintén pozitív egy esetleges magyar valutaválság kialakulása szempontjából az, hogy a magyar tőzsdén nagyon nagy a külföldiek részaránya. Egy spekulatív támadás esetén a külföldiek végső soron külföldieknek tudnák eladni a részvényeket, ekkor azonban olyan mértékű árfolyamcsökkenés követ-

[14] Pozitív tényezőként értékelhető, hogy a bankrendszer nagy része jó nevű külföldi stratégiai befektetők kezében van, akik vélhetőleg felelősen menedzselik a bankok gazdálkodását. Azonban számos fejlett ipari ország is átélt bankválságot az utóbbi évtizedben...

kezne be, amelyet valószínűleg nem akarnának vállalni, és nem tartanának megalapozottnak. Így a külföldiek nagy aránya a tőzsdén tompítja a portfólió jellegű tőkekiáramlást

A vállalati szektor egy esetleges leértékelést követően elsősorban akkor sodorhatja bajba a bankrendszert, ha nagy a fedezetlen árfolyamkockázata. Ez például akkor probléma, ha a vállalatok devizahitelt vesznek fel, és annak árfolyamkockázatát nem fedezik a határidős piacon vagy más módon. Exportáló vállalatok számára az árfolyamkockázat kisebb gond, hiszen valutában befolyó bevételük természetes kockázatfedezést biztosít, de a keresztárfolyam-változások – ha nem védekeznek – őket is negatívan érinthetik. Azaz a bankrendszer számára a nagy kockázatot a devizahitelt felvett, árfolyamkockázatukat le nem fedezett, belföldön értékesítő vállalatok jelentik. A bankok jövedelmezőségét a határidős devizapiacon végzett tevékenységük is erősen befolyásolhatja főként volatilis és/vagy váratlan árfolyam-alakulás esetén.

Egy spekulatív támadás esetén a természetes védekezés a kamatemelés. Ez azonban, mint láttuk, a nagy lejárati összhanghiánnyal rendelkező és/vagy törékeny bankrendszereket eléggé megrendítheti. Az előzőekben már ennek a problémának a megoldására elemeztünk két adminisztratív módszert – a piacok szegmentálását és az offshore piacok elszigetelését –, s kimutattuk a velük kapcsolatos nehézségeket. Természetesen, ahogy Magyarország tovább liberalizálja a tőkeáramlás korlátait, ezek a megfontolások egyre inkább előtérbe kerülnek, és a piacok szegmentálása egyre nehezebb lesz. Az elmúlt években, amíg a lakosság és a kis- és középvállalatok hitelezése csökkent, a gazdaság kamatláb-érzékenysége, azaz a forintkamatlábak hatása a gazdasági teljesítményre nem látszott nagynak. Nem kellett például attól tartani, hogy az MNB azért nem emelheti magasra rövid távú kamatlábait, mert az „nyomorba dönti" a jelzáloghitelezett lakosságot, mint Nagy-Britanniában. A hitelezés meglódulása azonban új szituációt teremthet, és a kamatérzékenység növekedése valószínűsíthető.

Általában az, hogy Magyarországon a bankrendszer privatizált, sőt jelentős részben külföldi tulajdonban van, esettanulmányaink tanúsága szerint csökkentheti a sebezhetőséget. Külföldi bankok jelentős tulajdonosi jelenléte biztosítja azt, hogy a bankrendszer nagy része ne legyen túlságosan ráutalva a központi bankra, így hihetőbbé válik, hogy a központi bank nem áll jót a bankrendszerrel szembeni követelésekért, s így nem ösztönöz túlzott könnyelműségre a hitelezés terén. Ha nem is reális teljesen feladni a végső hitelező funkciót, érdemes erősíteni azt a hitet, mivel jó alap is van rá, hogy az MNB „tényleg" csak rendszerválság esetén segíti meg a bajba jutott bankokat. Az ilyenek kialakulása persze nem lehetetlen. Preventív intézkedésként a bankfelügyelet erősítése, illetve a hitelezési kockázatok szélesebb körű értelmezése látszik a legjobb megoldásnak.[15]

A tőkeliberalizálással kapcsolatban általánosságban fel kell hívni arra a szempontra a figyelmet, hogy amennyiben a korlátozások fokozatos lebontásának elvét követjük, mindig akadnak olyan kiskapuk, amelyek megkerülésével a korlátozás kijátszható magasabb tranzakciós költségek segítségével. Ekkor felléphet az a probléma, hogy a „nehézsúlyú" spekulánsoknak megéri a magasabb tranzakciós költségekkel a korlátozásokat megkerülni – tehát őket a félig lebontott, félig meglévő korlátozások nem rettentik vissza –, viszont a kisebb, nem spekulációs céllal jelenlevő cégeket a még fennálló korlátozások arra késztetik, hogy akkor is meneküljenek, amikor a probléma még nem annyira súlyos. Így a szabályozás a szándékolttal ellentétes hatást ér el, azaz a spekulációs céllal érkezőket nem riasztja el, a korlátozások kijátszásába nem szívesen bonyolódó kisebb szereplők pedig a spekulatív támadás jeleire érzékenyebben reagálnak, mintha nem állnának fenn felemás korlátozások.

[15] Például egy ingatlanár-buborék esetén 100, egyenként tízmilliós ingatlanhitel kockázata ugyanakkora lehet, mint egyetlen egymilliárdosé.

Összefoglaló értékelés

A makroökonómiai stabilitás és jó teljesítmény szükséges, ám távolról sem elegendő ahhoz, hogy egy ország ne legyen kitéve a valutája elleni támadásnak. A válságok előrejelzésének nincs általánosan érvényes szabályrendszere. Úgy tűnik, nem érdemes mechanikus szabályokat felállítani sem egyes mutatók, sem pedig valamilyen szintetikus mutató formájában. Mivel a válságok nagyon költséges események, jobbnak látszik egy olyan „konzervatív" hozzáállás, amely a sebezhetőség bármilyen kvantifikálható, illetve csak kvalitatív jeleit is komolyan veszi. Lényeges ugyanis a várakozások szerepe, amelyekre nem egykönnyen lehet következtetni múltbeli adatok alapján.

Véleményünk szerint a valutaválságok egyik legfőbb forrása továbbra is a költségvetési pozíció, illetve az államadósság, habár egyre inkább a védekezés túlzott költségei és nem kivitelezhetetlensége jellemzi őket. (Lényegében ez van a fundamentálisan nem megalapozott árfolyamok mögött is. Hiszen a reálárfolyam elvben mindig megfelelővé tehető, de ehhez esetleg nagyon nagy költségvetési kiigazításra lenne szükség.) Az adósság növekedése növeli a válság veszélyét akkor is, ha monetárisan finanszírozzák, és akkor is, ha kötvényekkel finanszírozzák belföldről vagy külföldről. Nemcsak a már meglevő adósságnövekedés a veszélyes, hanem annak esélye is. Ez az esély jelentősen nő, ha a monetáris hatóság implicite felelősséget vállal például a pénzügyi közvetítő rendszerért. A modern pénzpiacok több csatornán kersztül is fokozzák a nagy adósok sebezhetőségét. Egyfelől a támadás olyan nagy tőkenyereséget okozhat, ami megéri azok számára, akiknek erre lehetősége van. Másfelől számos passzív tőkepiaci szereplő számára a kései menekülés költségei óriásiak lehetnek, míg a menekülés maga viszonylag olcsó. Harmadrészt számos spekulatív nyitott pozíció halmozódhat fel a gazdaságban, amely hozzáférhetetlen valamilyen szempontból a szabályozás számára, és ezen pozíciók felszámolása katasztrófaszerű változásokat indíthat be.

A hosszú ideig tartó reálárfolyam-felértékelés és tartósan nagy folyómérleg-deficit fix árfolyamrendszerben veszélyessé teszik a helyzetet, de nem feltétlenül azért, mert fenntarthatatlanok, hanem inkább azért mert megnövelik az esélyét annak, hogy egy váratlan sokk esetén a támadás kifizetődővé váljék. (Azaz: a támadás utáni nominális árfolyam gyakorlatilag biztosan gyengébb legyen, mint a fix árfolyam.) A kilencvenes években a fiskális politika lazasága nem előzte meg általában a válságokat, de ez inkább az előző évtized fejleményeire való reakciónak tudható be. Nem vált be azonban az a tézis, hogy csak a költségvetés számít. (Ugyanakkor, ahol a költségvetés túlságosan laza volt, ott a válság továbbra is majdnem biztosan bekövetkezett.)

Az aktívaár-defláció akkor lehet veszélyes, hogyha kockázatos mérlegű ágensek vannak nagy számban a gazdaságban. Ennek a legsúlyosabb formája persze a bankrendszer túlzott kockázatvállalása, de úgy tűnik, pusztán a bankok prudenciális regulálása nem elegendő ahhoz, hogy ilyenek ne alakulhassanak ki. A túl könnyű élet (részvény- vagy ingatlanbuborék, vagy az állandósult kamatprémium) hozzájárulhat túlságosan kockázatos pozíciók felvételéhez. Fontos egy ország kamatlábakra való érzékenysége a támadás valószínűsége és persze a védekezés esélye szempontjából is. (A kettő majdnem ugyanaz.) A kamatláb-érzékenységnek sok fajtája lehet, de valamilyen ágensek túlzottan eladósodott volta mindenképpen fontos összetevője.

A valutaválságok valószínűsége minden jel szerint megnőtt a pénzügyi liberalizáció hatására. A liberalizáció és a piacok számának endogén növekedése (derivatívák stb.) hatékonyabb és többféle spekulációs támadást tesz lehetővé. Az államadósság fenntarthatósági problémái vagy az árfolyamösszhang-hiány már nemcsak *ex post*, hanem *ex ante* is „büntetődik". A probléma az, hogy a liberalizáció nem szüntet meg minden piaci tökéletlenséget, ugyanakkor a tökéletlenségekből fakadó problémák veszteségeit egyre

kevésbé kell a kifinomult piaci résztvevőknek viselniük. Ez az érvelés nem arra irányul, hogy a tőkekorlátozások, a Tobin-adók (újra)bevezetése mellett érveljen. Amennyiben hiszünk abban, hogy a pénzügyi liberalizáció alapvetően jó dolog, és hozzájárulhat ahhoz, hogy a nemzetközi tőkeáramlás színvonala újra „egészséges", a hosszú távú fejlődést előmozdító (értsd első világháború előtti) szintre emelkedjen, akkor el kell fogadnunk, illetve lehetőség szerint kezelnünk kell kellemetlen mellékhatásait. Az, hogy a nyitott tőkepiacok szűkítik a gazdaságpolitika lehetőségeit, nem feltétlenül kedvezőtlen mellékhatás. Egyfelől a fejlett pénzpiacok a kevésbé kifinomult befektetőknek is lehetővé teszik a védekezést az önkényes leértékelési vagy inflációs adók ellen. Másfelől azt látjuk, hogy a kevésbé liberalizált országok valóban tovább tudnak nemcsak kockázatos, hanem explicite fenntarthatatlan gazdaságpolitikát is folytatni. (Az általunk vizsgált esetek jelentős részében nem látszott fenntarthatósági probléma a válságok előtt, inkább csak kockázatos gazdaságpolitikákról volt szó.)

Ha tőkekorlátozások nélkül akarunk válságokat elkerülni, annak a fiskális politikára való hatása az, hogy az államadósságoknak általában csökkenniük kell, és még kedvezőtlen körülmények között sem hagyható, hogy az adósságállomány megugorhasson. A monetáris és árfolyam-politika szempontjából a legfőbb tanulság az, hogy a nagyon merev, rövid és hosszabb távon kötelezettségeket vállaló árfolyamrendszerek sebezhetővé teszik a gazdaságokat. Mivel az árfolyam-stabilitásnak egy kis és különösen eladósodott gazdaságban, fontos szerepe van, átmeneti megoldás az árfolyam valamilyen menedzselt lebegtetése lehet. (Egy nem szándékolt leértékelődés kis nyitott gazdaságban ellentmondhat az inflációs célnak, a felértékelődés viszont kedvezőtlenül hathat a folyó mérlegre, és a késleltetett hatások miatt előfordulhat, hogy ez olyankor jelentkezik, amikor már baj van.)

Több válság elemzésekor is kitűnik, hogy a valutaválságok gyakran összefonódnak politikai bizonytalansággal (például Mexikó, Csehország). Nem alaptalan azt állítani, hogy egy fundamentálisan gyenge valuta megtámadásának valószínűségét növeli, ha valami miatt politikai bizonytalanság uralkodik az adott országban. Egy másik közvetlen kiváltó ok lehet, ha valami miatt hirtelen megnő a rendszerben a likviditás. Ez az ok lehetett például a tartalékráta csökkentése (a cseheknél egy héttel a támadás előtt csökkentették le 11,5 százalékról 9,5 százalékra), az állampapírok vagy jegybanki papírok nagy lejáró állománya stb.

A pénzügyi rendszer és a tőkepiacok liberalizálása eleinte általában jelentős tőkebeáramlással jár – különösen globális likviditásbőség esetén –, amelyet az országok több okból nem néznek jó szemmel. Egyrészt a tőkebeáramlás sterilizációja igen költséges lehet, másrészt az a tőke, ami bejött, hirtelen – valutaválságot, bankválságot okozva – ki is mehet. Sok esetben a beáramlás nagy része a bankrendszeren keresztül történt *lejárati* – rövid lejáratú külföldi források és hosszú lejáratú belföldi kihelyezések közötti – *összhanghiányt (mismatch),* ez aktívaár-inflációt okozva, valutaválság esetén megrengetheti a bankrendszert. E probléma kialakulásának elkerülése nehéz, de azért abban konszenzus van, hogy egy ország számára a liberalizációnak hosszú távon pozitív hatásai vannak éppen az előzőekben említett negatív tényezők elkerülése miatt. Azt azonban mindenképpen ki kell emelni, hogy a pénzügyi rendszer liberalizációja és nyitása külföld felé rendkívül nagy veszélyekkel járhat, ha nem társul hozzá megfelelő prudenciális szabályozás. Délkelet-Ázsia egyes országaiban a prudenciális szabályozás hiányosságai nagyban hozzájárultak a valutaválság kialakulásához és a pénzügyi rendszer azt követő megrendüléséhez.

Támadásnak akkor is lehet értelme, ha nem számítanak végül leértékelésre. Elég, ha van valamilyen jól előre jelezhető kormányzati reakció, ami jól előre jelezhető akármilyen aktívaár-változáshoz vezet. (Létezhetnek tehát magasabb rendű spekulációk is.) A

tőkepiacok és a jószágpiacok integráltsága mellett a kamatlábak és a pénzmennyiség lokális szabályozása egyre reménytelenebbé válik, valamint azt is, hogy az aszimmetrikus, ideiglenes sokkok szerepe is valószínűleg csökken. Hosszabb távon tehát ésszerűnek csupán a nemzeti valuták megszüntetése látszik.

Arra is fel kell hívni a figyelmet, hogy azok a mutatók, amelyeket általában fundamentálisnak szoktak érteni - azaz egy gazdaság főbb makroökonómiai indikátorai, például a növekedés, a költségvetés helyzete, a reálárfolyam, a versenyképesség, stb. - nyilvánvalóan nem elégségesek már egy ország gazdaságának leírására a sebezhetőséggel kapcsolatban. A fundamentumok szélesebb értelmezésére van szükség, azaz olyan tényezőket is bele kell érteni, mint például a pénzügyi rendszer prudenciális szabályozása vagy a vállalatirányítás (*corporate governance*) jellemzői. Természetesen számos fontos tényezőt fel lehetne még sorolni, de könnyen a definíciók megfogalmazásakor szokásos problémába ütközhetünk, azaz ha túl tágan definiáljuk a fundamentumokat, akkor nem mondanak semmit. A fentiek alapján azt mondhatjuk, hogy noha az egyes modellek nem voltak sikeresek a valutaválságok összes típusának jellemzésében, a modellek összessége az eddig megtörtént valutaválságok nagy részét jól magyarázza, ezért ismeretük hasznos a valutaválságok magyarázatához.

1. táblázat

A tanulmányban vizsgált országok főbb jellemzői

Ország	*T*-3	*T*-2	*T*-1	*T*	*T*=
		1. A reál GDP éves növekedése (százalék)			
Argentína	8,9	8,6	6,0	7,4	1994
Chile*	7,2	11,0	6,2	4,2	1994
Kolumbia*	1,8	4,2	5,2	5,8	1994
Csehország	-0,9	2,6	5,0	4,4	1996
Dél-Korea	5,8	8,6	9,0	7,1	1996
Hongkong	6,1	5,4	4,6	4,9	1996
Magyarország*	-0,6	2,9	1,5	1,3	1996
Indonézia	7,2	7,5	8,1	7,8	1996
Malajzia	8,4	9,4	9,4	8,2	1996
Mexikó	3,6	2,9	0,7	3,6	1994
Lengyelország*	3,7	4,6	6,6	6,0	1996
Szlovákia	-2,9	4,3	7,7	7,0	1996
Thaiföld	8,3	8,8	8,7	6,7	1996
		2. Költségvetési hiány a GDP százalékában			
Argentína	..	..	..	..	1994
Chile*	1,5	2,2	1,9	1,6	1994
Kolumbia*	2,5	-1,9	-0,5	..	1994
Csehország	2,7	0,9	0,5	-1,6	1996
Dél-Korea	0,3	0,5	0,4	0,3	1996
Hongkong	..	..	-0,3	1,3	1996
Magyarország*	..	-8,2	-6,5	-3,9	1996
Indonézia	0,6	..	0,5	0,6	1996
Malajzia	1,7	3,9	0,8	-3,3	1996
Mexikó	..	..	..	..	1994
Lengyelország*	..	-2,3	-3,4	-3,5	1996
Szlovákia	..	-1,0	-0,5	-1,3	1996
Thaiföld	2,1	1,8	2,7	2,2	1996

1. táblázat folytatása

Ország	*T*-3	*T*-2	*T*-1	*T*	*T*=
	3. A folyó fizetési mérleg hiánya a GDP százalékában				
Argentína	-1,5	-3,7	-2,9	-3,7	1994
Chile*	0,3	-1,6	-4,5	-1,2	1994
Kolumbia*	5,6	1,8	-3,8	-4,8	1994
Csehország	2,2	-0,2	-3,1	-8,6	1996
Dél-Korea	0,1	-1,2	-2,0	-5,2	1996
Hongkong	..	..	..	..	1996
Magyarország*	-11,0	-9,8	-5,8	-3,9	1996
Indonézia	-1,3	-1,6	-3,5	-3,6	1996
Malajzia	-4,5	-5,9	..	-4,9	1996
Mexikó	-5,1	-7,3	-6,4	-7,8	1994
Lengyelország*	-6,7	-2,8	-3,6	-1,0	1996
Szlovákia	-4,8	5,2	3,7	-8,0	1996
Thaiföld	-5,1	-5,7	-8,1	-7,9	1996
	4. A folyó fizetési mérleg + közvetlen külföldi befektetések a GDP százalékában				
Argentína	-0,2	-2,5	-1,5	-3,5	1994
Chile*	1,8	-0,0	-2,8	2,2	1994
Kolumbia*	6,7	3,3	-2,1	-2,3	1994
Csehország	4,3	2,2	2,7	..	1996
Hongkong	..	..	..	..	1996
Magyarország*	-5,0	-7,0	4,5	0,6	1996
Indonézia	-0,0	-0,4	-1,4	..	1996
Malajzia	3,5	0,3	..	..	1996
Mexikó	-3,5	-6,0	-5,2	-4,9	1994
Lengyelország*	-4,7	-0,8	-0,5	..	1996
Szlovákia	-3,2	6,7	4,8	..	1996
Thaiföld	-3,6	-4,7	-6,9	..	1996
	5. Valutatartalékok/M2				
Argentína	0,37	0,37	0,34	0,30	1994
Chile*	0,57	0,61	0,58	0,72	1994
Kolumbia*	0,85	0,84	0,71	0,53	1994
Csehország	0,19	0,24	0,36	..	1996
Dél-Korea	0,20	0,22	0,24	0,23	1996
Hongkong	..	..	..	..	1996
Magyarország*	0,31	0,32	0,55	0,44	1996
Indonézia	..	..	..	..	1996
Malajzia	0,50	0,42	0,31	..	1996
Mexikó	0,22	0,20	0,31	..	1994
Lengyelország*	0,14	0,18	0,35	..	1996
Szlovákia	0,11	0,23	0,33	..	1996
Thaiföld	0,26	0,28	0,28	..	1996

Megjegyzés: A *T* időpont a válság (támadás) évét, illetve az ahhoz legközelebbi statisztikai megfigyelés évét jelenti.

A csillaggal jelölt országokban nem volt válság (támadás), itt *T* azt az évet jelöli, amikor az adott országhoz földrajzilag közel fekvő országokban volt válság (támadás).

Hivatkozások

ÁRVAI ZSÓFIA–VINCZE JÁNOS [1998]: Valuták sebezhetősége: Pénzügyi válságok a 90-es években. MNB Füzetek, 1. sz.

BENSAID, B.–JEANNE, O. [1997]: The instability of fixed exchange rate regimes when raising the nominal interest rate is costly. European Economic Review, 41, 1461–1478. o.

BLANCO, H.–GARBER, P. M. [1986]: Recurrent devaluation and speculative attacks on the Mexican Peso. Journal of Political Economy, 94, 149–166. o.

BORDO, M. D.–SCHWARTZ, A. J. [1996]: Why clashes between internal and external stability goals end in currency crises. 1797–1994. NBER Working Paper 5710.

CALVO, G.–MENDOZA, E. G. [1996]: Mexico's Balance of Payments Crisis: A Chronicle of a Death Foretold, Board of Governors of the FED, International Finance Discussion Papers.

DORNBUSCH, R.–GOLDFAJN, I.–VALDES R. O. [1995]: Currency Crises and Collapses. Brookings Papers on Economic Activity, 2.

EICHENGREEN, B.–PORTES, R. [1997]: Managing Financial Crises in Emerging Markets. Paper prepared for the Federal Reserve Bank of Kansas City's Annual economics conference.

EICHENGREEN, B.–ROSE, A.–WYPLOSZ, CH. [1997]: Contagious Currency Crises. CEPR Working Paper.

ASIA... [1998]: Asia in Crisis. Financial Times, január 12–16.

FLOOD, R.–MARION, N. P. [1997]: Speculative Attacks: Fundamentals and Self-Fulfilling Prophecies. CEPR Working Paper.

FLOOD, R.–GARBER, P. M. [1984]: Collapsing exchange-rate regimes: Some linear examples. Journal of International Economics, 17, 1–17. o.

FRANKEL, J.–ROSE, A. [1996]: Currency Crashes in Emerging Markets: Empirical Indicators, CEPR Working Paper.

GARBER, P. M.–SPENCER, M. G. [1995]: Foreign Exchange Hedging and the Interest Rate Defense. IMF Staff Paper. Vol. 42, No. 3.

GOLDFAJN I.–VALDES R. O. [1997]: Capital Flows and the Twin Crises: The Role of Liquidity. IMF Working Paper. WP/97/87.

GOLDSTEIN, M. [1997]: Comments on Early Warning Indicators of Financial Instability in Emerging Economies. A tanulmány a Federal Reserve Bank of Kansas City éves gazdasági konferenciájára készült

JEANNE, O.–MASSON, P. [1997]: Was the French Franc Crisis a Sunspot Equilibrium? CEPR Working Paper.

KAMINSKY, G. L.–REINHART, C. M. [1997]: The Twin Crises: The Causes of Banking and and Balance-of-Payments Problems. CEPR Working Paper.

KAMINSKY, G. L.–LISONDO, S.–REINHART, C. M. [1997]: The Leading Indicators of Currency Crises. CEPR Working Paper.

KRUGMAN, P. [1979]: A Model of balance-of-payments crisis. Journal of Money, Credit, and Banking, 11, 311–325. o.

KRUGMAN, P. [1998]: What happened to Asia? http://web.mit.edu/krugman/www/DISINTER.html

Level pegging. Risk Magazin. 1997 October. Latin America Supplement. 10–13. o.

OBSTFELD, M. [1984]: Balance-of-payments crises and devaluation. Journal of Money, Credit and Banking, 16, 209–217. o.

OBSTFELD, M. [1986]: Rational and Self-fulfilling Balance-of-Payments Crises, American Economic Review, március.

OBSTFELD, M. [1994]: The Logic of Currency Crises. NBER Working Paper, No. 4640.

SEEING IS BELIEVING. Risk Magazin. Vol 10. No.. 9. September 1997. 26–28. o.

GOLDMAN SACHS EMERGING MARKETS BIWEEKLY, SBC WARBURG EMERGING EUROPE ADVISER, UBS GLOBAL RESEARCH CURRENCY OUTLOOK ÉS BANK OF AMERICA GLOBAL FINANCIAL MARKETS OUTLOOK. [különböző számok]

WORLD ECONOMIC... [1997]: World Economic Outlook, október.

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. június (534–557. o.)

ÁBEL ISTVÁN–POLIVKA GÁBOR

A bankpiaci verseny Magyarországon a kilencvenes évek elején

A bankok versenyképességének elemzésére elterjedt hagyományos módszerek (SWOT-, CAMEL-elemzés) helyett ez a tanulmány az árazásban, a kamatokban és a kamatrés alakulásában tükröződő piaci viselkedésre összpontosít. E tényezők megváltozását vizsgálva a kilencvenes évek első felében, a szerzőpáros arra keresi a választ, hogy hogyan erősödött a bankok közötti verseny, és ez hogyan hatott a bankok viselkedésére és teljesítményére.*

A magyar bankrendszer működésének és fejlődésének az örökölt struktúra ellentmondásai komoly akadályát jelentik. A bankrendszer működésének meghatározó tendenciája jelenleg a *finanszírozó* bank képletével írható le, a fejlődés iránya ezzel szemben a *szolgáltató* bank irányába mutat. Ez a kijelentés önmagában semmitmondóan cseng abban az űrben, amelyben maga a magyar banki hagyományok is némileg irányt vesztve tanácstalanul keringenek.

Minden impozáns változás ellenére a bankok nagy többsége ma még a régi elv szerint működik: a pénzt összegyűjtik, hogy azt nagyobb (állami vagy nagyvállalati) célokra kiközvetítsék. A figyelem célcsoportra összpontosul, és a polgárt, a fogyasztót észre sem veszik, nemhogy megpróbálnák kideríteni annak valóságos igényeit. Ez nem magyar hagyomány. Európa más tájain is hasonló a helyzet. Bár London felé haladva egyre kevésbé, míg az ellenkező irányban egyre inkább jellemző.

Ettől a bajtól nehezen fogunk megszabadulni, főképpen azért nem, mert valamiféle kulturális beidegződés alapján nem is igazán zavar bennünket. Nyakas mentalitásunktól idegen, hogy banki szolgáltatásokkal tegyük komfortosabbá életünket. Az igénytelenség azonban könnyen változhat, és más okok is már ma versenyre kényszerítik bankokat. *A fejlődés motorja mindig is a verseny volt.* Írásunkban megpróbáljuk kideríteni, hogy milyen formában jelenik meg a bankok közötti verseny és ez alapján milyen változások várhatók a közeljövőben.

* A cikk a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem vállalatgazdaságtan tanszékén folyó Versenyben a világgal című kutatási program keretében készült tanulmányon alapul. A kutatást a T18211-es OTKA támogatta. Írásunk vitára közreadott kutatási beszámoló, figyelemfelkeltő célzatú, de nem törekszik végső ítéletek vagy lezáró következtetések kimondására. A munkához nyújtott hasznos észrevételeikért köszönetet mondunk *Karvalits Ferencnek, Király Júliának és Várhegyi Évának.*

Ábel István egyetemi tanár, Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem vállalatgazdaságtan tanszék.
Polivka Gábor közgazdász, a General Electric pénzügyi vezetőképző programjának résztvevője.

Banki versenyképesség

A bankszektor versenyképességének vizsgálatát többféle módszerrel elemezhetjük. Az egyik megközelítés a banki *mérlegek* információira alapozott elemzés. A keresztmetszeti jellegű mérlegadatok elemzése a bankpiac fontos szerkezeti jellemzőire derít fényt. A magyarországi pénzintézetek piaci viselkedésére, hitelezési politikájuk és kockázatvállalási stratégiájukra azonban ezzel a módszerrel csak kevés információ nyerhető.

A kutatás során alkalmazott másik megközelítés a magyar bankpiac elemzésében nagyobb súlyt fektet az *árak* alakulására. Ez a kondíciós listák alapján végezhető el. E megközelítés alkalmazását az is indokolja, hogy a magyarországi bankok közötti verseny még egy olyan korai szakaszát éli, amelyben a konkurenciaharc elsősorban az árakban jelentkezik.[1]

A fogalom értelmezése. A *banki versenyképesség*ről feltehetően igen sokféle kép él az emberek fejében. Mást jelent a villanyszámlát átutalással fizető nyugdíjas, mást az autóját részletre vásároló taxisofőr, és mást a nagy iparvállalatok pénzügyesének számára. Az első a fiókoknál kígyózó sor hosszában, a második a törlesztésre kapott fizetési halasztás alapján, a harmadik a hitelre fizetett kamatláb nagyságában méri a bankok szubjektív versenyképességét. Manapság a bankok egyszerre szimbolizálják a gazdagságot, a jólétet és az óriási bukások kudarcát. Időről időre felröppennek híresztelések arról, hogy egyes pénzintézetek válságos helyzetben vannak, fizetésképtelenség fenyegeti őket. Ezek a hírek gyakran alkalmasak arra, hogy belőlük a kellő ismerettel nem rendelkezők elhamarkodott következtetéseket vonjanak le.

A banki versenyképesség mérése. Az eltérő értelmezések mögött gyakran a mérési, számítási módszerek különbözősége rejlik, éppen ezért döntő fontosságú a banki versenyképesség fogalmának megértéséhez a módszertan tisztázása.

A versenyképesség szokásos definícióinak közös vonása, hogy mindegyik egy konkrét piaci helyzetben értelmezi a versenyképességet. Ha valamely szereplő növeli versenyképességét, azt értelemszerűen csak versenytársai rovására teheti. Egy ország, vállalat vagy termék tehát nem önmagában versenyképes, hanem csak konkurenseivel szemben. Ennek megfelelően a versenyképesség mérése során nem általános mérőszámokra, hanem a versenyhelyzet változására, illetve ennek okaira koncentrálunk. Elsősorban ez a különbség a *bankértékelés* és a banki versenyképesség mérése között. Míg az első egy abszolút skálán osztályoz - hiszen a nyereség nagysága vagy a likviditás mértéke egyértelműen számszerűsíthető -, a versenyképesség mérésére csak relatív skálák, rangsorok segítségével nyílik lehetőség. Mindez természetesen nem jelenti a két terület egymástól való elhatárolódását, éppen ellenkezőleg, a versenyképesség-vizsgálatok legtöbbször a bankértékeléshez használt módszertani alapról indulnak.

A versenyképesség tartalmának pontosabb megragadásához a *fogyasztó* szemszögéből kell a bankok teljesítményét vizsgálni, hiszen a szolgáltatók közötti választásban az ügyfeleket nem bankjuk egy részvényre számított nyeresége, hanem a szolgáltatás ára és minősége befolyásolja. A versenyben való eredményes részvétel - azaz a versenyképesség - tehát mindenekelőtt a fogyasztói igények kielégítéséhez kötődik.

Legszűkebb értelmezésben a versenyképesség fogalma a versenytársak árainak egymáshoz viszonyított arányához kapcsolódik. Egyre gyakrabban hivatkoznak azonban áron kívüli tényezőkre akkor, amikor versenytársak pozícióját határozzák meg (*Henriot* [1993]). Ennek megfelelően szokásos a versenyképesség ár-, és áron kívüli tényezőiről beszélni. Abban, hogy az áron kívüli versenyképesség kérdése a közgazdaságtanban előtérbe ke-

[1] A bankok kamatlábainak adatai elérhetők a Magyar Nemzeti Bank Havi jelentéseiben, a Világgazdaság című napilapban, a HVG közléseiben.

rült, szerepet játszik az is, hogy a forgalom egyre nagyobb részét teszik ki *magas hozzáadott értékű termékek*, amelyeknél a verseny már nem kizárólag az árban, sőt egyre inkább más jellemzőkben jelentkezik. E tendencia egyértelmű jele például a kínált termékskála kiszélesedése.

A versenyképesség fenntartása és a versenyszabályozás

A bankszektor gazdaságban betöltött szerepe a legfejlettebb európai országokban a 19. század második felében jelentősen megnövekedett, s lassan kinőtte a szabad piac kínálta lehetőségeket. Egy-egy magánbank hitelezési vagy befektetési politikájától egész iparágak függtek, más esetekben régiónként alakultak ki meghatározó erejű bankok. E különleges szerep felismerésével párhuzamosan nőtt a gazdaság többi résztvevője részéről az igény a magánbankok tevékenységének valamilyen kontrolljára, mely lehetővé teszi valamennyi bank tevékenységének ellenőrzését, felügyeletét, a piaci verseny feltételeinek folyamatos biztosítását.

Hasonló kezdeményezések belülről, az egyes pénzintézetek oldaláról is születtek. A bankárok rájöttek, hogy egy-egy versenytársuk kockázatos politikája nemcsak önmagára, de az egész szektorra nézve is veszélyes – több okból. A mindennapos tevékenységek, például fizetési megbízások során gyakorlatilag lehetetlen nem kapcsolatba kerülni a „hazardőr" bankkal, így a partnerek hiába ismerik fel időben a veszélyforrást, az ebben rejlő kockázat kiszűrésére nincs megfelelő eszközük. Másik oldalról egy konkrét bank esetleges problémái az egész bankszektor jó hírét is veszélyeztethetik, s ez a konkurenseket is közvetlenül érinti.

A versenyszabályozásnak valamilyen formájára tehát központi és belső igény egyaránt felmerült. Ennek megfelelően a szabályozó szervek két típusa alakult ki. Az állami irányítású *bankfelügyeletek* hatósági jogosítványaik birtokában a törvényes keretek betartatásáért feleltek, a „céhes" alapon szerveződő *bankszövetségek* ezzel szemben a belső kontroll és a szakmai normák kialakításában vállaltak szerepet. E szervezetek munkájával szembeni alapvető követelmény a megbízhatóság, amelynek érdekében olyan értékelő módszerre van szükség, amely a banküzem minden területét figyelembe véve, komplexen kezeli a pénzintézetek gyakran meglehetősen különböző tevékenységeit.

A másik fontos szempont az egységesség biztosítása a bankok közötti összehasonlíthatóság érdekében. A szabályozó szervek eltérő alkalmazási igényeinek megfelelően fejlődtek ki a megfelelő értékelő módszerek. A preventív szabályozás céljaira gyorsan, egyszerűen használható, úgynevezett *korai előrejelző rendszereket* fejlesztettek ki, amelyeknek a gazdasági stabilitást veszélyeztető bankcsődök megelőzésében van fontos szerepük.

A legtöbb bankértékelő módszernek közös hátránya, hogy a banküzem egyes területeit elkülönítve vizsgálja, s ilyenkor az elemzőnek azzal a problémával kell szembenéznie, hogy az összefüggéseiből kiragadott adatok akár ellenkező következtetésekre is vezethetnek. Az átfogó elemzési igények kielégítésére a bankok működését pontosan nyomon követő komplex módszerek terjedtek el. Ezek közül a legismertebb a *CAMEL*, amely mozaikszó az elemzés során követett *Capital* – tőke, *Assets* – eszközök, *Management* – vezetés, *Earnings* – jövedelmezőség, *Liquidity* – likviditás séma alapján áll össze. Az egyes részelemek értékelése döntően a gazdasági adatokból nyerhető, számszerűsített mutatókkal történik, ezek számításához azonban a publikus adatokon túlmenő információk is szükségesek. A módszer döntően statikus jellegű, ezért – bár minden másnál jobban mutatja a pénzintézetek valódi helyzetét – a jövőre vonatkozó következtetések levonására nehezen alkalmazható (*Seregdi* [1993]).

A versenyszabályozás támogatására kifejlesztett bankértékelési módszerek

A bankokra vonatkozó információkhoz való hozzájutás természetesen nemcsak a központi szerveket foglalkoztatta. A befektetők és az ügyfelek oldaláról már sokkal korábban felmerült a bankok értékelésének szükségessége, hiszen számukra ez létérdek, nem pedig vállalt feladat. A szabad piac törvénye szerint mindenki szabadon választhatja meg, melyik bankra bízza pénzét, de ezzel a következmények viselésének szabadsága is együtt jár. Ha a bank valamilyen okból nem fizet, a betétes pénze elúszik. Ezek után érthető, miért olyan fontos mindenki számára, hogy tisztában legyen saját bankja és a konkurencia lehetőségeivel.

A véleményalkotásban a szomszéd rossz tapasztalatától kezdve, a reklámokon keresztül, az éves jelentések számsoráig a legkülönbözőbb információk játszhatnak szerepet. A következőkben néhány olyan módszert ismertetünk, amelyek megkönnyíthetik a választást. Segítségükkel a bankpiaci verseny elemzésén keresztül nemcsak az egyes bankok helyzetére, de az egész szektor tevékenységének tendenciáira is lehet következtetni.

A leggyakrabban használt mérési módszerek egyike a *piaci struktúra* elemzése. E megközelítés abból indul ki, hogy a mindenkori piaci részesedések alapján egyértelműen lehet következtetni a versenytársak közötti kapcsolat minőségére, közvetve a verseny erősségére. Ennek megfelelően az atomizált piaci résztvevők alkotta piacon tökéletes versenyről, míg a teljesen monopolizált, egyszereplős kínálatú piac esetében a verseny teljes hiányáról beszélnek. E módszer nagy segítséget nyújt egy szektor belső változásainak a megértéséhez, és gyakran valóban eredményes és – mindenekelőtt – olcsó útja a versenyhelyzetre irányuló vizsgálódásoknak. Általánosságban igaz az, hogy a nagyszámú, viszonylag kis befolyású vállalkozás alkotta piacon nehezebb az árban indokolatlan költségeket érvényesíteni, mert magasabb ár esetén a konkurens cégek kedvezőbb ajánlatait választaná a fogyasztó. Egy piac népessége azonban önmagában még nem garancia a versenyre. Másik oldalról e módszer nem számol az oligopolpiacon lehetséges erős versennyel, hiszen a számosság alapján ott az erősen korlátozott verseny tűnne valószínűnek. Ez utóbbi azért is fontos, mert több európai ország bankpiacára az oligopolcégek közötti kíméletlen verseny a jellemző (*Molyneux–Lloyd-William–Thorton* [1994]).

A banki versenyképesség mérésének egy másik – a bankértékelőktől átvett – módszere: összehasonlítás a gazdasági adatok alapján, s ezt követően *rangsorkészítés*. A leggyakrabban mérlegadatokon nyugvó információk segítségével készített elemzés lényege, hogy kiszámítják a kulcsfontosságú mutatókat, s ezeket összevetik az iparági normákkal, illetve a versenytársak eredményeivel.

Az új belépők és a piacon már korábban jelen lévő bankok közötti verseny vizsgálatára *Cesari és Villani* [1989] a „*shift and share*" módszert használja. A banki kockázatot mint a betétek terhére képződő rossz hitelállományt értelmezve, az új szereplők információs hátrányát vizsgálják, hiteleik eltérő szerkezetéből és a kamatlábak alakulásából kiindulva.

Egy új megközelítés: az árelemzés módszere

A verseny vizsgálatához különböző módszerek terjedtek el. Érdekes, hogy ezen belül a szakirodalom alig foglalkozik a bankpiacon a versenyfeltételek tesztelésével. Ellenkezőleg, e feltételek (számukra) majdnem kizárólag a piaci szerkezet olyan változásaiból következnek, mint a koncentráció aránya, a bankok, illetve a bankfiókok száma, s az elemzők nem ritkán egyszerű anekdotákból merítenek munkájukhoz segítséget (*Cesare–Conti–Onando* [1994]).

A Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem vállalatgazdaságtan tanszékén – a *Ver-*

senyben a világgal program keretében – folyó kutatás során jelentős hangsúlyt kapott a *nem strukturális elemzés* lehetőségeinek megvizsgálása. Az elgondolás kézenfekvő, hiszen a klasszikus közgazdaságtan azon alaptételéből indul ki, hogy a piaci verseny legfontosabb fokmérője maga a piaci ár. Az eltérő kereslet és kínálat mindig az árrendszeren keresztül találkozik, s a piaci szereplők ennek közvetítésével értesülnek a piac aktuális helyzetéről. Ennek megfelelően egy viszonylagosan magas ár túlkeresletet vagy más hasonló helyzetet sejtet, amelyben a fogyasztók nem, vagy csak nehezebben juthatnak hozzá a kívánt jószághoz. A tökéletes versenyben – ahol gyakorlatilag korlátlan számú termelő és fogyasztó áll egymással kapcsolatban, és erőforráskorlátokkal sem számolunk – ilyen helyzet csak átmenetileg fordulhat elő. A megnövekedett ár okozta magasabb hozadék új termelőket vonz, akik növelik a kínálatot, s így a túlkereslet lassan – egyre csökkenő ár mellett – kielégítésre talál. A magas ár tehát a piac valamely tökéletlenségére, tehát a verseny alacsonyabb szintjére utal.

A banki versenyképesség ár szempontú elemzéséhez a bank termékének árát, a *kamatlábat* kell vizsgálni. A kamatláb banküzemben betöltött központi szerepe korántsem új keletű, ezzel kapcsolatban a legkorábbi ismert *banktörvény* is állást foglal. Hammurabi törvényeiben (i. e. 1730.) 20 százalékos kamatlábat állapít meg: „A pénz kölcsönzőjének jutalma minden öt kölcsönadott sékel után egy sékel ezüst kell legyen." (*Meek* [1973].)

A klasszikus kereskedelmi banki tevékenységet alapul véve, a versenyképesség vizsgálatára nem a nominális kamatszintet, hanem a *kamatrést*[2] érdemes használni, mert a kereskedelmi bankok alapesetben nem saját, hanem más forrásból, például betétjeik terhére nyújtanak hitelt, termékük – a pénzügyi közvetítés – ára ezért a hitel és a betéti kamatláb különbsége: a kamatrés. A kamatrés ilyen szempontból való vizsgálatával kapcsolatban gyakran fölmerül, hogy az sok más – a kereskedelmi bankoktól független – tényezőtől, például a kötelező tartalékrátától is függ. Ezek az elemek valóban jelentősen módosíthatják a kamatmarzs nagyságát, de annak időbeli alakulása már a bankok kamatpolitikájától függ. Másik oldalról éppen ez – tehát a nem a kereskedelmi bankoktól függő befolyásoló hatás figyelembevétele – azért fontos, mert hatásuk a versenyt gyakran célzottan korlátozza. A kötelező betétbiztosítási hozzájárulás miatt megnövekedett kamatmarzs például a verseny alacsonyabb színvonalára engedne következtetni. Ez a feltevés azonban nem mond ellent, sőt egybeesik a betétbiztosítás tudatos, a betétesek érdekében bevezetett versenykorlátozó hatásával.

A magyar bankpiac versenyjellemzői

A bankrendszer átalakulása

A magyar bankrendszer modernizációja már a nyolcvanas évek elején megkezdődött. A korábban teljesen központosított tőkeallokáció lazításaként, ha marginális fontossággal is, de megjelentek az alternatív pénzügyi közvetítő csatornák. Különféle szövetkezeti és vállalati támogatási vagy kutatásfejlesztési alapokból olyan *pénzalapok* jöttek létre, amelyek bizonyos tekintetben már bankszerűen működtek. Bár e szervezetek még csak minimális szerephez jutottak az átalakuló pénzügyi rendszerben, fontosságukat jelzi, hogy a mai magyar középbankok nem jelentéktelen része ilyen pénzügyi alapból kifejlődve vált kereskedelmi bankká. Ilyen az Inter-Európa Bank elődje, az 1980-ban alapított Interinvest Külkereskedelmi Fejlesztési Betéti Társulás, de hasonló átalakulás nyomán jött létre a Mezőbank, az Agrobank vagy a Corvinbank is. A nemzetközi pénzügyi rendszerhez való

[2] A kamatrés, a kamatmarzs és a kamatkülönbség kifejezéseket ebben az írásban szinonimaként használjuk.

csatlakozás első komoly lépéseként 1979-ben megalakított off-shore státusú Közép-Európai Nemzetközi Bank után 1985–1986-ban további két külföldi érdekeltségű pénzintézet is alakult, a Citibank és az Unicbank (*Várhegyi* [1995*a*]).

A pénzügyi közvetítés liberalizálásának e kezdeti szakaszát jól jellemzi a szintén az évtized elején megszületett vállalati kötvénypiac. Bár ezek az értékpapír-kibocsátások a vevők és az eladók körében egyaránt sikert arattak, a létrejövő piacon a *verseny legkisebb jele sem mutatkozott*. Ezt erősíti meg *Murphy–Sabon* [1992] elemzése, amely a kötvények ára, kamata és a vállalatok valós kockázati, jövedelmi pozíciója között az 1981–1989-es időszakban semmilyen, statisztikailag kimutatható összefüggést nem talált.

Bankpiaci verseny a korai időszakban

A bankpiac liberalizálása utáni első időszak az új lehetőségek okozta eufória jegyében telt el. Néhány év alatt több tíz új pénzintézet alakult meg, országszerte bankfiókok épültek, s az új bankok nagy becsvággyal kezdték el a piac meghódítását. Az üzleti tapasztalattal nem, vagy csak kevéssé rendelkező új bankárok sikereket értek el, az ügyfelek és az ügyletek száma nőtt, ami a banki profitok növekedésében is tükröződött.

A kedvező hozamok miatt a bankok erőteljesen növelték mérlegfőösszegüket, s expanziójukban a valóságban túl alacsony tőkeerejük – az első évek puha számviteli, banküzemi és hitelminősítési szabályai miatt – nem jelentett akadályt. A túlhajszolt növekedés a legtöbb bank számára túlzott kockázatvállalást is jelentett, aminek egyértelmű következménye volt a bankok stabilitásának olyan mértékű megingása, amelyet a magyar bankrendszer csak a hitel-, illetve bankkonszolidációban testet öltő állami segítségnyújtással tudott átvészelni.

A volumen növelésének stratégiája egyébként nemcsak az első éveket jellemezte. A magyar bankpiac egészen 1993-ig az extenzív verseny korszakát élte, az intenzív, a szolgáltatások *minőségében* jelentkező verseny csak a közelmúltban kezdődött meg. A bankpiac az első évek alatt komoly strukturális változásokon ment keresztül. A nagybankok, amelyek eleinte szinte monopol helyzetben voltak, néhány év alatt piaci részesedésük harmadát-felét elvesztették, helyüket a dinamikusan fejlődő kis- és középbankok vették át. Az átrendeződés folyamatát jól tükrözi az *1. táblázat*, amely a vállalati hitelek piacának részesedési adatait tartalmazza.

1. táblázat

A vállalati hitelek piacának részesedései a hitelt nyújtó bank mérete szerint (1987–1991)

Megnevezés	1987	1988	1989	1990	1991
Nagybankok	91,6	85,7	79,2	69,6	62,9
Kis- és középbankok	6,9	8,4	11,1	18,4	26,8

Forrás: MNB Éves jelentés, 1993.

A jelentős piacvesztés ellenére a nagy bankok továbbra is a piac meghatározó szereplői maradtak. A kisebb kockázati hitelportfólióval rendelkező középbankok kamatrésüket hozzáigazították a jelentős kétes hitelállományú nagyobb bankok által magasabban megállapított marzshoz (*Ábel–Székely* [1992]). Ez a magatartás két dologra világít rá. Egyrészt az új piaci szereplők eleinte óvatos árképzési politikáját folytattak, másrészt ekkor a verseny csak korlátozottan érvényesült.

Az időszak fejlődését összefoglalva megállapítható, hogy az üzleti bankrendszer létrejöttét követően történtek olyan jelentős változások a magyar bankpiacon, melyek a verseny erősödésének irányába mutatnak, de e rövid idő alatt még nem alakult ki igazi piaci verseny.

A bankok közötti versenyt befolyásoló tényezők a kilencvenes években

A magyar bankszektor jelentős változáson ment keresztül az átmenet éveiben. Ez alapjaiban érintette a tulajdonosi struktúrát, a piac felosztását, s így komoly hatást gyakorolt a bankszektorbeli verseny feltételeire. Ami a bankszektor egészének helyzetét illeti, két fő vonással jellemezhetjük az elmúlt éveket. A bankrendszer fokozatosan teret *vesztett a pénzügyi közvetítésben*, vagyis egyre kisebb szerepet játszik a gazdaság finanszírozásában. Ez a folyamat sok tényező hatásának eredménye, ám részben összefügg a bankrendszer versenyhelyzetének alakulásával is. A másik szembetűnő jelenség a bankok közötti markáns *átrendeződési* folyamat, vagyis a volt állami nagybankok folyamatos háttérbe szorulása, és a vegyes bankok komoly és viszonylag viharos térnyerése. A továbbiakban e két folyamatot vizsgáljuk részletesebben, és kimutatjuk a bankszektorbeli versenyhelyzet alakulásának fő tényezőit is. Ezen belül is külön elemezzük a kamatok alakulásának szerepét, jelentőségét. Megvizsgáljuk, hogy a bankszektor modernizálódása hogyan hatott a gazdaság reálszférájának helyzetére.

A bankok háttérbe szorulása a pénzügyi közvetítésben

A bankrendszer összevont mérlegfőösszege 1992-ben a GDP-nek még több mint 80 százalékát tette ki, 1995 végén már csak 64 százalékát adja. Ez, a csökkenő-stagnáló GDP mellett reálértelemben is összeszűkülést jelent *(2. táblázat)*.

2. táblázat
A bankrendszer és a vegyes bankok szerepe a gazdaságban
(százalék)

Megnevezés	1992	1993	1994	1995
Bankrendszer mérlegfőösszege/ GDP	82	76	73	64
Vegyes bankok mérlegfőösszege/ /bankrendszer összesen	10	12,2	15,5	21,5

Forrás: MNB, PM.

A kiszorulásnak több oka is volt. Részben a nemzetközi irányt követte a magyarországi folyamat, ugyanis általános tendenciának is tekinthető a tőkepiaci finanszírozás térnyerése, és ezzel kapcsolatban a tőzsdének, valamint az értékpapírcégeknek az előtérbe kerülése – éppen a bankok rovására. Magyarországon is szemtanúi lehetünk hasonló folyamatoknak, ám a bankok háttérbe szorulásához egyéb tényezők is hozzájárultak.

Az átmenet során fokozatosan alakultak ki és fejlődtek a pénz- és tőkepiac bankokon kívüli intézményei, s ezek is helyet szereztek a gazdaság finanszírozásában. Így Magyarországon is megjelentek az értékpapírcégek, s fejlődött, erősödött a tőzsde. A gazdaság szereplői fokozatosan ismerkedtek a bankon kívüli gazdaságfinanszírozási formákkal. Ezeket segítette a természetes fejlődésen kívül az is, hogy a bankszektort sújtó – néhány

forrásgyűjtést érintő – terhek nem érintették ezeket a finanszírozási formákat. A nemzetközi mércével mérve is kiugróan magas *tartalékráta*-előírások, amelyek az egész átmenet periódusát jellemezték, komoly hatással voltak a bankrendszer egészének a működésére, s jelentősen hozzájárultak a kiszorulási folyamat kibontakozásához.

A hazai bankrendszer visszaszorulása a külföldi banki finanszírozás térnyerésének is köszönhető. A magyar bankrendszer egésze magas kamatmarzsokkal dolgozott, amelyet számos tényezőre vezethetünk vissza. Az átmenet éveiben a hagyományos magyar bankok a vállalatok tőkevesztésének következtében tulajdonképpen maguk is elvesztették tőkéjüket. A rossz hiteleik utáni hatalmas céltartalék-képzési igény szükségszerűen növelte meg a kamatrést, s ezt csak erősítette a kirívóan magas kötelező tartalékráta. A magas kamatmarzs miatt a magyar hitelkamatok még akkor is jóval magasabbak lettek volna a külföldön szerezhető hitellehetőségeknél, ha különben az árfolyam-politika semleges lett volna. Ám az időszak nagy részében reálfelértékelő politika érvényesült, részben antiinflációs célzattal, részben a külföldi tőkebeáramlás ösztönzésére. A leértékelések viszonylagosan alacsony szintje mellett a külföldi források relatíve olcsóbban voltak megszerezhetők. Ez a folyamat az időszak nagy részében jellemző volt, de legnyilvánvalóbbá a csúszó árfolyamrendszer bevezetésével vált. Ekkor vált ugyanis előre pontosan kiszámíthatóvá a hazai és külföldi hozamok különbsége, amely korábban azért jóval nagyobb pontatlansági elemet tartalmazott a leértékelési mértékek előrebecslési bizonytalanságai miatt. Mindezek együttes hatására a vállalatok külföldihitel-felvételi aktivitása megnőtt. Azok a vállalatok, amelyek tehették, a közvetlen külföldihitel-felvételt választották, és így elkerülték a hazai bankokat. 1995-re a vállalkozói szféra közvetlen külföldihitel-felvétele az összes vállalati hiteleknek már több mint 30 százalékát adta. Természetesen ezek a cégek a hazai vállalatok közül vélhetően a legjobbak voltak – azok, amelyek külföldi bankkapcsolatokkal vagy szorosabb külföldi vállalati kapcsolatokkal rendelkeztek. Valószínűleg a bérmunkakapcsolatok fejlődése is összefüggésben volt e finanszírozási mód felfutásával.

A tartalékszabályozás hatása a bankrendszer versenyhelyzetére

A kötelező tartalékolás célja a modern pénzügyi rendszerekben nem a likviditás rövid távú szabályozása, hanem a stabil jegybankpénz iránti kereslet fenntartása, amely végül is csökkentheti a pénzpiaci kamatok volatilitását. Magyarországon a monetáris politika az átmenet éveiben rendszeresen ezt az eszközt alkalmazta a bankrendszer likviditásának befolyásolására. Ez igen durva és kevéssé pontosan irányítható eszköznek számít ilyen célra. A választást részben mégis az indokolta, hogy a finom szabályozás eszközei még fejlődési stádiumban voltak, másrészt néhány esetben a likviditásszűkítés szükséges volumene gyakran átmenetileg durva beavatkozást igényelt. A tartalékráta-politikát a Magyar Nemzeti Bank nem csupán likviditásszabályozásra használta, hanem arra is szolgált, hogy a költségvetésnek nyújtott alacsony kamatozású hitelei miatti veszteségeit részben kompenzálja. Emiatt valójában jövedelemátcsoportosítás történt a bankrendszer és a költségvetés között. A nagy költségvetési deficit és a magas államadósság tehát hozzájárul a magas kamatréshez, és így nem kis mértékben maga is hozzájárult a bankrendszer kiszorulásához. A közgazdasági irodalomban sokat vitatják a nagy költségvetési hiány kiszorító hatását. Ez a deficitnek a beruházásokat kiszorító hatásáról szól. A magyar gazdaság átmeneti periódusában ez a feltételezés meglehetősen nehezen igazolható, viszont egyértelműen kimutatható a magas költségvetési deficitnek a *hazai bankrendszert kiszorító hatása*.

Az egész átmeneti periódusban a tartalékolási követelmény azon országokkal való nem-

zetközi összevetésben, amelyek bankjai intenzív magyarországi kapcsolatokkal rendelkeznek, igen magas volt Magyarországon (*Árvai* [1995]). A magas tartalékolási terhek jövedelemkiesést okoznak a hazai bankoknak, amely versenyhátrányt jelent a külföldi bankokkal szemben. Ezt a hatást némileg csökkentik, bár nem kompenzálják teljesen a tartalékokra fizetett kamatok. A tartalékolási terhek hozzájárultak a magas kamatrés tartós fennmaradásához. A magas kamatrés a banki finanszírozási közvetítés drágítását jelenti. Így a hazai bankok versenyhátrányba kerültek az alternatív forrásközvetítő intézményekkel szemben is.

A nemzetközi méretekben is magas tartalékráta nemcsak a hazai, hanem a külföldi piacokon is rontotta a hazai bankok esélyeit. 1994 tavaszától 1996 közepéig a bankoknak a külföldi bankközi források után is tartalékot kellett képezniük, kivéve, ha az MNB-nél tartották azt. Ez kétségtelenül mérsékelte a forintforrásokkal rendelkező hazai bankok versenyhátrányát a Magyarországon működő – főképpen devizaforrásokra építő – vegyes bankokkal szemben.

A forrásokat terhelő költségnövelő tényezők hatásának csökkentése érdekében a bankok jelentős termékfejlesztésekbe kezdtek, és olyan termékekkel rukkoltak elő, melyek nem számítanak tartalékköteles forrásnak. Emiatt a mérlegen kívüli tételek szerepe megnőtt. Ez nemzetközi tendencia, mely hazánkban a különösen magas tartalékolási terhek miatt érthetően még nagyobb szerephez juthatott.

A kamatverseny mérése a magyar bankpiacon

A magyar bankpiaci versenyhelyzet vizsgálatához célszerűnek tűnne strukturális módszereket, rangsorokat használni, de ezt több probléma is gátolja. Magyarországon a kereskedelmi bankok csak az 1987-es reformot követően jelentek meg, s így nem állnak rendelkezésre kellő hosszúságú idősorok. A korlátozott adatbázis határokat szab az ökonometriai módszerek alkalmazásának. E rövid időszak alatt is többször változtak a bankokra vonatkozó mérlegkészítési szabályok. Így, még ha rendelkezésre állnak is a mérlegre vonatkozó részletes információk, az azonosnak tűnő tételeknek gyakran teljesen más a tartalmuk. A magyar bankpiac viszonylagos kiforratlanságából adódó sajátosságai nehezítik a versenyképesség vizsgálatát, de érdekes módon éppen a fejletlenség az, ami egy egyszerű módszer alkalmazását lehetővé teszi. A piaci verseny egy bizonyos szintjén már nem az ár a döntő szempont. A brit bankok például szinte teljesen egyforma betéti és hitelkamatokkal dolgoznak, a konkurenciaharc elsősorban nem az árak eltérésben, hanem a szolgáltatások minőségében ölt testet. A magyar piacon a minőségi tényezők szerepének megjelenése csak a legutóbbi években jellemző, de még így is az ügyfelek körében a nem ár jellegű szempontok szerinti választás alig jellemző. További előnyt jelent, hogy – szemben a mérlegadatokkal – a banki kamatlábak homogén idősorba rendezhetők, alakulásukat adminisztratív tényezők kevésbé befolyásolták.

A kamatokat alakító tényezőkről

Ebben a részben azt vizsgáljuk, hogy a magyar bankok betéti és hitelkamatlábai, vagyis a bankpiaci árak alakulása mit árul el a piaci versenyről. A *Világi–Vincze* [1996]) szerzőpáros tanulmánya bemutat egy egyszerű banki modellt, amelyből a szerzők levezetik a nyereségmaximáló viselkedés kamategyenleteit. A betétek várható marginális költségének ez esetben meg kell egyezni a betétekből származó marginális bevétellel, ami nem más, mint a kötelező tartalékokra fizetett kamatláb és a pénzpiaci kamatláb tartalékrátá-

val súlyozott átlaga. A hitelezés várható marginális bevétele pedig a kockázatmentes pénzpiaci kamatlábbal egyezik meg, vagyis a hitelkamat ez esetben az ügyfélkockázattal megnövelt kockázatmentes pénzpiaci kamatlábbal egyenlő.

Ha egy piacon gyenge a verseny, feltehetően magasabb a piaci ár a határköltségnél, így a költségek változása kevéssé hat az árakra. Éles árverseny mellett ezzel szemben a piaci ár és a határköltség között valószínűleg szoros a kapcsolat, mert a konkurencia miatt a résztvevők nem engedhetik meg, hogy ne reagáljanak a piac változásaira, hogy termékük esetleg kevésbé vonzó áron kerüljön piacra. Ez az alaptétel természetesen a pénzügyi szektorra is érvényes, bármilyen piaci struktúrát tételezünk is fel a betéti és hitelpiacokon, a kamatlábaknak függeniük kell a bankok által érzékelt határköltségektől. Ha a bank hitelezési és betétgyűjtési tevékenységét *elkülönítve* kezeljük, azaz a betéti kamatok csak a betétek iránti, a hitelkamatok csak a hitelek iránti keresletre hatnak, valamint ha eltekintünk minden jövedelmi hatástól, illetve kockázatkerüléstől, akkor a fenti hipotézis azt jelenti, hogy a bank tevékenységének két részét – a hitelezési és a betétgyűjtési ágat – csak a határköltség és a banki mérleg köti össze. Tökéletes verseny körülményei között tehát a betéti kamatlábra – a határköltségen kívül – csak a kötelező tartalékolásra vonatkozó szabályok hatnak, míg a hitelkamatlábak alakulását csupán a hitelezés várható kockázata befolyásolja. A betétek és a hitelek kereslete és kínálata közötti összefüggéseknek tehát csak nem tökéletes verseny esetén lehet szerepe. Ennek megfelelően kompetitív piacon más változók a pénzpiaci kamatlábakra kifejtett hatásukon túl nem lehetnek szignifikáns statisztikai összefüggésben a hitel- és betéti kamatlábakkal. A kompetitív piac e modellfeltétele a gyakorlatban soha nem teljesül tökéletesen. Például a gazdasági helyzet jövőbeli alakulásával kapcsolatos várakozások szintén befolyásolják a hitelkamatlábat, mivel ezek a várakozások a hitelezés kockázatára hatnak. Azonban már ez is egy újabb exogén információnak minősül a kamatláb alakulását befolyásoló tényezők között.

Amennyiben a tökéletes piac feltételezéséből indulunk ki, a bankrendszer egészére vonatkozó megfigyelésekhez elégséges egy olyan egyszerűsített modellt használni, amely a kamatláb és a határköltség kapcsolatát vizsgálja. Erre azért van lehetőség, mert a *betét*oldalon csak két tényező, a kötelező tartalékráta és a tartalékokra fizetett kamatok befolyásolják a betéti kamatláb alakulását ebben a modellben. Az egyszerű források határköltségmodellje az (1) formával írható le.

$$r_2 = (1 - \text{Tartalékráta}/100)r_1 + (\text{Tartalékráta}/100)r_{\text{a tartalékokra fizetett MNB-kamatláb}} \quad (1)$$

A formula a *források módosított határköltségét* (r_2) a *tartalékok nélküli források határköltsége* (r_1) és az MNB-től a tartalékok után kapott kamat összegeként állítja elő (a levezetést lásd (*Vincze–Világi* [1995] 23. o.).

A *hitel*oldalon a kockázati tényezők kezelése jelent a modellben problémát. Az egyszerűség érdekében ezt úgy kezeljük, hogy a kockázati prémium a modell konstans tagjában jelenik meg. A kockázat hatásának egy pontosabb becslését a bankok *prime rate* adatainak, azaz a legjobb ügyfeleknek nyújtott, gyakorlatilag kockázatmentes hitelek kamatlábainak felhasználásával lehetne megadni, de az ehhez szükséges, a bankrendszer egészére vonatkozó súlyozott adatsor nem áll rendelkezésre.

A banki kamatlábnak és a bankok határköltségének kapcsolatát a következő (2) egyszerű modellel közelítjük:

$$\text{Hitelkamat} = \beta_0 + \beta_1 \text{Határköltség} \quad (2)$$

A hitelezés esetében is nyereségmaximálást tételezünk fel, ami azt jelenti, hogy a határköltség itt is megegyezik a határhozammal, ami nem lehet alacsonyabb, mint a kockázatmentes befektetés (például a 30 napos kincstárjegy) hozama, sőt optimális eset-

ben azzal egyezik meg. Az egyenletben β_1 a banki hitelkamatláb és a határköltség lineáris kapcsolatát írja le, míg a konstans tag a linearizálás és a kihagyott változók hatásait foglalja össze. A jobb oldalt újabb magyarázó változókkal kiegészítve, az egyenletet megvizsgálhatjuk, hogy a határköltség önmagában elégséges magyarázatát nyújtja-e a kérdéses banki kamatláb alakulására.

Idősorok esetén a fenti séma általában nem becsülhető statisztikailag elfogadható módon egyszerűbb módszerekkel, ezért késleltetett autoregresszív módszert alkalmazunk a becslésre:

$$(\text{Hitelkamat})_t = \gamma_0 + \gamma_1(\text{Hitelkamat})_{t-1} + \gamma_2(\text{Határköltség}). \quad (3)$$

Az összefüggés így felírt alakban kifejezi, hogy a bankok a határköltség változására nem azonnal, hanem esetleg több időszakon keresztül késleltetve reagálnak. A késleltetett tagok számának növelésével azt is vizsgálhatjuk, hogyan cseng le egy-egy a határköltségre erősebben ható esemény hatása a bankrendszerben.

E modellekben központi magyarázó változóként minden esetben a *határköltség* szerepelt, de eddig nem esett szó ennek pontos tartalmáról. A klasszikus mikroökonómiai értelmezést alapul véve, a határköltség a pótlólagos termékegység termelésének a költsége, amely az alternatív befektetési lehetőségek hozamával (*opportunity cost*) mint korlátozó feltétellel hozható összefüggésbe. A bankoknál mindez a kockázatmentes befektetési formák közül a legmagasabb hozamú eszköz kamatlábával egyenlő, hiszen a banknak csak akkor éri meg forrásait kihelyezni, ha a hitelkamatláb kockázati prémiummal és a hitelezéshez kapcsolódó költségekkel csökkentett része meghaladja az alternatív befektetési lehetőségek hozamát. Ellenkező esetben – kockázat vállalása nélkül is – biztos jövedelemhez juthat a bank, tehát nem éri meg az ügyfelek hitelezésével foglalkozni.

A betétgyűjtés oldalán ugyanez a kockázatmentes kamatláb a betétekért fizethető kamatok felső határa. Ha a bank kockázatmentesen elérhető hozamát meghaladja a betétgyűjtés költsége – a betétekre fizetett kamatok és a betétek kezeléséből származó többi költség összege –, akkor nem kifizetődő a betétgyűjtés.

A betéti kamatok felső határaként értelmezett határköltség számszerűsítésére több lehetőség kínálkozik. A közöttük való választás egyrészt függ attól, hogy a bankok számára milyen források hozzáférhetők. Másrészt a piaci árak alakulásának függvényében azzal is számolni kell, hogy időszakonként más és más eszközök reprezentálják a bankok számára a legmagasabb hozamú kockázatmentes befektetés lehetőségét. A banki viselkedés elméletei általában elfogadják azt a hipotézist, amely szerint létezik egy rövid távú adósságpiac, amelyhez gyakorlatilag kockázatmentes kamat tartozik. E kamaton a bankok képesek hitelezni és kölcsönt felvenni „árelfogadó" módon, azaz úgy, hogy bármekkora hitelt kihelyezhetnek anélkül, hogy ez egy egyedi bank esetében érzékelhetően változtatna a kamatlábon. E hipotézis empirikus jelentősége az, hogy a határköltséget e pénzpiaci kamatlábbal lehet azonosítani (*Vincze–Világi* [1996]). Az ökonometriai elemzésekben általában a kincstárjegy hozamát, ritkább esetben a bankközi kamatot használják erre a célra. Az elmélet nem ad útmutatást a lejárat megválasztását illetően. Itt a fő szabály az „elég rövid, de nem túl rövid" elve. Az „elég rövid" kitétel a kockázatmentesség teljesülése miatt fontos – hiszen hosszabb távon a kockázatmentesnek tartott fix kamatozású államkötvények hozama is gyakran ingadozhat –, míg a „túl rövid" időszak elkerülését a tartalékmenedzselési szempontokat is tükröző bankközi piac ingatagsága indokolja. A következőkben bemutatott valamennyi modell a *30 napos kincstárjegy* hozamából kiindulva becsüli a bankok határköltségét, a modell specifikációjának megfelelően módosítva az eredeti idősort.

A vállalati hitelkamatok tesztelésénél a következő eredmény adódott:

$$r_{\text{hitel}} = 0{,}48 r_{\text{1 határköltség (a 30 napos kincstárjegy)}} + 22{,}04 - 5{,}326\ Dummy_{\text{1993. mar}}$$

t statisztika	(11,086)			(9,024)
standard hiba	(0,044)		(0,99)	(0,59)

Statisztikai próbálkozással meghatároztuk, hogy az egyenletben 1993 márciusában strukturális töréspont keletkezett, amit *dummy* változó beiktatásával vettünk figyelembe. E dummy (melynek értéke 1993 márciusa előtt 0, utána pedig 1) jelenléte a modellben a két időszak közötti eltérésre utal. E mesterséges változó magas szignifikanciaszintjéből arra lehet következtetni, hogy a hitelpiacot eltérő összefüggések jellemezték a vizsgált időszak két szakaszában. Ennek a strukturális változásnak az eredménye, hogy 1993 márciusa után a hitelkamatok határköltségtől független része 5,33 százalékponttal lett alacsonyabb. A paraméterek jól tükrözik a hitelpiacra jellemző rugalmatlanságot. A határköltség egyszázalékos változása hosszú távon is a hitelkamatláb kevesebb mint fél százalékos változását okozza, tehát a pénzpiaci mozgások csak erős tompítással jelentkeznek a hitelpiacon. A konstans tagot nehéz pontosan értelmezni. A konstans 22,04 értéke – ha a tökéletes piacra vonatkozó feltételezéseink teljesülnének – azt jelentené, hogy a bankok hitelezési költségei és a hitelezés kockázata együtt több mint 20 százalékos árrést okoznak. Ez valószínűleg erősen felülbecsli a tényleges helyzetet, de megerősíteni látszik azt a véleményt, hogy a vizsgált időszakban a bankok valóban nagyon magas piaci kockázattal szembesültek a magyar piacon.

A *vállalati betéti kamatok* modellezésénél a határköltség idősorának a már korábban leírt módon módosított változata (r_2) adta a legjobb becslést:

$$r_{\text{vállalati betét}} = 0{,}89\ r_2\,(\text{határköltség}) + 4{,}23 - 6{,}519\ \text{Dummy}_{\text{1993. augusztus}}$$

t statisztika	(17,32)		(-10,07)
standard hiba	(0,051)	(1,03)	(0,64)

A modell ezúttal is tartalmaz egy mesterséges változót (az időszak elején ebben az esetben is 0, később pedig 1), amelynek 6,52-es értéke azt jelzi, hogy a bankok a vállalati betétekre ettől az időponttól kezdve mintegy 6,5 százalékkal kevesebb kamatot fizettek, mint amennyit a kötelező tartalékolás és a pénzpiaci kamatlábak indokoltak volna. Érdekes viszont, hogy a választóvonal ezúttal 1993 augusztusa, vagyis hat hónapos az eltolódás a hitelkamatláb-modell töréspontjához képest. Ez a késés nem meglepő, hiszen a bankok általában előbb emelik a hitelkamatokat, mint a betéti kamataikat. A hitelkamatláb egyenletében a határköltség együtthatója csak 0,48, vagyis csak közepesen erős a hitelkamatláb és a határköltség kapcsolata. A betéti modellben ezzel szemben a betéti kamatláb szoros összefüggést mutat a határköltséggel, annak 1 százalékos emelkedésére 0,9 százalékos növekedéssel reagál. Ebben az egyenletben egyébként a konstans tag is jelentősen kisebb, amely azt a megállapítást erősíti, hogy a betéti kamatláb alakulása lényegesen jobban függ a pénzpiacok mozgásától, jobban követi a piac változásait, mint a hitelkamatláb.

A betéti és hitelkamatláb-modellek összehasonlítása tanulságos. A szakirodalom gyakran foglalkozik a két piac kompetitív jellemzőinek eltéréseivel. Míg a betéti piacon általában meglehetősen erős versennyel szembesülnek a pénzintézetek, a hitelpiacon jóval gyengébb a konkurencia okozta árverseny. A kutatók a két piac eltérő információs helyzetét szokták magyarázatként említeni (*Cesari–Cont–Onando* [1994]) A betéti piacon általában a betéti kamatláb hordozza az összes információt, mert itt – nem utolsósorban a bankfelügyeleti és a betétbiztosítási rendszereknek köszönhetően – a betéteseknek nem kell más információkat, például kockázati szempontokat figyelembe venniük. A hitelpiacon ezzel szemben a bankok információs hátrányban vannak a hozzájuk hitelért fordu-

lókkal szemben. A kockázatos ügyfélnek – aki tisztában van saját cégének körülményeivel – érdeke lehet, hogy eltitkolja vállalatának valós problémáit, mert így esetleg könnyebben juthat hitelhez. A kevésbé versenyképes vagy a kockázatkedvelőbb bankok gyakran legjobb szándékuk ellenére sem tudják ezt az információs aszimmetriát felszámolni, s ebben az esetben az ügylettel kapcsolatos bizonytalanság egy magasabb kockázati prémiumban jelenik meg náluk.

A hitelpiacokra jellemző korlátozottabb árverseny másik oka az, hogy a hitelügylet kapcsán felmerülő, a banknak fizetett közvetítői díjakat eltérő módon veszik számításba. Míg a bankok egy csoportja viszonylag magas kamatot kér ügyfeleitől, alacsony egyéb költségek mellett, sok bank olcsó hitelekkel hívja fel magára a figyelmet, de magas nem kamat jellegű díjakkal kalkulál. Csupán a komissziós díjak eltérő számbavételi módja miatt az egyes bankok hitelkondíciói között akár 2-3 százalékpontnyi eltérés is adódhat a magyar piacon.

A verseny jellemzői a magyar bankszektorban

Llewellyn [1990] a bankpiaci verseny megítélésére tíztényezős elemzési keretet dolgozott ki. Az említett tíz tényező a következő:

1. *hatékonyság:* a verseny következtében leghatékonyabb cégek még hatékonyabbá válnak, emelkedik az iparág átlagos hatékonysága;
2. a termékek *árazása* a piaci ár felé tendál, kiküszöbölve minden korábban esetleg létező túlkeresletet;
3. a belső *keresztfinanszírozás* és a nem költség vagy kockázati megfontoláson alapuló árstruktúrák a verseny nyomására kiszorulnak;
4. az iparágban nő a *fúziók*, egyesülések száma, mert az így létrejövő cégek erősebbek, jobban állják a versenyt;
5. számottevő nyomás alakul ki minden olyan *kartell eliminálására*, amely az iparág árainak rögzítését célozná;
6. a kiskapuk, *kerülő utak* hatástalanítják a versenyt korlátozó gazdaságpolitikai eszközöket;
7. csökken az általános *profitabilitás*;
8. nőnek az iparág általános *kockázati* jellemzői;
9. a cégek *diverzifikálásra* törekszenek;
10. a leggyengébb cégek *megszűnnek*, felszámolódnak vagy más módon kilépnek a piacról.

A hatékonyság növekedése a piaci verseny egyik legfontosabb, de egyben talán a legnehezebben tesztelhető jele. A banki hatékonyság mérését leggyakrabban a mérlegadatok segítségével végzik, ugyanakkor az árnak mint a verseny központi elemének kisebb jelentőséget tulajdonítanak. Ebben az írásban emiatt éppen erre helyezzük a hangsúlyt. A következőkben a magyar kereskedelmi bankok betéti és hitelkamatait abból a szempontból vizsgáljuk, hogy ezeknek az áraknak az alakulásában hogyan tükröződik a verseny.

1. Hatékonyság. A bankok hatékonyságának kérdésköre némileg mást jelent Magyarországon, mint a fejlett bankrendszerű gazdaságokban. Az évszázados hagyományokkal rendelkező nyugati piacokon a bankok reorganizációjával megbízott vezetők a kissé már megcsontosodott struktúra megújítása, a konzervatív bankári attitűd áramvonalasítása jegyében tűzték ki célul a hatékonyság növelését. Magyarországon ezzel szemben a kétszintű bankrendszer intézményrendszerének megteremtését alig néhány év késéssel követte a banki hatékonyság növelésének igénye, mert – ennek alacsony szintje miatt –

veszélybe kerültek az alapszolgáltatások. A nyugati bankokat a versenyben való helytállás motiválta, tehát profitjuk növelése érdekében szálltak ringbe, míg magyar társaiknak magát a piacot kellett létrehozniuk. Itthon ugyanis a monobanki rendszerben megszokott betétgyűjtési és hitelkihelyezési gyakorlatot folytatni próbáló bankrendszer nem volt képes egy piacgazdaság finanszírozásának megsokszorozódó feladatait hatékonyan ellátni. Az ügyfelek egyre inkább elkerülték a számukra túl drága bankokat, de a pénzügyi közvetítés problémáját a – szintén első tapasztalataikat szerző – alternatív szolgáltató cégek (brókercégek, befektetési alapok, biztosítótársaságok) sem tudták kielégítően megoldani.

Ennek megfelelően a magyarországi bankok működési hatékonyságának vizsgálatakor két fő szakasz elkülönítését tartjuk fontosnak. Az első szakasz a szolgáltatások megteremtéséhez, a fiókhálózat, a banki infrastruktúra alapszintű kiépítéséhez, míg a második a már megteremtett piacon történő helytállás időszakához kötődik.

A betéti és hitelkamatlábak vizsgálatánál alkalmazott dummy változók az időszak során bekövetkező olyan strukturális változásokra utalnak, amelyek a bankok árazási politikáját is alapvetően befolyásolták. E törés miatt vizsgálatunk időhorizontját két részre kell bontanunk: az elsőben az 1991–1993, a másodikban az 1993–1995 közötti időszakot vizsgáljuk. Mivel pénzpiaci kamatlábakat felhasználó modellünk nem ad segítséget az 1993-as minőségi változás mibenlétének tisztázásához, olyan támpontokat kell keresnünk, amelyek segítségével eddig figyelembe nem vett szempontok is bekerülhetnek elemzésünk keretei közé. Ilyen új információs forrás lehet a hagyományos versenyképesség-elemzésekben oly gyakran használt nem ár jellegű mutatók használata.

Az *1. ábra* mutatja a – kamatszerkezet elemzéséhez használt módszer segítségével vizsgált – banki kamatrés alakulását.

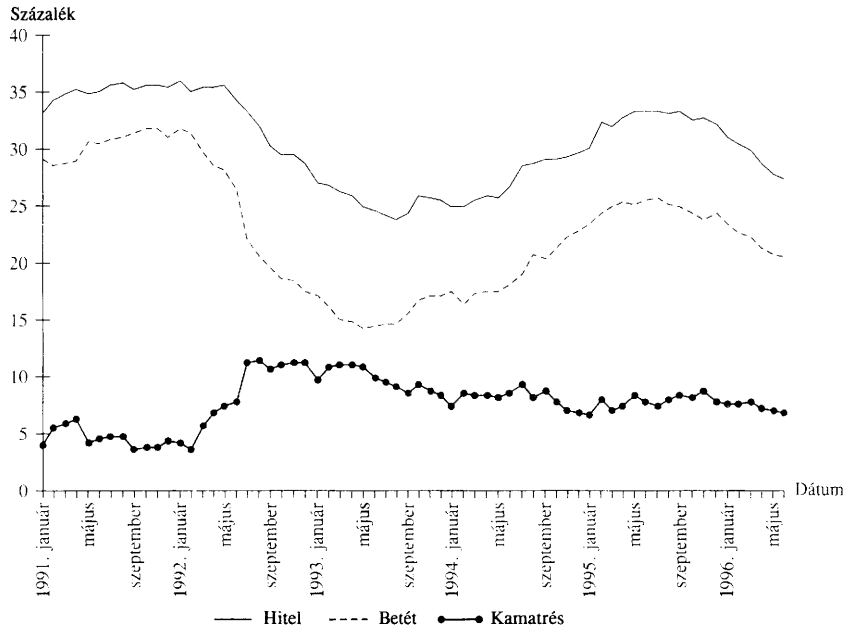
A kamatrés idősorában periódusokat különíthetünk el. Az időszak első 12 hónapjában kiegyensúlyozott a kamatmarzs alakulása, valamivel az 5 százalékos érték alatt mozog. 1992 márciusától kezdve azonban hirtelen megugrik, s miután fél év alatt több mint duplájára növekszik, 1992 őszétől lassú csökkenésbe kezd. Az árnövekedés tartósságát az is jelzi, hogy az első évben 5,72 százalék, az időszak második részében 8,66 százalék az átlagos kamatrés.

Szembeötlő, hogy míg Nyugat-Európa piacain az élesedő konkurenciaharc nyomán csökkent a bankok által felszámolt kamatmarzs, itthon ez jelentősen növekedett. Nyugat-Európában az árcsökkenést az erősödő verseny legfontosabb eredményeként tartják számon. Tehát joggal merül fel a kérdés: talán ebben az időszakban csökkent a verseny a magyar bankpiacon. A kérdés megválaszolásához érdemes megvizsgálni a marzs összetételét. „A kereskedelmi bankok kamatrése a vállalkozói betétekre 7 és 10 százalékpont között alakul. Ebből a jegybanki tartalékolás mintegy három pontot indokol, hiszen a begyűjtött betétek egy részét – 17 százalékát – nem lehet hitelezésre felhasználni. A bank rezsije elvisz további 2-3 százalékpontot, s a maradék szolgál a bankok tényleges kockázatának a fedezésére." (*Pulai* [1995].) Az összetevők tehát két részből állnak: a minden bankra egységesen vonatkozó központi tartalékolási ráta által indokolt faktorból és a bank saját működési költségéből (és profitjából). Az egyes bankok számára a kamatrés nagyságát a tartalékráta már viszonylag magasra kényszeríti, s végleges volumene a költségelemek hozzáadásával alakul ki.

Mint azt az alkalmazottak számának alakulásából láthattuk, a bankok 1995-ben saját működési hatékonyságuk növelésének érdekében már komoly lépéseket tettek bérköltségeik redukálására. A költségtényezőknél azonban sokkal fontosabb a kockázat kérdése. Ha a bankok csökkenteni tudják hitelezési kockázatukat, a kisebb kockázati prémium miatt a kamatmarzs is alacsonyabb lehet. A hazai bankok stratégiáját vizsgálva, úgy tűnik, pontosan ez, a kockázat kérdése a vízválasztó a sikeres és a sikertelen bankok között. Azok a bankok, amelyek partnereiket jól megválogatva, ügyfélkörüket a prospe-

1. ábra

A magyar kereskedelmi bankok betéti és a hitelkamatlábai és kamatkülönbségük (1991–1996)



Forrás: MNB havi jelentések, 1996.

ráló cégekből alakították ki, sikeresen csökkentették hitelezési kockázatukat, s szép profitot értek el. A kisebb kockázati prémium miatti alacsonyabb ár egyrészt növelte termékeik keresletét, másrészt kisebb lett az eredményt terhelő – a hitelezés várható veszteségeinek fedezésére képzett – céltartalékok aránya. Ezzel szemben a bankok egy másik csoportja (elsősorban a nagy állami bankok) nem voltak képesek megszabadulni a veszteséges ügyfelektől, emiatt egyre nagyobb hitelezési kockázattal szembesültek, ami rövidesen jókora veszteségben öltött testet.

Az ügyfélkör szelekciója egy másik szempontból is hasznos. Azok a jó hírnevű cégek, amelyeknek valóban alacsony kockázat mellett lehet hitelezni, nem gátolják a nekik hitelező bankot abban, hogy feltérképezze a vállalat valós állapotát. Teszik ezt azért, mert nekik is érdekük, hogy az alacsony kamat érdekében a hitelező megbizonyosodhasson az alacsony kockázatról, s mivel maguk is tisztában vannak saját jó pozíciójukkal, tudják, hogy nincs mit takargatniuk, gyakran maguk is sok információt adnak a pénzpiac számára cégük helyzetéről. Mindez leszoríthatja a bankok információgyűjtéshez kapcsolódó költségeit, ezzel is erősítve a sikeres bank versenypozícióját, míg tovább ronthatja azoknak a bankoknak az esélyeit, amelyek nem, vagy csak túl drágán képesek a kirívóan magas kockázatú ügyfelek kiszűrésére.[3]

A betétek és a hitelek kamatlábainak modellezése során mindkét esetben a határköltség bizonyult a legjobb magyarázó változónak. Mivel a kamatmarzs e két idősor különbségéből adódik, logikusnak tűnik ismét a határköltséget állítani a vizsgálat fókuszába. Az

[3] Várhegyi Éva a kutatási beszámolóhoz adott észrevételeiben felhívta arra a figyelmet, hogy a bankok közötti verseny kibontakozásának egyik legkomolyabb akadálya éppen az volt ebben az időszakban, hogy az ügyfelek eladósodottságuk miatt „röghöz kötöttek" voltak, nem tudtak bankot váltani.

eredmény megerősíti ezt az elképzelést. A bankok kamatmarzsának modellezése során a pénzpiaci változók közül az – általunk határköltségnek tekintett – 30 napos kincstárjegy hozta a legjobb eredményt:

$$r_{marzs} = -0{,}0824 r_{1\ határköltség\ (a\ 30\ napos\ kincstárjegy)} + 5{,}408 + 0{,}594\ r_{marzs-1}$$

t statisztika	(–3,212)		(6,441)
standard hiba	(0,257)	(1,301)	(0,092)

A változók között a már ismert határköltség és a konstans mellett szerepel a határköltség egy időszakkal késleltetett adata is ($r_{marzs-1}$). E változó magas együtthatója (0,594) azt jelzi, hogy a bankok rövid távon viszonylag stabil árazási politikát követnek, kamatrésük meghatározásánál a kiinduló s egyben leghangsúlyosabb elemként saját korábbi kamatrésüket veszik számításba. Érdekes, hogy míg mindkét korábbi modellben nagy (0,89 és 0,48) súllyal szerepelt a határköltség, ezúttal a marzs magyarázó változói között csak –0,08 az értéke. Az együttható negatív előjele megfelel a közgazdasági logikának, ha a határköltség emelkedik, akkor a profitkategóriához közel álló kamatrés csökken. Meglepetés viszont az együttható alacsony abszolút értéke. Még ha a modell hosszú távú – késleltetett tag nélküli – megoldását számoljuk, a határköltség együtthatója annak ellenére is csak –0,3 körül adódik, hogy messze ez a leginkább szignifikáns magyarázó változó. Mindebből azt a következtetést vonhatjuk le, hogy a kereskedelmi bankok kamatrésének alakulásában az elsődleges költség, a források határköltsége viszonylag kis szerepet játszik. Ennek ismeretében kézenfekvő, hogy – bár a tartalékolási ráta miatti profitkiesés nem midig egyformán érintett minden bankot, egyes bankok el tudták kerülni e terhek egy részét – a bankok közötti kamateltérések jelentős részben a bankok eltérő színvonalú munkáját, s ezen keresztül különböző szintű versenyképességét tükrözi.

2. „Egy piac – egy ár"? A hatékonyan működő homogén versenypiacok egyik központi jellemzője az egységes piaci ár, vagyis az, hogy üzletkötés csak egy olyan piaci áron jöhet létre, amely mind a keresleti, mind a kínálati oldal számára az adott pillanatban a legkedvezőbb, hiszen az ennél magasabb ár kereslet, az alacsonyabb pedig kínálat hiányában nem valósulhat meg. Az egységes piaci ár megléte egyben a piaci verseny egyik legfontosabb kritériumaként is értelmezhető, ezért a bankrendszer versenyképességének vizsgálatát a kamatlábak eltéréseinek elemzésével célszerű kezdeni.

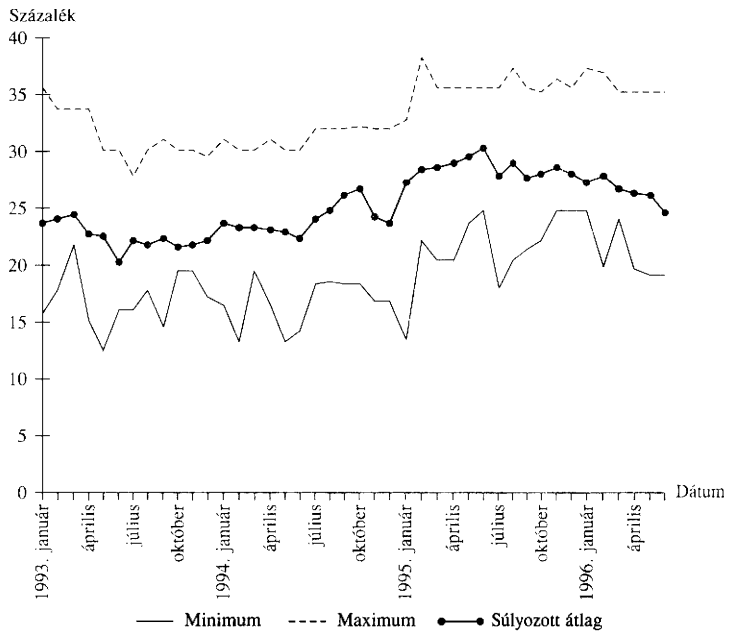
Az előzőekben bemutatott betéti és hitelkamatlábra, valamint a kamatmarzsra vonatkozó modellek a bankrendszer aggregált adatainak felhasználásával készültek, ilyen módon azonban csak a bankszektor egészének hatékonyságára, ármeghatározási politikájára lehet következtetni, az egyes bankok közötti verseny erősségére nem. Erre a célra olyan idősort használhatunk, amely a kereskedelmi bankok konkrét üzletkötéseinek kamatátlagát, minimum- és maximumértékeit tartalmazzák *(2. ábra)*. A betéti és a hiteloldalt ismét elkülönítve kezeljük, mert a két részpiac viselkedése között jelenős az eltérés.

A minimum-, illetve a maximumértékek az adott hónap legalacsonyabb, illetve legmagasabb kamatlábú üzletkötésének adatait tartalmazzák, míg a következő adatsor *(3. táblázat)* a bankok által adott hónapban nyújtott hitelek kamatlábainak súlyozott átlaga. Jól látható, hogy a vizsgált időszakban a hitelek kamatlábai jelentősen különböztek egymástól. Az üzletkötések közötti legnagyobb eltérés átlagosan 16,2 százalékpontnyi, ami a 30,6 pontos átlag mellett több mint hetvenszázalékos relatív eltérést jelent.

E 70 százalékos eltérés akkor is jelentős, ha figyelembe vesszük, hogy az eltérő kockázati prémiumok miatt az eltérő kamatrést is tartalmazza, de mivel a versenyképesség szempontjából való megközelítés a homogén termékek árainak azonosságát tételezi fel, a pontos következtetéshez olyan kamatlábakat kell összehasonlítani, amelyek már nem függ-

2. ábra

A magyar pénzintézetek által nyújtott rövid lejáratú forinthitelek kamatlábainak minimum- és maximumértékei (1993–1996)



Forrás: MNB havi jelentések, 1996.

3. táblázat

A bankok által alkalmazott hitelkamatlábak statisztikai jellemzői (1993–1996 időszaki átlag)

Minimum	Maximum	Súlyozott átlag	Különbség
20,68889	36,90556	30,65942	16,21667

nek túlzottan az egyedi ügyletek során alkalmazott megfontolásoktól, és nem tartalmaznak kockázati elemeket. Ehhez a bankok aktuális legalacsonyabb hitelkamatlábainak, a *prime rate* kamatoknak az adatait használhatjuk. A *4. táblázat* az 1994–1996-os időszakból néhány kiválasztott megfigyelést tartalmaz.

A számokból kitűnik, hogy valamennyi időszakban található 4-8 százalékpontnyi különbség a kínált árak között, tehát elmondható, hogy valóban van eltérés a hitelkamatlábak között. Bár *ez az eredmény önmagában is az egységes piaci ár hiányát bizonyítja*, a versenyképességre vonatkozó következtetés levonásához figyelembe kell vennünk a hitelpiac sajátosságait is. Valószínű, hogy a bankok az eltérő ügyfélkörük miatt a számukra szinte „szisztematikus kockázatként" jelentkező kockázati elemeket a legjobb adósoknak szóló kamatláb megállapításakor nem szűrik ki, tehát a jobb ügyfelekkel rendelkező bankok alacsonyabb *prime rate*-et tudnak megállapítani saját „jó" ügyfeleik számára, mint gyengébb versenytársaik.

A hitelpiaccal szemben a betétek piacát a szakirodalom jóval kiegyensúlyozottabbnak tartja. Sem kockázati tényezőkkel, sem az aszimmetrikus információ okozta bizonytalansággal nem kell számolni, tehát tökéletes piacon a különböző bankok betéti kamatlábai

4. táblázat
Néhány magyar bank *prime rate* kamatlába

Bank	1994. január 4.	1994. július 12.	1995. március 30.	1996. április 11.
CIB	23,5	25,875	31	27,5
Inter-Európa Bank	24,25	27	32,25	28,5
Corvinbank	24	24	28	30,5
Magyar Hitel Bank	27	27	31	28,5
Mezőbank	24	24	31	30
Polgári Bank	25	26	32,5	32
Agrobank	23,5	24	26	-
Konzumbank	26	27	33	32,5
Európai Kereskedelmi Bank	22	28,1	-	-
OTP	26	27	34	29
Minimum	22	24	26	27,5
Maximum	27	28,1	34	32,5
Relatív szórás	0,060	0,058	0,081	0,059

Forrás: Világgazdaság különböző számai.

közötti eltérést semmilyen költségmegfontolás nem indokolhatja. A betéti kamatlábak vizsgálata ennek ellenére a korábbiakhoz hasonló, az egységes piaci ár hiányáról tanúskodó eredményt hozott *(5. táblázat)*.

5. táblázat
A vállalakozói betétekre fizetett kamatlábak (1993-1996)

Minimum	Maximum	Súlyozott átlag	Különbség
14,65278	26,60278	22,025	11,95

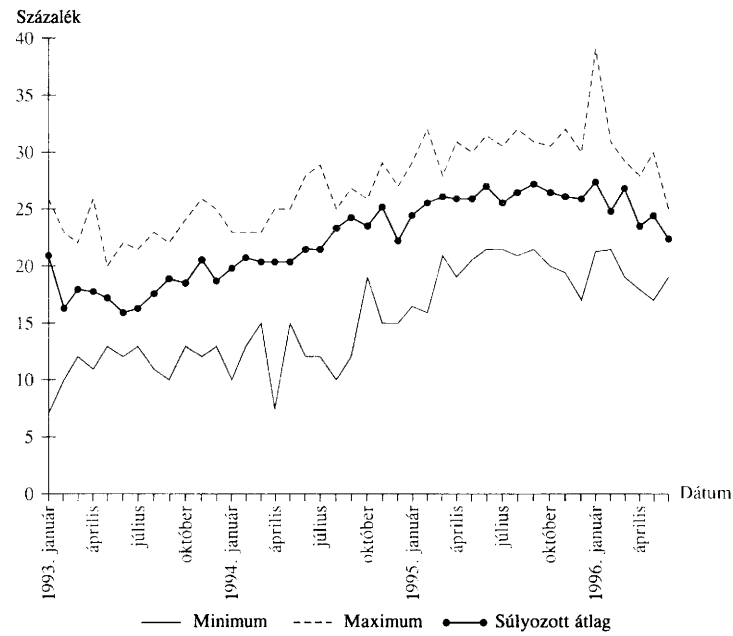
Forrás: MNB havi jelentések, 1996.

Az elvégzett vizsgálatok összefoglalásaként megállapíthatjuk, hogy a versenyképesség vizsgálatában alapkritériumként megfogalmazott *egy piac–egy ár-elv a magyar bankpiac egyik oldalára sem érvényes*. Mind a hitel-, mind a betétoldalon jelentős eltérések mutatkoznak az egyes bankok ajánlatai, üzletkötései között.

3. Keresztfinanszírozás. A fejlett versenypiacok egyik legfontosabb jellemzője a kifinomult árrendszer, amely a piac kereslet–kínálat viszonyait hatékonyan és egyértelműen közvetíti mind az eladó, mind a vevő számára. A fejlett bankszektorú országokban az erős verseny a bankokat korábbi árpolitikájuk átgondolására, a túlzottan magas árak csökkentésére sarkallta. A banki szolgáltatások minden területén erősödő verseny megszüntette a nagy kereskedelmi bankok skálahozadékból adódó előnyét, s arra kényszerítette őket, hogy az egyes részpiacokon is harcba szálljanak az ügyfél megszerzése érdekében. A korábban jellemző általános árképzést felváltotta az egyes szolgáltatások költségeit pontosan tükröző egyedi árazás, mivel a minden részpiacon erősödő verseny közepette egyetlen bank sem engedhette meg magának, hogy egyes termékeit túl drágán árulja. Mindez a keresztfinanszírozás visszaszorulását hozta, amely az általános jellegű kamatbevételek csökkenésében, s az egyes szolgáltatások költségeihez szorosan kötődő *díjbevételek* dinamikus növekedésében jelentkezett.

A magyar kereskedelmi bankok termékeinek árazásában a verseny jelei kevésbé egy-

3. ábra
A vállalakozói betétekre fizetett kamatlábak (1993–1996)



Forrás: MNB.

értelműek. A betéti és a hitelkamatlábak modelljei kimutatták, hogy a termékár kialakulásában fontos szerepe van a költségtényezőnek, de a közöttük lévő magas korrelációs együttható (r = 0,943) arra utal, hogy a két részpiac messze nem független egymástól, a határköltségen túl más pontokon is kapcsolódnak egymáshoz. Egy hatékonyan működő pénzügyi közvetítői versenypiacon e két terület csak a határköltség közvetítésével kerülhetne kapcsolatba – hiszen tökéletes piacon a betéti oldalon kialakuló ár csak annyiban befolyásolja a hitelpiac árait, amennyiben a bankok más forrásokkal szembeni keresletét módosítja –, tehát a hitel- és betéti kamatok közötti további kapcsolódások mind valamiféle *keresztfinanszírozás* meglétére engednek következtetni. Ezt támasztja alá az a tendencia is, hogy – a brit példával ellentétben – Magyarországon nem csökkent, hanem még a bankok átlagos növekedési ütemét is jelentősen meghaladva, 1994-ben és 1995-ben egyaránt 32 százalékkal nőtt a bankok kamatmarzsból származó eredménye. Mindezek nyomán a bankok bevételeinek közel 70 százaléka származik a hitelezéshez kötődő kamatkülönbözetből, s csak alig 30 százalék körüli a szolgáltatások díjtételeiből adódó bevétel aránya. A magyar pénzügyi közvetítői piacon tehát még nincs olyan kiélezett verseny, amely a keresztfinanszírozás visszaszorítására kényszerítené a bankokat. Szakértői becslések szerint a bankok „akkor lesznek igazán versenyképesek, ha a kamatjövedelmek aránya 50 százalék alá megy" (*Pulai* [1995]).

4. Fúziók, szövetségek. A versenyhelyzet változásai középtávon többek között a piaci struktúra átalakulásában is jelentkeznek. E folyamatban két fő komponenst különböztettünk meg: a fúziót és a piacról való kilépést. A magyar bankpiac magas koncentrációját nem a verseny vagy a szigorú szabályozás, hanem a mesterségesen létrehozott monopóliumok alakították ki. Ennek köszönhető, hogy a verseny növekedését eleinte (1987–1993) nem a koncentráció, hanem a dekoncentráció kísérte. A kétszintű bankrendszer

bevezetését követően létrejött nagy állami tulajdonú kereskedelmi bankokat néhány évvel később az újonnan megalakuló kis- és középméretű bankok egész sora követte. A kezdeti pezsgést azonban hamarosan lelohasztotta az egész magyar gazdaságot sújtó recesszió. Ennek következtében néhány bank helyzete megrendült. A válságból való kilábalásban az állami segítség mellett a bankprivatizáció játszott fontos szerepet. A stratégiai befektetők kedvező áron szerezhettek domináns részesedést fontos kereskedelmi bankokban vagy vásárolhatták fel a felszámolásba kerülő bankok üzletágait, eszközeit.

5–6. Kartellek, kiszorítósdi. A magyar bankpiac fejlődését nem kísérte olyan típusú liberalizáció, amilyet a *Big Bang* jelentett 1986-ban a brit piacon. Valójában a kétszintű bankrendszer létrehozása önmagában is értékelhető úgy, mint egy korábban létező kartell felbomlása, hiszen – az eleinte még mesterséges – konkurencia megteremtésével a piaci verseny feltételei is létrejöttek.

7. A profitabilitás csökkenése. A bankpiaci változásokat legszemléletesebben a bankok eredményének alakulása tükrözi. Míg a nyolcvanas évek utolsó évei komoly sikereket hoztak az akkor még újszülött bankok számára, a kilencvenes évek elejére ez a tendencia megfordult. Az egyre népesedő kis- és középbankok hamar kinőtték a piacnak a négy nagy által le nem fedett részét, s így egymás között egyre jobban meg kellett küzdeniük egy-egy ügyfélért. A növekvő kínálat ugyanakkor egy folyamatosan szűkülő kereslettel párosult, ugyanis ebben az időszakban estek szét, mentek csődbe a bankok stabil partnereinek számító nagyvállalatok, ami elsősorban nem a kieső forgalom, hanem a hihetetlen volumenű vissza nem fizetett hitelállomány miatt volt katasztrofális hatással a bankrendszerre. E rossz követeléseket csak az eredmény terhére képzett céltartalékok segítségével lehetett semlegesíteni, s e folyamat csúcspontjaként 1993-ban soha nem látott, több mint 150 milliárd forintos veszteséget volt kénytelen elkönyvelni a bankszakma. Jól jellemzi a helyzet rendkívüliségét, hogy sok bank teljes tőkéjét elvesztette, s így egyedülálló módon negatív saját tőkéjű bankok is működtek Magyarországon (*4. ábra*).

A rossz hitelektől való megszabadulás valóban az időszak legsúlyosabb problémája volt a bankok számára, amelyet csak a hitel- és a bankkonszolidáció során kapott 350-400 milliárd forintos állami segítséggel voltak képesek megoldani. A bankszektor egyértelmű visszaesése azonban nagyon különböző egyéni teljesítményeket takar. Míg a legnagyobb magyar bankok – a Magyar Külkereskedelmi Bank kivételével – tízmilliárdos nagyságrendű veszteséget produkáltak, a külföldi bankok egy csoportja évről évre sikeresebben gazdálkodott, s jelentősen növelte profitját.

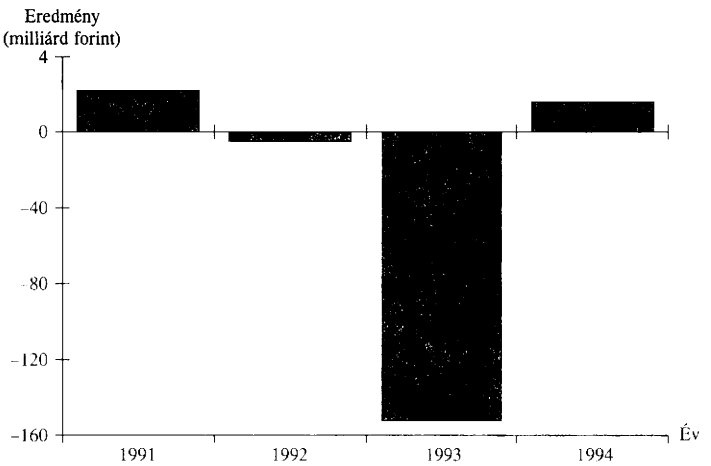
A versenyben elsősorban azok a bankok tudtak talpon maradni, amelyek megbízható, alacsony kockázatú ügyfélkört építettek ki maguknak. Ez azért volt központi tényező, mert a legtöbb banknak csak a nagy ügyfelekkel volt tapasztalata, a gomba módra szaporodó kisvállalkozásokkal való üzletelés terén nem. A bankoknak a kisszámú, nagy volumenű ügylet helyett a kis cégek apró, ám nehezen felbecsülhető kockázatú üzletkötéséhez kellett volna alkalmazkodniuk, de ez általában csak hosszabb tanulási folyamat után valósult meg. Azok a bankok, amelyek nem elég körültekintően jártak el az új ügyfelekkel szemben, hamar jelentős hitelezési veszteséggel szembesültek.

A versenyképesség szempontjából a másik döntő tényező a nemzetközi piacokhoz való hozzáférés lehetősége volt. Azok a bankok ugyanis, amelyek a nemzetközi tőkepiacokról tudtak finanszírozási forrásokat szerezni, a hazainál lényegesen olcsóbban juthattak forráshoz, ami komoly versenyelőnyt jelentett. E két tényezőnek tudható be, hogy a nagy nemzetközi pénzintézetek leánybankjai – amelyek nemcsak tőkeerejüket, de saját korábbi ügyfeleiket is „hozták magukkal" – általában stabil pozíciót tudtak kiépíteni. Azonban – ahogy azt Leumi Hitel Bank, vagy a Banque Indosuez példája is mutatja – önmagában a külföldi tőke jelenléte még nem jelentett garanciát a sikerre.

Az eredményesség mutatóit tekintve úgy tűnik, a magyar bankrendszer túljutott a piac-

4. ábra

A magyar kereskedelmi bankok nyeresége (1991–1994)



Forrás: Állami Bankfelügyelet, 1995.

gazdaságra való átállás megrázkódtatásain. A működési feltételek megváltozása, a verseny megjelenése a nyereség meredek zuhanásához vezetett, de – amint azt az 1994-es és 1995-ös adatok mutatják – a legtöbb bank alkalmazkodott a megváltozott környezethez, s a profitok ismét növekednek.

8. Kockázat. A pénzügyi közvetítői tevékenység kockázata a piaci verseny erősödésével nő.

6. táblázat

A magyar bankszektor összesített eredményeinek statisztikái milliárd forintban (1991–1994)

Átlag	Szórás	Relatív szórás
-29,9128	82,34108	-2,75271

Forrás: MNB, 1995.

Az extrém relatívszórás-adat egyértelműen a bankok profitabilitásának szélsőséges ingadozását mutatja, tehát megállapíthatjuk, hogy a befektetői szemszögből értelmezett banki kockázati tényező valóban magas *(6. táblázat)*.

A kereskedelmi banki tevékenységek közül jellegzetesen a hitelezést szokás a bank szempontjából legjelentősebb kockázati forrásként megjelölni. Ezen belül is elsősorban a már folyósított hitelek vissza nem fizetésének a kockázata a releváns. A verseny erősödésére a bankok eleinte nem saját működési költségeik felülvizsgálatával, hanem a mérlegfőösszeg emelését hajszolva, egyre kockázatosabb ügyletek bevállalásával válaszoltak. Szakértői becslések szerint a magyar bankok rossz hitelállományának mintegy harmada származik a MNB-től kapott örökségből, a másik 66 százalék már a kereskedelmi banki tevékenység elhibázott hitelezési gyakorlatának köszönhető (*Várhegyi* [1995]). A piacgazdaságra való áttérés első éveiben a kevésbé stabil környezet az egész gazdaság változékonyságát, belső kockázatát megnövelte. Ezt jelzi az a tendencia is, hogy a vállalatok számára forintban folyósított hitelek futamideje jelentősen csökkent (*Ábel–Székely* [1994]). Míg korábban jelentős volt a hosszú lejáratú beruházási hitelek aránya a bankok eszközei között, ez 1996-

ra marginálissá vált, olyannyira, hogy szakértői becslések szerint a magyar bankok hiteleinek átlagos futamideje nem haladja meg a két-három hónapot.

9. Diverzifikáció. Nyugat-Európában a piaci verseny erősödésének egyik legörvendetesebb hatása a szolgáltatások mennyiségének és színvonalának viharos javulása volt. A korábban csak egyes részterületeken működő bankok mára a kereskedelmi banki szolgáltatások egyre szélesebb palettáját kínálják ügyfeleiknek, versenyképes áron. Hasonló hatás Magyarországon is tapasztalható. A kétszintű bankrendszer megjelenését követően az új bankok gyors hálózatépítő kampányba kezdtek, s a jelentős beruházások nyomán egyes területeken – a korábbi szinthez képest – érezhetően javultak a banki szolgáltatások. A piacgazdaság kialakulása nyomán a piaci igények is megnőttek, a magyar fogyasztók is egyre szívesebben vették igénybe a komplexebb banki szolgáltatásokat. Mindez a kereskedelmi bankokat arra ösztönözte, hogy diverzifikálják tevékenységüket, a banki szolgáltatások minél szélesebb körét kínálják. A kilencvenes évek legelején például létrejött a lakossági értékpapírok piaca, rövid idő alatt a legtöbb nagybank megjelent a hagyományos takarékbetétnél kedvezőbb kamatozású konstrukciójával. Később az adómegtakarítás lehetőségét kihasználó értékpapír lett a sláger, de hasonló fejlődésen ment keresztül a vállalati betétek piaca is. Az új belépők piaci stratégiája szintén a diverzifikációra épül, de a nagy magyar bankoktól eltérő módon ők csak egy részpiacra, a vállalatok – ezen belül is a legsikeresebb vállalatok – piacára koncentráltak.

A piacra való behatolásnak ez a formája nem ismeretlen a nemzetközi banki gyakorlatban. *Cesare–Onando–Conti* [1994] tanulmány az olasz bankpiaci verseny alakulását ismerteti, amely során a külföldi bankok a vállalati hitelpiac legfelső szeletét megcélozva vetették meg lábukat Olaszországban. Ezen a területen ugyanis gyorsan, alacsony költséggel lehetett alacsony kockázatú ügyfelekre szert tenni, s olcsó forrásaik, nemzetközi hálózatuk adta versenyelőnyüket itt tudták leginkább kamatoztatni.

10. Kivezetés. A banki verseny erősödésének hatásai közül utolsónak a piacról való kilépést tárgyaljuk. A gyengébb versenytársak a fokozódó kompetitív nyomás hatására kénytelenek feladni a küzdelmet, és megszüntetni tevékenységüket. A magyar bankpiac az elmúlt öt évben szép számmal hozott példát erre az esetre is. A kilépők között egyaránt találunk botrányos körülmények között felszámolt, nemegyszer másokat is maguk alá temető bankokat (Ybl Bank, Agrobank), és a piacról fokozatosan kivonuló, lassan „kimúló" pénzintézeteket (Leumi Hitel Bank, Iparbankház) is. A tapasztalat szerint a megszűnés kizárólag azokat a bankokat veszélyezteti, amelyek tartósan nem képesek valamely – legalább diszkréten jövedelmező – részpiacon részesedést szerezni. A fenti esetekben azonban az okok inkább az érintett bankok tulajdonosi és irányítási problémáira hívják fel a figyelmet, és kudarcuk csak óvatosan értelmezhető a verseny erősödéseként. Emiatt az összefoglalóban a „fenntartásokkal jellemző" kifejezést használjuk a versenyhelyzet jellemzésére.

Összefoglalás

A piaci verseny erősségét tíz pont köré csoportosítva vizsgáltuk úgy, hogy a betéti és a hitelkamatlábak, illetve a kamatmarzs alakulását leíró összefüggéseket strukturális és mérleginformációkkal egészítettük ki. E modellalkotás során a bankok árképzési gyakorlatát vizsgálva azt tapasztaltuk, hogy a magyar piacon a határköltség áralakító szerepe csak korlátozottan érvényesül. A banki tevékenység két fő területének összehasonlítása megmutatta, hogy a betéti piacon a bankok közötti verseny erősebb, mint hitelezési oldalon, mert ez utóbbinál az aszimmetrikus információ okozta magas hitelezési kockázat miatt merevebbek az árak. A versenyképesség vizsgálat legfontosabb eredményeit a *7. táblázatban* foglaljuk össze.

7. táblázat
A verseny jellemzői a magyar bankszektorban
(a tanulmány következtetéseinek összefoglalása)

A versenyképesség feltételei	Következtetés
1. Növekvő hatékonyság	részben jellemző
2. Egységes piaci ár	nem jellemző
3. A keresztfinanszírozás visszaszorulása	részben jellemző
4. Fúziók, egyesülések	jellemző
5–6. A kartellek megszűnése	jellemző
7. Csökkenő profitok	jellemző
8. Emelkedő banki kockázat	jellemző
9. Diverzifikálódó tevékenység	részben jellemző
10 Kilépések a piacról	fenntartásokkal jellemző

A piaci verseny megjelenése komoly megrázkódtatást okozott a magyar bankrendszerben, de amint azt a versenyképesség-vizsgálat megmutatta, az 1993-as mélypont után megindult a talpra állás. Az erősödő kompetitív nyomás hatására a pénzintézetek felülvizsgálták saját költségeiket, növelték működési hatékonyságukat, s e változások hatása a kamatlábak csökkenésében is tükröződött. Összességében elmondható, hogy e strukturális változás során a bankrendszer, ha súlyos veszteségek árán is, de alkalmazkodott a versenykörnyezethez.

Fel kell azonban hívnunk a figyelmet két korlátozó körülményre, amelyek miatt a kapott eredmények fenntartásokkal kell kezelni. Egyrészt a vizsgált időszakban (1991–1995) a magyar bankrendszer még nem egy kiépült piacgazdasági környezetben működött, a versenyre utaló jelek helyenként, mint például a piacról való kilépés esetében, félreérthető módon éppen a piac működési zavarait leplezik, a tulajdonosi kontroll hiányára utalnak. De nemcsak a jelek félreérthetősége okoz gondot. A gazdaság egésze átalakuláson ment keresztül, a bankrendszer viszonyaira, a kamatok alakulására, az ügyfélkör viselkedésére, a jövedelmi pozíciók változására a versenykörülmények mellett számos kényszer, korábbi örökség és menet közben manifesztálódó válságok döntően hatottak.

Hivatkozások

Ábel István–Polivka Gábor [1997]: A bankpiac és a verseny Magyarországon. Gazdaság, Vállalkozás, Vezetés, 6–7. sz.

Ábel István [1992]: Hitelválság vagy tartalékráta-csökkentés. Tőzsde Kurír, április 30.

Ábel István–Székely István [1994] Market structure and competition in the Hugarian banking system. Megjelent: *Bonin, J.–Székely, I.* (szerk.): The development and reform of financial systems in Central and Eastern Europe. Edward Elgar Publishing Ltd. Cheltenham, UK.

Árvai Zsófia [1995]: A kötelező tartalékráta szabályozásának átalakulása. Közgazdasági Szemle, 2. sz.

Berger, A. N.–Hunter, W. C–Timme, S. G. [1993]: The Efficiency of Financial Institutions: A Review and Preview of Research Past, Present and Future. Journal of Banking and Finance, Vol. 17, No. 2–3. április.

B. Nagy Márta [1994]: Bankok mérlegen, Budapest Bank Tanulmányok 20, Budapest, 1994.

Botos Katalin [1995]: Elveszett illúziók. Bankszemle, 6. sz.

Cesari, R.– Villani, M. [1989]: Analisi della richiositá degli impieghi del sistema bancario e dei settori industriali regionali: il caso dell'Emilio-Romagna. Banca Impresa Societá, No 3.

Cesari, R.–Conti, V.–Onando, M. [1994]: Competition in banking markets: Lessons from the Italian case. Megjelent: *Revell, J.* (szerk.): The changing face of European banks and securities markets. Macmillian, London, 31–46. o.

CHIKÁN ATTILA [1994]: Vállalatgazdaságtan. Aula, Budapest.
CHIKÁN ATTILA [1995]: A versenyképesség fogalma. Kézirat, június 30.
EVANS, L.T.-KEEF, S.P.-OKUNEV, J. [1994]: Modelling real interest rates, Journal of Banking and Finance, 18. sz.
GARDENER, E. P. M. [1990]: The Future of Financial Systems and Service. Macmillian. London.
HEGGESTAD, R. [1975]: Riskiness of investments in non-bank activity by bank holding companies. Journal of Economics and Business, június, 80–93. o.
HENRIOT, A. [1994]: A versenyképesség meghatározása és statisztikai megfigyelése: Magyarország Ausztriához és Portugáliához viszonyított versenyképessége. Külgazdaság, 9. sz.
HOMONNAY FERENC [1946]: Banktörténet. Officina, Budapest.
KIRÁLY JÚLIA [1994]: A hazai bankrendszer mint pénzügyi közvetítő. Külgazdaság, 10. sz.
KIRÁLY JÚLIA [1995*a*]: Válságspirál, avagy a magyar bankok tőkevesztésének egy lehetséges értelmezése. Közgazdasági Szemle, 9. sz.
KIRÁLY JÚLIA [1995*b*]: Olvasztótégely - bankok integrációja. HVG, augusztus 19.
LLEWELLYN, T. W. [1990]: Competition and Structural Change in the British Financial System. Megjelent: *Gardener, P. M.* (szerk.): The Future of Financial Systems and Service. Macmillian, London, 15–35. o.
MNB [1994]: Tájékoztató a világgazdaságról és a nemzetközi pénzügyekről: a Moody's, a Standard and Poor's és az IBCA a világ pénzintézeteiről. Magyar Nemzeti Bank, február 9.
MEEK, T .J. [1973]: The Code of Hammurabi. The Ancient Near East Volume 1, 6th Princenton University Press, Princenton.
MOLYNEUX, P.-LLOYD-WILLIAMS, D. M.-THORTON, J. [1994]: European Banking–An Analysis of Competitive Conditions. Megjelent: *Revell, J.* (szerk.): The Changing Face of European Banks and Securities Markets. Macmillian, London, 3–29. o.
MOLYNEUX, P.-LLOYD-WILLIAMS, D. M.-THORTON, J. [1994]: Competitive Conditions in European Banking. European Economic Review, 2. sz. 445–459. o.
MOSOLYGÓ ZSUZSA [1995]: Kamatok és kamatszerkezetek 1995-ben. Bankszemle, 8–9. sz.
MURPHY, A.-SABON, Z. [1992]: Empirical Analysis of Pricing Efficiency in the Hungarian Markets. Applied Financial Economics, 2. sz. 63–78. o.
OECD [1989]: Competition in Banking, OECD, Párizs.
PORTER, M. [1980]: Competitive Strategy: Techniques for Analysing Industries and Competitors.
PULAI MIKLÓS [1995]: Véd és dac - interjú a Bankszövetség főtitkárával. HVG, augusztus 19.
SEREGDI LÁSZLÓ [1993]: CAMEL, Pénzintézetek komplex elemzési és értékelési rendszere. Bank és Tőzsde, szeptember 10.
SHAFFER, S. [1989]: Competition in the U.S. Banking Industry, Economic Letters, Vol. 29 321–323. o.
SHAFFER, S. [1993]: A Test of Competition in Canadian Banking, Journal of Money, credit, and Banking, Vol. 25, No. 1.
SIMON, H. A. [1995]: Altruizmus a neodarwinista elméletben, Magyar Tudomány, 1. sz.
SPAHOS, G.-FESSATOS, G. [1994]: A comparasion of competitiveness among the 12 Greek commercial banks. Economic Bulletin of Commercial Bank of Greece, 3–9. o.
SUOMINEN, M. [1994]: Measuring Competition in Banking: A Two-Product Model. Scandinavian Journal of Economics, 95–110. o.
THORNE, A. [1993]: Eastern Europe's experience with banking reform: Is there a role for banks in the transition? Journal of Banking and Finance, 17. sz. 985–998. o.
VÁRHEGYI ÉVA [1993]: Reform és konszolidáció a magyar bankrendszerben. Külgazdaság, 9. sz.
VÁRHEGYI ÉVA [1995*a*]: Bankok versenyben. Pénzügykutató Rt., Budapest.
VÁRHEGYI ÉVA [1995*b*]: A magyar bankpiac szerkezete: koncentráció, szegmentáltság, jövedelmi polarizáció. Közgazdasági Szemle, 3. sz.
VESALA, J. [1995]: Testing for Competition in Banking: Behavioral Evidence from Finland. Bank of Finland Studies.
VILÁGI BALÁZS-VINCZE JÁNOS [1996]: A kamatláb-transzmissziós mechanizmus Magyarországon, 1991–1994. Bankszemle, 7–8 sz.
World Economic Forum: The World Competitiveness Report, IMD, 1993
ZELNIK PÉTER [1995]: Felfelé a lejtőn - hazai pénzintézetek 1994-ben. HVG, augusztus 19.

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. június (558–575. o.)

BARA ZOLTÁN

A tisztességes elosztás mikroökonómiai elmélete

A javak igazságos és méltányos elosztása egyike az embereket leginkább érdeklő problémáiknak, amelyeknek több évtizedre visszanyúló hagyományai vannak a modern közgazdaságtanban is. A magyar nyelvű szakirodalomban azonban sajátos módon kevés ilyen témájú elméleti munkát olvashatunk. A tanulmány röviden áttekinti a kiinduló dilemmához kapcsolódó alapelveket, összehasonlítja az azokból eredő elméleti és gyakorlati következményeket. Részletesebben kitér a szupertisztességesség elméletének a fogyasztási javak méltányos elosztására vonatkozó alapvonásaira.

Az elosztás kérdése egyike azoknak a problémáknak, amelyek a társadalom nagy többségét érzékenyen érintik, és ezért olykor különösen fontossá válhatnak. Mi tekinthető igazságos vagyonelosztásnak? Lehet-e egy termék ára méltánytalanul magas? Mikor méltányos a jövedelemelosztás? Sok közgazdász válaszolna úgy, hogy ezek és a hasonló kérdések a közgazdaságtan hagyományos elméleti keretei között nem megválaszolhatók. Ez természetesen nem jelenti azt, hogy ezek a közgazdászok lebecsülnék az igazságos elosztás jelentőségét, vagy érzéketlenek lennének például a szegénység jelenségére. Sokkal inkább arról van szó, hogy az erőforrások hatékony elosztásának problémájához képest ezek másodlagosnak látszanak. Általában úgy gondolják, hogy a gazdaságban az áraknak a hatékony erőforrás-elosztást kell biztosítaniuk. Az ennek eredményeképpen kialakuló elosztás esetleges igazságtalanságait ettől teljes mértékben függetlenül meghatározott politikai döntések útján lehet korrigálni. *Az igazságos elosztás és a hatékonyság kérdéskörét tehát nem mint egy időben, egyszerre megoldandó és egyenlő jelentőségű problémát kezelik.*

Mi lehet ennek az oka? Ezeket a közgazdászokat elsősorban az a tény riasztja vissza a méltányossági problémáktól, hogy azok – elkerülhetetlennek tűnő módon – valamely *értékrend* alapján közelíthetők meg. Ma már azonban senki sem állítja komolyan, hogy létezne értékmentes vizsgálat. (A jóléti gazdaságtan alapfeltétele – csak az egyének individuális preferenciái számítanak – már maga is kifejezi az elemző értékítéleteit.) Az igazságos elosztás problémáival kapcsolatban azonban ennél lényegesen többről van szó, nevezetesen arról, hogy *az elemző saját értékítéletét a vizsgált egyének preferenciái fölé helyezi.* Hogyan is lehetne más módon eldönteni, hogy egy elosztás igazságos-e vagy sem? Ezzel azonban már kilépnénk a közgazdaságtan hagyományos keretei közül, és ezt a lépést nem szívesen teszi meg sok elméleti közgazdász. Van-e más út? Lehetséges-e az igazságos elosztás problémáit a mikroökonómia hagyományos feltételei között megközelíteni?

Bara Zoltán a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem összehasonlító közgazdaságtan tanszékének vezetője.

Az igazságosság problémái óhatatlanul felmerülnek gazdaságpolitikai és politikai viták során, például a jövedelemelosztás vagy az adózás kérdéseivel kapcsolatban. Az *értékmentesség* jegyében az elméleti közgazdászok hajlamosak elkerülni ezeket a vitákat, és kizárólag „objektív" leírásra, a tényleges elosztási folyamatok, illetőleg azok eredményeinek elemzésére szorítkoznak. Ennek ellenére gyakran hallunk közgazdászokat, amint javaslatokat és ajánlásokat fogalmaznak meg, de amint azt *Rothschild* írja: „... az igazságos elosztáshoz vezető úton a közgazdászok és a püspökök – úgy tűnik – gyakran más és más irányba indulnának el". (*Rothschild* [1993] 119. o.) Az eltérésnek szerinte alapvető oka a jövedelmek úgynevezett *kettős* természetének fel-, illetve elismerésében rejlik.

A laikusok többnyire csak azt a tényt veszik észre, hogy az emberek jóléti szintje és társadalmi helyzete szoros kapcsolatban áll az (abszolút vagy relatív) jövedelem-színvonalukkal, és könnyen elfeledkezünk a jövedelmek másik, a közgazdászok számára olykor fontosabb úgynevezett *motivációs* funkciójáról, azaz arról, hogy a jövedelmek fontos ösztönző szerepet töltenek be a gazdaságban az erőforrások *hatékony* elosztásában, a termelékenység növelésében. Ha valakit főképpen az egyes emberek jóléte és társadalmi státusa foglalkoztat – tegyük fel, valamiféle humanisztikus *igazság*eszme jegyében –, akkor könnyebben pártolja a jövedelmek egyenlősítését célzó gazdaságfilozófiákat. Mások szerint viszont a korrekt jövedelemkülönbségek tekinthetők a dinamikus gazdaságfejlődést és az ehhez igazodó struktúraváltást elősegítő ösztönzési rendszer szükségszerű velejárójának.

A *korrekt* jövedelemkülönbségeket biztosító elosztás valójában a fenti két – az *igazságos versus hatékony* – értelmezéshez kapcsolódó értéktartalmak konfrontációja. Ez az összeütközés fontos és szükségszerű a társadalmi döntéshozatal folyamataiban, amelyet semmiféle egységes „elméleti" nézőpontból sem lehet felülbírálni. A *döntések politikai-etikai természetűek* – akár tisztában vannak a döntéshozók a konfrontáció lényegével, akár nem. Az *igazságosság* és a *hatékonyság* céljai nemcsak összeütközhetnek egymással, hanem közöttük *átváltás* (*trade-off*) is lehetséges. A feltételes módnak itt különös jelentősége van, a két cél ugyanis nem szükségszerűen mond ellent egymásnak. Ha például az *igazságosság* jegyében jövedelemátcsoportosítást hajtunk végre a szegény néprétegek javára, a javuló életszínvonal növelheti e rétegek fizikai és szellemi képességeit, ezáltal a tanulási hajlandóságot, amely viszont hatékonyságnövelő tényező. Ennek az összefüggésnek a felismerése különösen fontos a fejlődő országokban, ám kevésbé nyilvánvaló a fejlettebb gazdaságokban.[1]

Ebben a tanulmányban a hatékonyság elvét a Pareto-optimalitás kritériumával fogom kifejezni, amely szokásos eljárás a közgazdaságtanban, és e tekintetben széles körű egyetértés van a közgazdászok között. Sokkal kevésbé egyértelmű és egyáltalában nincs konszenzus azonban a tekintetben, hogy milyen elvek segítségével lehet (kell) megragadni az igazságosság elvét.[2] Ezért először röviden áttekintjük az elosztással kapcsolatosan gyakran megfogalmazott követelményeket, s hogy ezek közül melyeket lehet (és célszerű) átültetni a közgazdaságtan nyelvére.

[1] Rotschild egy másik példát is említ, amikor a két cél nem feltétlen mond ellent egymásnak. Szerinte nemcsak egyszerűen a differenciált jövedelmek fejtenek ki ösztönző hatást a munkavégzés színvonalának emelésére, hanem az is, ha azok „tisztességesek". A túlzottnak tartott jövedelemkülönbségek csökkentése ilyen esetben növelheti a munkavégzők morális elégedettségét, és ez ösztönző erővel bírhat (*Rotschild* [1993] 121. o.).

[2] A tanulmány során rendszerint azonos értelemben használom az *igazságos*, a *méltányos* és a *tisztességes* jelzőket. Ha ettől az alapelvtől eltérek, külön jelezni fogom.

Etika és igazságosság a közgazdaságtanban

Már az ókorban látták, hogy az igazságossággal kapcsolatos ideák és a gazdasági élet száraz tényei közötti viszonyok nem problémamentesek. Már Arisztotelész különbséget tett a *cserére* és az *elosztásra* vonatkoztatott igazságosság között. Az iparosodást megelőző korszakokban a szabad népesség jövedelmeinek döntő része az agrárszférából, tradicionális csatornákból származott. A jövedelmek igazságosságának kérdése elsősorban olyan kevésbé szabályos és kevésbé szabályozott piacokon merült fel, amelyeknek a jelentősége csak a kereskedelem fejlődésével párhuzamosan növekedett. Az igazságos csere, az igazságos árak keresése állt a középkori skolasztikus viták középpontjában.

A kapitalizmus fejlődésével a vita átterelődött a jövedelemelosztásra. A csere, illetve az árak igazságosságának problémáját ugyan továbbra is feszegették, ahogy azonban a versenypiacok száma emelkedett – amelyeken az árak többé-kevésbé automatikusan és anonim módon alakultak ki – a kérdés jelentősége lényeges mértékben csökkent. A „jogtalan" vagy „túl magas" árak vádja főképpen a monopóliumokkal kapcsolatban fogalmazódott meg, ám ebben az esetben az etikai és a közgazdaságtani érvek ugyanabba az irányba mutatnak: a monopólium nem Pareto-optimális elosztási helyzet, ezért ha a verseny az árak csökkenésével jár, akkor mind etikai, mind közgazdasági szempontból kívánatos a monopolhelyzetből a versenyhelyzetbe való elmozdulás. A munkaerő árának igazságossága és az „igazságos" *jövedelemelosztás* problémaköre szoros kapcsolatban vannak egymással.

A jövedelemelosztással kapcsolatosan etikai és közgazdaságtani elvek és prioritások széles skáláját lehet felsorolni, amelyek gyakran önmagukban is ellentmondásosak. Az egyik leggyakrabban idézett összeállítás *Pen* [1971] nevéhez fűződik. Pen 21 ismert elosztási alapelvet sorol fel, amelyeket különböző elméletekből, illetve gazdaságpolitikai nézetekből szűrt ki. Az *1. táblázatban* csak azokat emeltük ki közülük, amelyek a legmarkánsabban jellemzik a jövedelemelosztással kapcsolatos nézeteket. Némiképpen módosítottunk a megfogalmazásokon, és egy új elvet is megfogalmaztunk.

1. táblázat
Alapvető elosztási alapelvek

Elosztási alapelvek
1. A jövedelmeknek munkából kell származniuk
2. A jövedelemadózásnak progresszívnek kell lennie
3. A munkabérek az összjövedelem *igazságos* részéhez tartoznak
4. A jövedelemelosztás legyen *tisztességes*, és széles alapokon nyugvó társadalmi megegyezés eredményeképpen alakuljon
5. A jövedelmek elosztásának az egyenlő lehetőségek biztosításán kell alapulnia, mindenféle diszkriminációtól mentesen
6. Mindenki a szükségletei szerint részesedjen
7. A családok szükségleteinek prioritást kell élvezniük
8. A jövedelmek megoszlását a piaci erőkre kell bízni
9. A jövedelmek újraelosztásával a társadalmi összhaszonnak növekednie kell
10. Rawls újraelosztási elve
11. A különböző rétegek közötti jövedelemkülönbségek ne nőjenek*

* Ez nem szerepel *Pen* [1971] felsorolásában, de fontosnak tartjuk megemlíteni, mert gyakran találkozhatunk ilyen és hasonló megfogalmazásokkal populista politikusok programjaiban.

A felsorolásban néhány jól ismert elmélet alaptétele felismerhető. Az 1. a szocializmus elosztási alapelvét, a 6. pedig a kommunizmusét fogalmazza meg. A 2. a jóléti állam, a

3. a szociáldemokrácia alaptétele lehetne, míg a 8. leginkább a liberális gazdaságpolitika eszméjére emlékeztet. Vannak közöttük olyan elvek is, amelyek sokféle politikai programnak is részei lehetnek, mint például a 4. vagy a 7., nem beszélve a 11.-ről, amely gyakran visszaköszön népszerűség-hajhászó politikusok megfogalmazásaiban.

A 9. elv a *utilitarianizmus* egyik lehetséges megfogalmazása, amely azért érdemel külön figyelmet, mert szoros kapcsolatban áll a jóléti közgazdaságtannal (cél: az összhaszon növelése). Nem fogalmaz meg azonban szabályokat az igazságos elosztás mikéntjére vonatkozóan, és nem egyértelmű, hogy az utilitáriánus eszmének leginkább az *egyenlő elosztás elve* feleltethető meg. Ha ugyanis az egyéni hasznosságok mérhetők és egymással összevethetők lennének, akkor az alacsony marginális jövedelemhasznosító[3] egyéntől a magasabb marginális jövedelemhasznosító egyének felé kellene a jövedelmeknek átrendeződniük, hiszen így ugyanakkora összjövedelem hasznosság-egyenértéke nagyobb lenne, azaz a társadalmi összhaszon emelkedne. Ha az egyéni összemérhetőség feltevését elvetjük, akkor marad a Pareto-optimalitási kritérium, miszerint mindaddig lehet átcsoportosítani, ameddig van olyan egyén, akinek javul a helyzete, miközben senkié sem lesz rosszabb a korábbinál. E feltevések még nem biztosítják, hogy a leginkább előnyben részesített elosztás egyben egyenlő elosztást is hozna.

Két további egyszerű feltevés esetén azonban már más a helyzet (lásd *Rothschild* [1993] 125–126. o.). Az első szerint, csak azt kell elfogadni, hogy az egyének jövedelemhasznosítási képességei különbözők, habár nem lehet megmondani, hogy kinek mekkora. A második a csökkenő határhaszon szokásos feltevésének alkalmazása a jövedelemre: az egységnyi pótlólagos jövedelem hasznossága csökken az összjövedelem növekedésével. Ha ezzel a két pótlólagos feltevéssel kiegészítjük a 9. alapelvet, akkor eredményül azt kapjuk, hogy a jövedelmek egyenlősége *optimális utilitariánus stratégia* egy (az egyébként nem mérhető és nem is megfigyelhető) magas hasznossági szint elérésének *valószínűsítéséhez*. Ennek belátáshoz lássunk egy egyszerű esetet, amelyben két szereplő vesz részt!

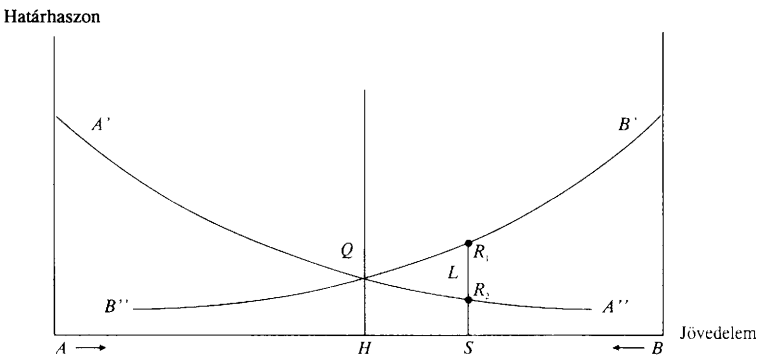
Az *1. ábrán* látható helyzetben *A* és *B* egyéneknek azonos határjövedelem-hasznossági függvényei vannak (*A'A"* és *B'B"*), amelyeket egymással szembefordítottunk. Adott jövedelem révén elérhető összhasznot a megfelelő görberész alatti terület nagysága mutatja. Homogén hasznossági függvények feltevése mellett könnyen belátható, hogy a *H* egyenlő elosztási pontban lesz a két egyén együttes összhaszna a legnagyobb, ahol az *A* egyén összhasznát az *A'QHA* terület, míg a *B*-jét a *B'QHB* vele azonos terület adja meg. Ehhez képest az *S* pontban *A* részesedése nagyobb, mint *B*-é, s ennek megfelelően az összes hasznossága is $A'R_2SA$, míg *B*-é $B'R_1SB$. Látható azonban, hogy *B* összhaszna nagyobb mértékben (a QR_1SH területtel) csökkent, mint ahogyan *A*-é nőtt (a QR_2SH területtel). A két terület különbsége (az *L*-lel jelölt terület, QR_1R_2) adja az együttes összhaszon csökkenését az egyenlő jövedelemelosztási helyzethez képest.

Azonos fogyasztói ízlések esetén a utilitariánus megoldás már-már triviálisan az egyenlő jövedelemelosztás helyzetét adja. Vegyünk most egy olyan esetet, amelyben a két egyén ízlését mutató határjövedelem-hasznossági függvények helyzete és alakja eltér egymástól. A *2. ábrán* látható esetben az *A* egyén ugyanakkora jövedelemből nagyobb hasznosságot tud elérni, mint *B*. Ha a két egyén hasznossági függvényét megismerhetnénk, akkor az *utilitariánus optimum*, azaz az együttes maximális összhaszon a *P* pontban, illetve az ahhoz tartozó jövedelemelosztásnál érhető el, mértékét az *A'PB'BA* terület mutatja. Mivel a levezetés hasonló az előző esetéhez, ezért most ezt mellőzzük. A hasznossági függvényeket azonban nem ismerjük, csak annyit tudunk, hogy azok nem azonosak. Ebből következően valószínűsíthetjük, hogy az egyenlő elosztástól való elmozdulás ré-

[3] A jövedelemhasznosítás itt azt jelenti, hogy adott jövedelem segítségével mekkora hasznosságot tud elérni az egyén.

1. ábra

Utilitariánus jövedelemelosztás homogén ízlésű egyének esetén



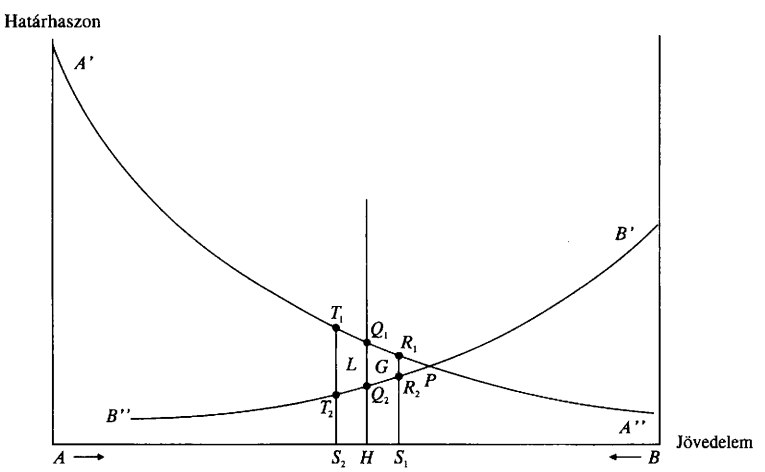
Az ábrát *Rothschild* [1993]-ból vettük át (126. o.).

vén növelhető a két egyén együttes összhaszna, ehhez azonban tudni kell, hogy melyik irányba mozduljunk el, vagyis melyik egyén javára kell újraelosztanunk az összjövedelmet. Erre vonatkozóan azonban nincs információnk.

Vegyük észre azt, hogy *ugyanakkora, de különböző irányú jövedelemváltozás hatásának a mértéke nem ugyanakkora mértékű*! Vegyünk egy *HS* mértékű jövedelmet, amely mindkét irányba eltolhatja a jövedelemelosztást az egyenlő elosztási ponból. Ha az újraelosztás *A* javára történik, a nettó együttes összhaszonnövekményt a *G* terület ($Q_1R_1R_2Q_2$) mutatja. Ha a *B* lesz a kedvezményezett, akkor az együttes összhaszon csökkenni fog az *L* területtel ($T_1Q_1Q_2T_2$). A csökkenés abszolút értéke mindig meghaladja a növekedés abszolút értékét ($L > G$). Ha tehát az adott elmozdulás ugyanakkora valószínűséggel növelheti, mint csökkentheti az együttes összhasznot, ám ez utóbbinak nagyobb az abszolút értéke, akkor *az egyenlő elosztási pont tekinthető egyfajta utilitariánus optimumnak eltérő ízlésű egyének esetén is.*

2. ábra

Utilitariánus jövedelemeosztás eltérő ízlésű egyének esetén



Rawls újraelosztási elvéről

John Rawls Az igazságosság elmélete című könyvében az elosztás számos filozófiai és morális problémájával foglalkozik (*Rawls* [1997]). Nézetei közel állnak a utilitariánus álláspontho z, amennyiben úgy véli, hogy az újraelosztás jóléti célja a egyének összhasznának növelése, de ő olyan szabályt keres, amely meghaladja az egyszerű Pareto-optimalitási kritériumot és elvezet az *igazságos* elosztáshoz.

A rawlsi elmélet annak a klasszikus politikai filozófiának a hagyományait követi, amelyek leginkább *Hobbes*, *Locke* és *Rousseau* nevével fémjelezhetők. Módszerének lényeges eleme, hogy az adott közösség tagjainak egyhangúan kell elfogadniuk a jövedelemelosztás alapelvét, mégpedig úgy, hogy semmit sem tudnak előre saját jövőbeli helyükről a kialakítandó gazdasági rendszerben, azaz nem tudják, hogy gazdagok vagy szegények, szakképzettek vagy szakképzetlenek, felsőosztálybeliek vagy alacsony rangúak lesznek, a jövőt az „ismeretlenség fátyola" borítja.[4]

Létrejöhet-e ilyen feltételek mellett egy általános társadalmi konszenzus? Az *egyenlőség* eszméje – Rawls szerint – mindenképpen szóba jöhet, mégpedig kétféle értelemben is. Az első értelmében – a klasszikus hagyományoknak megfelelően – az egyéni szabadságról van szó: a lehető legnagyobb mértékű egyéni szabadságot kell elérni más emberek szabadságjogának megsértése nélkül, az egyenlőség tehát itt azt jelenti, hogy minden embernek egyformán hozzá kell jutnia valamennyi szabadságjoghoz. Bennünket most jobban érdekel az *egyenlőség* másik értelme, amely az anyagi javak igazságos elosztására vonatkozik. Rawls nem állítja azt, hogy konszenzus alapján a tökéletesen egyenlő elosztás elve elérhető lenne, mert az emberek képessége, tehetsége és hatékonysága különböző, amelyeknek meg kell jelenniük a jövedelmekben. Ez az úgynevezett különbözőségi alapelv (*difference principle*) figyelembe veszi azt, hogy a teljes kibocsátás színvonala nem független a jövedelmek struktúrájától. Milyen mértékű különbözőség számíthat általános elfogadásra a jövedelmekben, továbbra is feltételezve azt, hogy a jövőt az „ismeretlenség fátyla" borítja? Rawls alapelve szerint csak az a jövedelemelosztás-változást fogadhatják el egyhangúan, amelynek hatására a *leghátrányosabb helyzetű személyek helyzete javul*. Ez az emberek kockázatkerülő alaptermészetéből következik: mivel az emberek nem látnak a jövőbe, olyan szabályt fognak elfogadni, amely garanciát tartalmaz arra az esetre, ha a sorsuk a jövőben nagyon rosszra fordul.

A *rawlsi alapelv* különleges figyelmet és érdeklődést váltott ki a közgazdászok között. Ez nem annyira azért történt, mert *társadalmi szintre emeli a jótékonykodás elvét*, hanem sokkal inkább azért, mert érvelése olyan elemeket tartalmaz, amelyek szorosan kapcsolódnak a közgazdászok által általánosan elfogadott alapelvekhez. Különösen két alapelvet lehet ezzel kapcsolatban kiemelni: *1.* az explicit tudomásulvétele annak, hogy a jövedelmek színvonala és szerkezete fontos szerepet játszik a gazdasági szereplők motivációjában, az erőforrások elosztásában, a hatékonyság és az output alakulásában; *2.* a legrosszabb kimeneteleket elkerülő, szigorú kockázatkerülő stratégia (a játékelméletek ismert alapfeltevése). A *2. táblázatban* illuszráljuk az eddig megismert alapvető elosztási alapelvek közötti különbségeket. *A, B* és *C* három egyént reprezentál, a megfelelő oszlopok pedig a reáljövedelmeiket mutatják három különböző elosztás esetén, míg az utolsó oszlopban az összjövedelmet tüntettük fel. Az 1. helyzetből a 2. helyzetbe való átmenetkor mindhárom egyén helyzete javult, a változás tehát kielégíti a részletesebben vizsgált elosztási alapelveket: a *utilitariánust*, mert nőtt az együttes összhaszon; a *Pareto-elvet*, mert senkinek a helyzete sem rosszabbodott, és megfelel a *rawlsi* elvnek is, mert a legszegényebb helyzete is javult. Nem felel meg azonban az *1. táblázat 11. követelménynek*, mert az egyének közötti jövedelemkülönbségek nőttek.

[4] A kifejezés az angol „*veil of ignorance*", az említett klasszikusokból jól ismert szófordulatra utal.

2. táblázat
Jövedelemelosztási scenáriók

Helyzet	*A*	*B*	*C*	*Y*
1.	100	60	40	200
2.	120	80	41	241
3.	90	60	42	192

A táblázat *Rothcshild* [1993] nyomán készült.

Az 1. helyzetből a 3. helyzetbe elmozdulás nem felel meg a *utilitariánus* elvnek, mert csökkent az együttes haszon, nem jelent *Pareto-optimális* változást, mert az első két egyén helyzete romlott, megfelel ugyanakkor *Rawls* elvének, mert a legszegényebb egyén helyzete javult, és megfelel a *populista* követelésnek, mert a rétegek közötti jövedelemkülönbségek csökkentek. A 2. helyzetből a 3. helyzetbe való átmenet az előzőhöz képest semmi újat nem adna.

Nézzük a 3. helyzetből történő elmozdulásokat! A 3. helyzet logikusabb kiinduló állapot mint az 1. helyzet, mivel ebben a legalacsonyabb az összjövedelem. A 3. helyzetből az 1. helyzetbe történő átmenet kielégíti az *utlititariánusokat*, mert nő az összjövedelem; ám nem felel meg a *Pareto-kritériumnak* és a rawlsi elvnek, mert a legszegényebb egyén helyzete romlik, nem felel meg a populista követeléseknek sem, mert nőnek a jövedelemdifferenciák. A 3. helyzetből a 2. helyzetbe be való elmozdulás elemzése hasonló eredményt adna, csak az arányok mások.

Milyen következtetéseket lehet levonni az eddigiek alapján az igazságos elosztás és a hatékonyság közötti viszonyra vonatkozóan? A *utilitariánus*, a *Pareto-* és a *rawlsi* elvek egyike sem azonosítja az igazságosságot az egyenlősítő jövedelemelosztással, szemben a populista követelésekkel, amelynek logikus végiggondolásából végső soron ez következik. Mégis van azonban egy lényeges különbség a Pareto-elv és az összes többi elv között. Amint azt korábban láttuk, *ha feladjuk az összhasznok mérhetőségének és egyének közötti összehasonlíthatóság feltevését*, akkor azt kell megállapítanunk, hogy mind *a utilitariánus, mind pedig a rawlsi elv érvényesülése akkor valószínűbb, ha az egyenlő elosztás irányába történik elmozdulás*. Ugyanez nem mondható el a Pareto-elvről, hiszen éppen az valószínűsíthető, hogy az ilyen irányú elmozdulás sérteni fogja az alapelvet, mert lesznek olyan rétegek (a viszonylag gazdagabbak), amelyek rosszabbul járnak. Ilyen értelemben tehát fennáll a két alapelv gyakorlati alkalmazása közötti ellentmondás, vagy másképpen az *átváltás* az igazságosság és a hatékonyság között.

A közgazdasági elmélet ezt az ellentmondást csak a hasznosságok mérhetőségének, illetve egyének közötti összemérhetőségének említett feltevése mellett tudná feloldani, ezt azonban a közgazdászok már régóta elvetették, helyettesítve azt a *fogyasztói preferenciarendezés* tételezésével, amely ennél sokkal kevésbé szigorú és könnyebben összeegyeztethető a valósággal. Nézzük most kissé részletesebben azt, hogy ha feladjuk ezt a feltevést, miképpen tudja kezelni a közgazdasági elmélet az igazságos elosztás és a hatékonyság dilemmáját!

A „szupertisztességes" elosztás elméletének a lényege

Az elmélet alaptételeit elsőként *Foley* [1967] fogalmazta meg, amelyet később *Pazner–Schmeidler* [1972] és [1978], *Kolm* [1972], valamint *Varian* [1974] és [1976] fejlesztett tovább olyan elméletté, amelynek segítségével elemezhetők a *méltányos elosztás* (*equity*)

gazdaságpolitikai problémái a standard mikroökonómiai eszköztár keretei között. Az úgynevezett *szupertisztességes elosztás elméletét* (*superfairness theory*) végül *Baumol* [1986] öntötte egységes formába. A továbbiakban elsősorban Baumol gondolatmenetét követve próbálom meg egyszerűen összefoglalni az elmélet legfontosabb tételeit. Kizárólag a már megtermelt fogyasztási javak elosztásával foglalkozunk, és röviden áttekintjük az elmélettel szemben megfogalmazható kritikai észrevételeket.

Egy elosztás akkor nevezhető (nem szigorúan) szupertisztességesnek, ha a résztvevők mindegyike a saját részét részesíti előnyben bármely más egyén részesedésével szemben, azaz egyik részt vevő csoport sem irigy a másikra.[5] A definíció lényegét érzékeltethetjük a torta tisztességes felszeletelésének jól ismert példáján. A legegyszerűbb esetben két személy osztozik a tortán, az egyik vágja fel, a másik pedig választ.[6] A józan ész által diktált megoldás szerint az egyik úgy szeli fel a tortát, hogy egyik szelet se legyen számára elfogadhatatlanul kicsi. A szupertisztességes megoldás első látásra meglepőbb, de ugyanilyen triviális. A (szigorúan) szupertisztességes megoldást akkor lehet értelmezni, ha a torta nem homogén és/vagy a felek érzékelése (ízlése) nem azonos. Tegyük fel, hogy a szeletelő szerint a két rész azonos, de a választó ezt nem így látja. Ebben az esetben a szeletelő a torta felét kapja (legalábbis ő úgy hiszi), és a választó saját érzékelése szerint pedig több mint a felét.

Sokkal inkább plauzibilis az az eset, amikor mindkét fél úgy látja, hogy a torta nem homogén – mondjuk, az egyik oldalon több a mandula, míg a másikon több a mazsola. A választóról közismert, hogy jobban szereti a mandulát, míg a szeletelő a mazsolát kedveli. Ebben az esetben a szeletelő nyilván arra fog törekedni, hogy a torta egyik felén valamivel több mazsola legyen. Ilyen módon mindkét fél vélheti úgy az osztozkodás végén, hogy a tortához kapcsolható összhaszonból több mint a fele jutott neki. Ebben az esetben az elosztás szigorúan szupertisztességes.

Egy adott n elemű jószághalmaz elosztásával kapcsolatosan akkor beszélhetünk irigységről, ha az egyik egyén szívesebben vette volna, ha a saját részesedésével szemben a másik egyénnek jutó részt kapta volna. E definíció segítségével újradefiniálhatjuk a tisztességesség elvét. Egy elosztás akkor tisztességes, ha egyik érintett egyén részesedését sem irigyli egyetlen másik egyén sem. Egy elosztás akkor tekinthető szigorúan szupertisztességesnek, ha valamennyi érintett egyén a saját részesedését szigorúan előnyben részesíti bármely más egyénnek jutott részesedéssel szemben. A méltányosság ilyetén felfogását – Foley óta – az „irigységtől való mentesség elvének" (*envy-free principal*) nevezzük.

Lássunk ismét egy példát! Van n fajta tökéletesen osztható jószágfajtánk, amelyet m számú azonos ízlésű egyén között kell elosztani. Tegyük fel, hogy kezdetben mindenki pontosan $1/m$-ed részt kap minden jószágfajtából. Ez az elosztás nyilvánvalóan tisztességes, mivel senki sem részesítené előnyben valamely más egyén azonos részesedését. Ha az egyének szabadon cserélhetnek egymás között, és az ízlések különbözők, akkor általában valószínű, hogy néhány csereaktusra sor fog kerülni, aminek következtében egyesek részesedése bizonyos árufajtákból csökkenni, más árufajtákból viszont nőni fog. Hogyan érhető el, hogy a cserék után kialakuló új elosztási helyzet senkiből ne váltson ki irigységet?

Varian [1976] a következő választ adja. Tegyük fel, hogy csak két termékünk és kétféle ízlésű embercsoportunk van, az egyik a mazsolát, a másik pedig a mandulát szereti, amelyből kezdetben mindenkinek egyenlő nagyságú részesedése van. Ha most egy mandulakedvelő és egy mazsolakedvelő találkozik, akkor nyilván kölcsönösen előnyös cserét bonyolíthatnak le, ám arra nincs garancia, hogy minden egyes mandulakedvelő hasonló

[5] Varian ezt az elvet *méltányos*nak nevezi, mert a *tisztességes* kifejezést arra az esetre tartja fenn, ha az elosztás egy időben méltányos és Pareto-optimális.

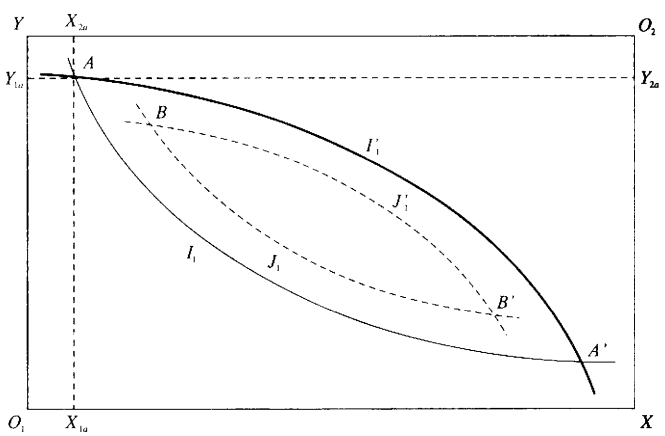
[6] A problémának természetesen régóta ismeretes az n személy esetére érvényes megoldása is, lásd *Steinhaus* [1948].

cserét bonyolíthasson le minden egyes mazsolakedvelővel. A kialakuló új helyzet ezért – bár a Pareto-javítás kritériumának megfelel – irigységet fog kiváltani azon mazsola-, illetve mandulakedvelők részéről, akiknek nem lesz lehetőségük hasonló cserére.

A helyzet megoldása kézenfekvő, ha a fentebb említett partikuláris, esetleges cserék helyett a ténylegesen kicserélésre kerülő árufajták köre és mennyisége *versenyző piac* feltételei között alakul ki. Tegyük fel, hogy az egyik mandulakedvelő 2 egység mazsolát ajánl fel 2 egység manduláért cserébe egy mazsolakedvelőnek. Ám mindketten hajlandók mással üzletet kötni, ha ennél számukra kedvezőbb ajánlatot kapnak. Ha tehát valaki más mondjuk 3 egység mazsolát lesz hajlandó átadni 2 egység manduláért, akkor a mazsolakedvelő az első ajánlatot tevő helyett másodikkal fog üzletelni, hacsak ennél jobb ajánlat nem lesz. Hasonló logikát alkalmazhatunk a mazsolakedvelőkre nézve is. Tegyük fel, hogy a 3 mazsola = 2 mandula ajánlatnál jobb nem érkezik, ez lesz az egyensúlyi *piaci ár*. Az új helyzet most nemcsak Pareto-javítást jelent, hanem tisztességes is, mert senki sem fogja irigyelni a másik részesedését, ugyanis akkor a piaci ártól eltérő ajánlatot tettek volna. A végső soron kialakuló elosztás szupertisztességes, mert a cserében részt nem vevők egyike sem preferálná egyik cserében résztvevő részesedését sem a sajátjával szemben, a cserében résztvevők pedig jobb helyzetbe kerültek. Tehát az adott feltevések (eltérő ízlések, nem homogén termékfajták, a csere lehetőségének megléte) mellett létezik olyan elosztás, amely az egyenlő elosztáshoz képest (szuper)tisztességes.

3. ábra

A szupertisztességesség elvének grafikus ábrázolása
A tisztességességi határvonal pontjainak képzése



Adott és rögzített mennyiségű jószágok feltevése esetén alkalmazhatjuk az Edgeworth-diagram módszerét. Ennek megfelelően feltesszük, hogy két személy (1. és 2.), valamint két jószágfajta (*X* és *Y*) szerepel a játékunkban. Először értelmezzük az irigységet kiváltó elosztási kombinációkat az 1. személy szempontjából. Legyen I_1 az 1. személy egy tetszőleges közömbösségi görbéje. Most rajzoljuk fel *ugyanezt a közömbösségi görbét* a 2. személy nézőpontját kifejezni hívatott módon, vagyis a 180 fokkal szembefordítva, I_1 tükörképeként és jelöljük ezt I_1'-vel. Ez utóbbi görbe tehát nem a 2. személy közömbösségi görbéje, hanem az 1.-é, csak most a 2. szerepében. Számunkra most csak a két, egymással szembefordított közömbösségi görbe metszéspontjai az érdekesek. Mit is fejeznek ki ezek a metszéspontok?

A *3. ábrán* az *A*-val jelölt ponthoz tartozó elosztási kombinációban az 1. személy

részesedése $A_1=(O_1X_{1a};\ O_1Y_{1a})$, míg a 2. személy részesedése $A_2=(O_2X_{2a};\ O_2Y_{2a})$. Az A pont – amelyhez ezek a részesedések tartoznak – mind az I_1, mind pedig annak tükörképén, az I_1'-n rajta van, amely az 1. személy *ugyanazon közömbösségi görbéjé*nek kétféle ábrázolása, igaz tehát, hogy az 1. személy közömbös a két részesedés között. Ugyanez igaz a másik metszéspontra, azaz A'-re is. E két pont által ábrázolt elosztási kombinációk tehát az 1. személy részéről nem fognak irigységet kiváltani. Hasonló módszerrel az 1. személy további, tetszőleges számú közömbösségi görbéjére megrajzolhatjuk a tükörképét, és új módon további, tetszőleges számú pontokat kapunk, amelyek az 1. személy részéről irigységet nem kiváltó kombinációkat adnak. Ha a kapott pontokat összekötjük, akkor megkapjuk az 1. személy úgynevezett *tisztességességi határvonalát* (*fairness boundary*). A tisztességességi határvonal kétféle elosztási kombinációcsoportot választ el egymástól: azokat, amelyeket az 1. személy tisztességtelennek tartana azoktól, amelyeket „több mint" tisztességesnek. Baumol megfogalmazását követve mondhatjuk, hogy *a határvonalon lévő kombinációk még éppen tisztességesek.*

A tisztességességi határvonal néhány tulajdonsága[7]

Tegyük fel szokás szerint, hogy a preferenciarendezés (a hasznossági függvény) folytonos, kizárólag a jószágok mennyiségeitől függenek, és nincs telítettségi pont. Az elemzés szempontjából elsősorban a következő tulajdonságokat kell felsorolnunk:

a) a tisztességességi határvonal átmegy az Edgeworth-négyszög középpontján,

b) a középponttól balra lévő szakasza inverz tükörképe a középponttól jobbra lévő szakasznak,

c) a határvonal meredeksége mindenhol negatív (a bizonyítást lásd *Baumol* [1987] 23. o.).

d) a tisztességességi határvonal eléri az Edgeworth-négyszög széleit,

e) a tisztességességi határvonal szükségszerűen létezik (uo. 24. o.).

Tegyük fel, hogy valamennyi hasznossági függvény differenciálható, az origóra konvex közömbösségi görbékkel rendelkező és monoton.[8] Az Edgeworth-négyszög egyenlő elosztást kifejező középpontjában bármely egyén tisztességességi határvonala érinti az ugyanezen a ponton átmenő közömbösségi görbéjét, következésképpen *az egyenlő elosztás mindig preferált bármely éppen tisztességes elosztással szemben.*[9] Ezt a tulajdonságot ábrázoltuk a *4. ábrán*. A határvonal valamennyi pontja úgy jön létre, hogy vesszük egy közömbösségi görbe és inverz tükörképének a metszéspontjait. Ám nem mindegyik közömbösségi görbe inverz tükörképe „fér bele" az Edgeworth-négyszögbe, csak azoké, amelyek a középpont alatt húzódnak meg. A középpont feletti közömbösségi görbéknek az Edgeworth-négyszögön belül nincs metszéspontjuk az inverz tükörképükkel, és emiatt nincs közös pontjuk a határvonallal sem. A középpont alatt húzódó és konvex közömbösségi görbéknek a ponttól balra felfelé és jobbra lefelé is lesz metszéspontjuk a saját konkáv inverzükkel. Minden ilyen görbe tehát két pontot generál a határvonalon. Csak egyetlen olyan közömbösségi görbe lesz, amely csak egy pontot generál, ez pedig az, amely átmegy a középponton, és így csak a középpont lesz közös pontja a saját inverzével.

Ez a tulajdonság lényegében azt jelenti, hogy az egyenlő elosztástól különböző bár-

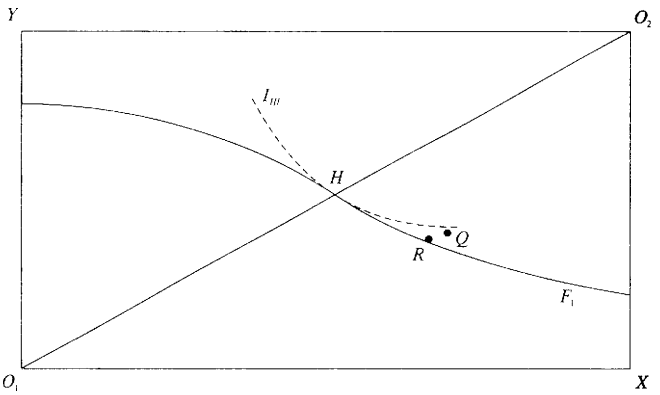
[7] A következőkben a határgörbe néhány olyan tulajdonságáról lesz szó, amelyeknek a későbbiekben jelentősége lesz. Az állítások bizonyításait nem minden esetben közöljük, de az érdeklődő Olvasó az irodalmi hivatkozás alapján utánanézhet.

[8] Az itt használt mikroökonómiai fogalmak definícióiról lásd *Varian* [1992], illetőleg magyar nyelven *Zalai* [1989], vagy *Varian* [1991]

[9] A tétel bizonyítását elsőként *Kolm* [1972] adta meg a kétszemélyes szituációra, amelyet később *Crawford* [1977] fejlesztett tovább.

4. ábra

Az egyenlő elosztás és egy marginálisnál tisztességesebb elosztás összehasonlítása jóléti szempontból



mely éppen tisztességes elosztást kifejező pont kisebb hasznosságot ad egy személynek, mint amekkorát az egyenlő elosztásból nyerhet. Hogyan magyarázható akkor, hogy a határvonalon elhelyezkedő nem középponti elosztások ugyanúgy tisztességesek számára, mint a magasabb hasznosságot adó egyenlő elosztás? A tisztességességi határvonal pontjaiban az 1. személynek közömbös, hogy az adott elosztási kombinációban a saját részét vagy a 2. személy részesedését kapja, mert mindkettő egyforma nagyságú hasznosságot adna számára. Vagyis *a tisztességi határvonalban különböző hasznosságú elosztási kombinációk helyezkednek el*, amelyek között ebből – azaz a tisztességességi – szempontból nem tud különbséget tenni. Ebből a szempontból csak a határvonalon elhelyezkedő és az azon kívüli pontok között tud különbséget tenni. A határvonal alatti elosztások tisztességtelenek, a vonal felettiek pedig tisztességesebbek az 1. személy számára, mint az egyenlő elosztás.

Hasonítsuk most össze ebből a szempontból a *H* és a *Q* pontokat! A *Q* az egyenlő elosztásnál *kisebb* hasznosságot kínál az 1. személy számára, mint a *H*, hiszen a *H*-n átmenő közömbösségi görbe *alatt* helyezkedik el, mégis, tisztességességi szempontból kívánatosabb számára, mint a magasabb hasznot adó *H*. Mi lehet ennek a magyarázata? Világos, hogy az 1. személy a 2. személy *Q*-hoz tartozó részesedését tartja jobbnak a saját *Q*-hoz tartozó részesedésével szemben. De miért fogadja el ezt inkább, mint a magasabb hasznot kínáló *H*-t? Azért, mert bár a *saját H* részesedését kevésbé szeretné, mint a *saját Q* részesedését, ám a *másik személy Q* részesedését még ennél is kevesebbre értékeli! A saját *H* részesedését hasonlítja össze a másik személy *Q* részesedésével! Vagyis, az 1. személy úgy gondolja, hogy a *Q* pontban jobb az elosztási pozíciója *a 2. személyhez viszonyítva*, mint *H*-ban. Úgy is kifejezhetnénk a helyzetet, hogy a *H* pontban az 1. személy sem nem irigyli, sem nem sajnálja a 2. személyt, a *Q* pontban viszont sajnálná őt. Jogosan merül fel a kérdés, hogy van-e értelme a szupertisztességesség fogalmának, ha ilyen nyilvánvalóan épít arra, ahogyan az emberek a saját helyzetüket a másikéhoz viszonyítva értékelik, és nem pedig a saját alternatív helyzetükhöz.

Mielőtt válaszolnánk erre a kérdésre, meg kell jegyeznünk, hogy miközben az 1. személy *Q* pontban alacsonyabb összhasznú görbére kerül, addig a fordítottja igaz a 2. személyre nézve, aki viszont magasabb összhasznú görbére kerülne *Q*-ban, mint *H*-ban. Hogyan lehet tisztességes egy olyan elosztásváltozás, amely az 1. személyt rosszabb, a 2.-at jobb helyzetbe hozza? Miért nem ébred fel az irigység az 1. személyben a 2. iránt? Baumol a következő példán mutatja be ezt a helyzetet (lásd *Baumol* [1987]). A kétszemé-

lyes és kéttermékes játékban *Szegény* kedveli a gint, míg *Gazdag* a cukorkát. Rendelkezésre áll 200 üveg gin és 200 kiló cukorka. Az egyenlő elosztási kombinációban (*H*) mindketten e mennyiségek felét kapják. Tegyük fel, hogy a *Szegény* közömbös a *H* és egy másik kosár – jelöljük *R*-rel – között, amely utóbbi 120 üveg gint és 0 kiló cukorkát tartalmaz. Az *R*-hez tartozó elosztási kombinációban neki jutó mennyiségeket – azaz, 80 üveg gint és 200 kiló cukorkát – viszont a *Gazdag* sokkal inkább preferálná, mint *H*-ban a saját részét, azaz 100 üveg gint és 100 kiló cukorkát. Ha most a *Szegény*nek ajánlanánk 115 üveg gint és 0 kiló cukorkát (ez felelhetne meg, mondjuk *Q*-nak), akkor ez a *H*-hoz képest alacsonyabb összhasznot adna neki. Ha azonban a *Gazdag* szeletelné így a „tortát", a *Szegény* biztos, hogy nem a 85 üveg gint és a 200 kiló cukorkát tartalmazó csomagrészt választaná. A *Szegény* tehát nem fogja irigyelni a *Gazdag*nak jutó új kosarat, sőt sajnálná, hogy annyi cukorkát kell fogyasztania gin helyett.

Nem arról van tehát szó, hogy a *Szegény* a *H* kombináció *helyett* választaná *Q*-t, hanem arról, hogy míg a *H*-t „csak" éppen tartaná tisztességesnek, *Q*-t ennél nagyobb mértékben. Vagyis ez nem azt jelenti, hogy *a két kombináció közül Q*-t választaná, hanem azt, hogy *ha csak Q-t választhatná*, akkor ezt kevésbé tartaná maga számára tisztességesebbnek, mint a *H*-t. Vagyis, a *Szegény* belekényszerül *Q* választásába, például azért, mert *H* számára nem érhető el. Itt az ideje, hogy megkülönböztessünk néhány egymástól eltérő tartamú tisztességességi fogalmakat.

Szupertisztességesség a fogyasztási javak, a vagyon, valamint a lehetőségek elosztásában

A fenti példában a *Szegény* a *Q*-hoz, illetőleg a *H*-hoz tartozó két fogyasztásijószág-kombinációt veti össze, és ennek eredményeképpen egyik esetben sem irigyli a *Gazdag*nak jutott jószágkombinációt. Ami nem jelenti azt, hogy nem irigyelhetné a *Gazdag* vagyonát. A szupertisztességesség fogalmában korábban jelzett paradoxon mögött tehát valójában az húzódik meg, hogy mindeddig csak a fogyasztási javakra zártuk ki az irigységet, nem pedig a gazdagságra vagy a jóléti szintre.

Varian [1976] vezette be a szupertisztesség értelmezését a *lehetőségekre vonatkozóan*. Az általa javasolt kritérium szerint, az érintett felek egyike sem rendelkezhet akkora jövedelemmel, hogy megengedhetné magának olyan jószágkosár megvételét, amelyet bárki más irigyelne tőle. Ez azt jelentené, hogy a fogyasztási kosarakra vonatkozó irigység hiánya egyben a jóléti színvonalra vonatkozó irigységet is kizárná. Ez a helyzet azonban csak szigorú feltételek között jöhet létre. Varian azt is bemutatta, hogy ha a népesség száma elég nagy, és az ízlések két szomszéd között csak kismértékben különböznek egymástól, akkor *kizárólag egyenlő jövedelemelosztás* mellett egyeztethető össze egy időben a Pareto-hatékonyság és a szupertisztességesség elvével. Ha ugyanis az egyik fogyasztónak valamivel magasabb jövedelme lenne, mint a szomszédjának, akkor valószínűleg olyan kosarat választana, amelyet a szomszéd irigyelne, hiszen majdnem azonos ízlésük van.

Eddig csak az 1. személy preferenciáit ábrázoltuk az Edgeworth-négyszög segítségével. Most nézzük meg, miként fest, ha a 2. személy tisztességességi határvonalát is berajzoljuk! Az *5. ábrán* látható, hogy a szupertisztességes megoldás miképpen jöhet létre. Továbbra is feltételezve, hogy egyik személy sem érheti el telítettséget, akkor a következőket állapíthatjuk meg:

– minden olyan pont, amely az 1. személy tisztességességi határvonala *fölött* van, számára több, mint tisztességes;

– hasonlóképpen, minden olyan pont, amely a 2. személy tisztességességi határvonala *alatt* helyezkedik el, számára az éppen tisztességesnél nagyobb mértékben tisztességes;

– következésképpen minden olyan pont, amely az 1. személy határvonala fölött és a 2. határvonala alatt található, *szigorúan szupertisztességes tartomány*nak minősíthető.

Ha a két határvonal között meghúzódó területet vesszük szemügyre, akkor először is azt kell meglátnunk, hogy a szupertisztességességi tartomány szükségszerűen magában foglalja a középpontot, bár általában nem szimmetrikusan helyezkedik el a középpont körül. Jól látható ugyanakkor az, hogy a tartományok elkülönülhetnek egymástól, és kiterjedhetnek a tengelyeken lévő pontokra is.

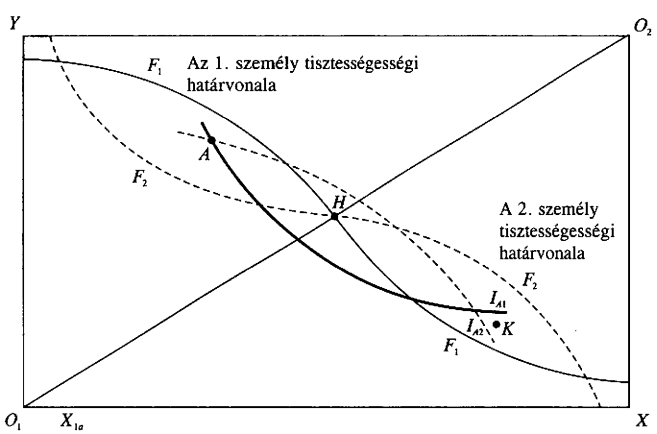
Ha mindkét személy azonos preferenciákkal rendelkezik, akkor a tisztességességi határvonalaik egybeesnek, ezért nem lesz olyan pont, amely a két görbe közé esik, így nem beszélhetünk szupertisztességességi tartományról sem.[10] Ebből a tulajdonságból következően a preferenciák különbözősége szükséges feltétele a szigorúan szupertisztességes kombinációk létezésének.[11]

Szupertisztességesség, Pareto-javítás és Pareto-hatékonyság

A szupertisztességesség, a Pareto-javítás és a Pareto-hatékonyság között számos kapcsolat létezik. Egy *K* szigorúan szupertisztességes elosztási pont ugyanakkor lehet szigorúan Pareto-inferior egy másik *A* elosztáshoz képest, amelyet mindegyik résztvevő tisztességtelennek tart (*Philpotts* [1983]). Másképpen: *lehetséges, hogy egy A elosztást minden résztvevő előnyben részesít egy szigorúan szupertisztességes K ponthoz képest.* E tulajdonság bizonyításához elegendő egyetlen példát találnunk. Tekintsük ismét az *5. ábrát*! A *K* pont a szigorúan szupertisztességes tartományban, ám egyben mindkét személynek az *A* ponton átmenő közömbösségi görbéi alatt helyezkedik el. Ez a tulajdonság lényegé-

5. ábra

A szupertisztességes elosztás tartományai



[10] Ha *A* kombináció az 1. személy tisztességességi határvonalán fekszik, akkor számára közömbös az A_1 kosár és annak komplementere, az A_2 kosár tartalma. Mivel azonban preferenciáik azonosak, ugyanez igaz a 2. személyre is, vagyis az *A* kosárnak egyben az ő határvonalán is rajta kell lennie.

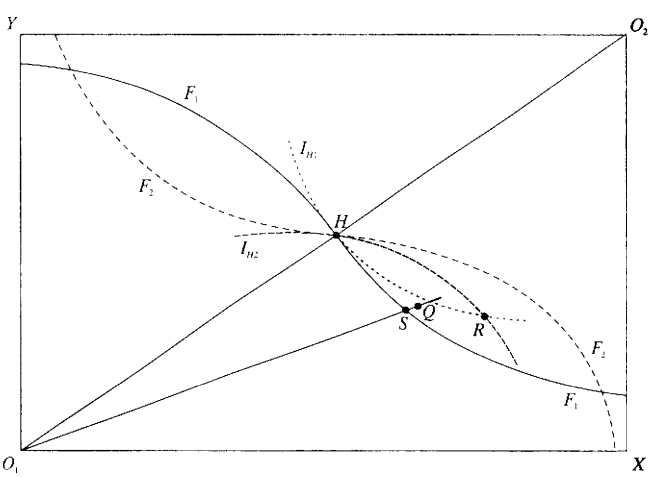
[11] Nem kell túlságosan szigorú feltételeket megszabnunk ahhoz, hogy ebből a tulajdonságból egyenesen következzen a szupertisztességes kombinációk létezésének szükségszerűsége.

ben azt fejezi ki, hogy a Pareto-hatékonysági kritérium teljesülése nem szükségszerűen jár együtt az ettől függetlenül meghatározott tisztességességi kritérium teljesülésével.

Ha feltételezzük a hasznossági függvények kvázikonkáv jellegét,[12] akkor láttuk, hogy minden egyén előnyben részesíti az egyenlő elosztást a tisztességességi határvonal bármely más pontjához képest. Következésképpen, valamennyi olyan pont, amelyet előnyben részesítene az egyenlő elosztáshoz képest, a határvonal felett helyezkedik el, vagyis az adott egyén szempontjából az éppen tisztességesnél előnyösebbnek kell lennie. A felsorolt feltételek megléte esetén, valamint ha az egyenlő elosztás nem Pareto-optimális, akkor *léteznie kell a szupertisztességes pontok egy halmazának, és ezek közül az egyenlő elosztási pont lesz az egyetlen, amely a tisztességességi határvonalakon fekszik* (lásd *Kolm* [1973]). A most megfogalmazott tulajdonságot láthatjuk a *6. ábrán*. A világosabb szürke terület a szupertisztességes pontok halmaza. A korábbiak alapján tudjuk, hogy a határvonalakon fekvő pontok egyike sem jelent Pareto-javítást a *H* ponthoz képest, valamint hogy a *H* pontban minkét személy egy-egy közömbösségi görbéje érinti az adott személy tisztességességi határvonalát. Következtetésképpen, a két érintő közömbösségi görbe által határolt terület lesz azon pontok halmaza, amelyek szupertisztességesek és egyben Pareto-javítást jelentenek az egyenlő elosztáshoz képest. Kérdés, hogy vajon ezek közül a pontok közül valamilyen módon meghatározható-e Pareto-optimális pont?

6. ábra

A szupertisztességes és a szuper egyenlő pontok tartományai



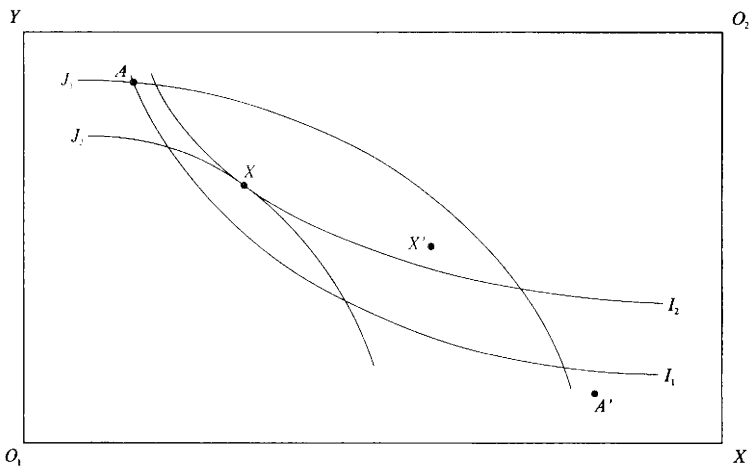
A kérdés megválaszolása előtt térjünk ki röviden Baumol egy további kategóriájára! Általában léteznek olyan szupertisztességes kombinációk, amelyek egyeseket jobb, másokat rosszabb helyzetbe hoznak az egyenlő elosztáshoz képest (a bizonyítást lásd *Baumol* [1987] 34–35. o.) Baumol szerint ez komoly mértékben kérdésessé teszi a szupertisztességességi kritérium alkalmazhatóságát. Ezért olyan új kritérium bevezetését javasolja, amely megteremti a kapcsolatot a Pareto-optimalizálás alapelvével. Egy elosztást *az egyenlőnél jobb*nak (*superequal*) nevezünk akkor, ha legalább akkora hasznossági szintet kínál minden szereplőnek, mint amekkorát az egyenlő elosztás.[13] A *6.* ábrán a sötétebb terület lesz az, amelyben az egyenlőnél jobb

[12] Egy függvény akkor kvázikonkáv, ha bármely λ valós számra az $\{x: f(x) \geq \lambda\}$ halmaz konvex (vö. *Ostaszewski* [1994] 193. o.).

[13] Ez a definíció lényegében megegyezik azzal, amit korábban *Pazner–Schmeidler* [1978] javasoltak.

7. ábra

A Pareto-optimum és a szupertisztességesség ellentmondása



pontok halmaza helyezkedik el. Ezzel *Baumol feloldotta a méltányosság és a hatékonyság szokásszerűen egymással szembeállított átváltásának problémáját.*

Ez a megoldás persze korántsem problémamentes. Az elmélet sarkalatos pontja egy olyan emberi érzéshez, az irigységhez tapad, amely John Stuart Mill szerint „a legutálatosabb antiszociális emberi szenvedély",[14] ezért valószínű, hogy ő – másokkal együtt – nem támogatott volna olyan közgazdasági elméletet, amely az irigység érzésére épül. Én inkább Baumollal értek egyet, és úgy tartom, hogy az irigység természetes emberi érzés olyan körülmények között, amelyben az egyéni képességeknek és teljesítményeknek olyan nagy szerepe van az emberek társadalmi megbecsülésében és ezen keresztül a társadalmi elismertségükben. Az irigységmentes elosztás elvének további nagy előnye, hogy a legtöbb esetben több értelme van, mint az egyenlő elosztás elvének.[15]

Már *Kolm* [1972] felhívta a figyelmet a méltányossági elmélet egy nyilvánvalóan hátrányos vonására: nem veszi figyelembe azt a tényt, hogy az élet minősége nagymértékben függ olyan tulajdonságoktól, amelyek nem ruházhatók át egyik emberről a másikra, ezért nem fejeződnek ki az egyének hasznossági függvényeiben. Emiatt az emberek még akkor is irigyelhetik egymás szépségét, okosságát, termetét, természetét stb., ha a javak elosztása egyébként méltányos. Ha ezekre a tulajdonságokra is ki akarnánk terjeszteni az elméletet, azt kapnánk, hogy az embereknek el kell csúfítani, butának kell tettetni magukat stb. az irigység elkerülése érdekében.

Az elmélet úgy kapcsolja össze a méltányosságot a Pareto-optimalitás elvével, hogy kiindul az egyenlő elosztás pontjából, amely nyilvánvalóan egyszerre szupertisztességes és Pareto-optimális. *Feldman és Kirman* [1974] azonban két zavaró tényre hívja fel a figyelmet. Vegyünk ismét egy kétszereplős, kéttermékes modellt! *1.* Ha a két fél az egyenlő elosztás pontjából indul el, és elmozdulnak az egyenlőnél jobb mag irányába, a csere eredményeként nem tisztességes pontba juthatnak el. *2.* Ha a felek szupertisztessé-

[14] A fenti mondatrész inkább parafrázisa Millnek A szabadságról című kötet 4. fejezetében írottaknak, és nem szó szerinti idézet. (Vö. *Urmson* [1953] 35. o.)

[15] Ha én az almát szeretem, te pedig a körtét, és kettőnknek van összesen egy körtéje és egy almája, az egyenlő elosztás (fél alma és fél körte mindkettőnknek) buta megoldás volna a méltányoshoz képest, amely szerint én kapnám az almát, te pedig a körtét.

ges (de nem az egyenlő) elosztási pontból indulnak el, és Pareto-optimális elmozdulás révén eljutnak egy versenyző egyensúlyi állapotba, az új helyzet lehet tisztességtelen, mert irigységet vált ki a felekből. Ez utóbbi esetet ábrázoltuk a *7. ábrán*.

A *7. ábrán* az *A* pont reprezentálja a kiindulópontot, míg az *A'* pont ennek egyszerű tükrözéséből adódik, vagyis azt a helyzetet mutatja, mintha a két fél az *A*-ban birtokolt készleteit egyszerűen kicserélné egymással. Mivel az *A'* mindkét fél *A*-n átmenő közömbösségi görbéje alatt helyezkedik el, az *A* nyilván tisztességes elosztást tükröz, hiszen ekkor egyik sem irigyli a másik jószágkombinációját. Az *X* kifejez egy lehetséges Pareto-optimális elosztást, hiszen ebben a pontban a két fél egy-egy közömbösségi görbéje éppen érinti egymást. Az *X*-be történő elmozdulás következtében mindkét fél jobb helyzetbe kerülne, hiszen mindketten magasabb közömbösségi görbére kerülnének. Meglepő azonban, hogy az *X* elosztás nem szupertisztességes. Ha ugyanis a két fél kicserélné a jószágkombinációit egymással, lásd az *X'* pontot, akkor bár a 2. szereplő alacsonyabb közömbösségi görbére kerülne, mint volt az *X* pontban, az 1. szereplő mégis irigyelné őt, hiszen az *X'* által az 1. szereplő magasabb közömbösségi görbére kerülne, mint volt az *X* pontban.

Alkalmazási lehetőségek

A szupertisztességességi elmélet alapkategóriáinak, illetőleg a közöttük lévő kapcsolatok áttekintése után hangsúlyozni kell, hogy a leírtak a szupertisztességesség, illetőleg az irigység fogyasztási jószágkosarakra értelmezett felfogása mellett érvényesek, ám – amint azt korábban már említettük – az emberek nemcsak egymás fogyasztására, hanem jövedelmére, vagyonára, illetőleg jóléti szintjére is irigykedhetnek. Az elmélet egyik lehetséges kiterjesztési iránya éppen ebben rejlik. Ezen az úton azonban óhatatlanul be kell vonni a fogyasztási javak termelését, illetőleg termelési lehetőségeit is a vizsgálatba. A termelésre kiterjesztett szupertisztességességi kritérium magában foglalja a szabadidő és a munkavégzés közötti választás, valamint a különböző munkafajták eltérő jövedelemtermelő képességével kapcsolatos választási lehetőségek problémáit is.

Baumol a probléma filozófiai vonatkozásaival szándékosan nem foglalkozott. Mindössze annyit tartott szükségesnek megjegyezni, hogy „a *szupertisztességesség* tétele mögött túlnyomó részben hasonló értékítéletek húzódnak meg, mint amilyenek a *standard jóléti elmélet*, illetőleg az *allokációs hatékonyság* elméletei mögött". (*Baumol* [1987] 18. o.) Mire is gondolhatott? Nyilvánvalóan arra, hogy a standard mikroökonómia csak akkor képes bármilyen állítást megfogalmazni az elosztás méltányosságáról, illetve tisztességességéről, ha közben nem lépi át annak „értékelméleti kereteit". A baumoli elmélet olyan megoldást kínál, amely nem fogalmaz meg a Pareto-optimalitás kritériumától eltérő megközelítést. E szerint a döntés alanyainak preferenciái számítanak, és csak azok számítanak. Fontos azt is leszögezni, hogy az analízis nem igényli a hasznosság személyek közötti összevetését. A szupertisztességesség problémája az említett értékelméleti kereteken belül marad, mert az erőforrások, illetve a termékek elosztását kizárólag a döntések által érintett egyének preferenciának vizsgálatával elemzi, és nincs szüksége semmiféle külső döntőbíró bevonására annak megállapítására, hogy mi „igazságos és méltányos".

A méltányos elosztás ismertetett elméletének számos alkalmazási területe alakult ki, amelyeken jó néhány érdekes eredmény is született. A hetvenes években *Freeman* [1972], *Dorfman* [1977], valamint *Dorfman–Snow* [1975] már felhasználták az irigységtől való mentesség elvét a környezeti károk áldozatainak tisztességes kompenzációjának meghatározásához, *Littlechild* [1970] a csúcsidős és azon kívüli árképzésre a telefonszolgáltatások árképzésében, *Baumol* [1986] pedig az igen szűkösen rendelkezésre álló erőforrások méltányos árszínvonalának meghatározásához, illetve a szűkös fogyasztási javak elosztá-

sának problémájára. Az elmélet további három fontosabb alkalmazási területe *1.* a tisztességes bérszínvonal és béraránvok (*Phelps* [1973], *Ulph* [1978]); ezzel részben összefüggésben: *2.* az adózás mértéke (*Varian* [1980], *Shehinski* [1972], *Ordover és Phelps* [1979] és *Mirrlees* [1971]); *3.* a közszolgáltatások árképzési problémái (*Falhaber–Levinson* [1981], *Loehman–Whinston* [1971] és [1974]).

Záró megjegyzések

Tanulmányomban az igazságos és hatékony erőforrás-elosztás dilemmájának elméleti kezeléséhez próbáltam hozzájárulni. Az igazságosság kritériumára vonatkozóan nincs olyan konszenzus a közgazdászok között, mint amilyen a hatékonyságra vonatkozóan létezik, de az sem igaz, hogy ez a problémakör teljes mértékben kívül maradna a közgazdaságtan látókörén. A szakirodalom áttekintése során sokféle és egymásnak többnyire ellentmondó elv fogalmazódott meg, amelyek közül mindenképpen érdemes kiemelni a utilitariánus, ezen belül is a rawlsi alapelvet. A társadalmi összhaszon növelése, illetőleg a legszegényebb réteg helyzetének javítása olyan elvek, amelyek összevethetők a Pareto-optimalitás kritériumával. Az összevetés azonban csak akkor ad egyértelmű eredményt, ha olyan feltevésekkel élnénk (a hasznosság mérhetősége és egyének közötti összehasonlíthatósága), amelyeket a közgazdaságtan már régen elvetett. E nélkül viszont csak egy közelítő megoldás marad a utilitariánus optimumra, amely szerint az egyenlősítő jövedelemelosztás irányában kell elmozdulni. Ez pedig, mint általános alapelv, ellentmond a hatékonyság paretói kritériumának.

Az igazságosság és a hatékonyság között világos és egyértelmű viszonyt teremt Foley *irigységmentesség* elvének bevezetése a közgazdaságtanba. Az ezen az alapon megfogalmazott szupertisztességes elosztási pontok egyértelmű viszonyba hozhatók a Pareto-optimális kombinációkkal. Belátható, hogy létezik olyan halmaz, amely mindkét kritériumnak megfelel, és különbözik az egyenlő elosztás helyzetétől. Nem igaz, hogy csak az egyenlő elosztás lehet egyszerre hatékony és igazságos, hanem meghatározható az ettől különböző, úgynevezett egyenlőnél jobb pontok halmaza, amely nemcsak hatékonyabb, hanem igazságosabb (szupertisztességesebb) is az egyenlő elosztásnál. Ennyiben tehát Baumolnak valóban sikerült feloldani az igazságosság és a hatékonyság közötti ellentmondást, és megmutatni, hogy közöttük az átváltás nem mindig szükségszerű, a két értékelv nem feltétlenül kerül szembe egymással.

Hivatkozások

Baumol, W. J. [1986]: Superfairness. Application and Theory. The MIT Press, Cambridge, MA.

Buchanan, A. [1985]: Ethics, Efficiency and Market. Clarendon Press, Oxford.

Crawford, V. P. [1977]: A Game of Fair Division. Review of Economic Studies, 44, június.

Dorman, R. [1977]: Incidence of the Benefits and Costs of Environmental Programs. American Economic Review, 67, február.

Dorfman,N. S. -Snow, A. [1975]: Who Will Pay for Pollution Control? - The Distribution by Income of the Burden of the National Environment Protection Program, 1972–1980. National Tax Journal, 28, március.

Faulhaber, G. R.–Levinson, S. B. [1981]: Subsidy-Free Prices and Anonymous Equity. American Economic Review, 71, december, 1083–1091. o.

Feldman, A.–Kirman, A. [1974]: Fairness and Envy. American Economic Review, 64 december, 995–1005. o.

FOLEY, D. [1967]: Resource Allocation and the Public Sector. Yale Economic Essays, 7, tavasz, 45–98. o.

FREEMAN, A. M. [1972]: The Distribution of Environmental Quality. Megjelent: *Kneese A.– Bower, B.*(szerk.): Environmental Quality Analysis. Theory and Method in the Social Sciences. The John Hopkins Press, Baltimore.

KOLM, S.-C. [1972]: Justice et Equité, Éditions du Centre National de la Recherche Scientifique, Párizs.

KOLM, S.-C. [1973]: Super-Equité. Kyklos, 26(4).

KUHN, H. [1967]: On Games of Fair Division. Megjelent: *Shubik, M.*(szerk.): Essays in Mathematical Economics in Honor of Oskar Morgenstein, Princeton University Press, 29–37. o.

LITTLECHILD, S. P. [1970]: Peak-Load Pricing of Telephone Calls. The Bell Journal of Economics and Management Science, 1, ősz.

LOEHMAN, E.–WHINSTON, A. [1971]: A New Theory of Pricing and Decision Making for Public Investment. Bell Journal of Economic, ősz.

LOEHMAN, E.–WHINSTON, A. [1974]: An Axiomatic Approach to Cost Allocations for Public Investments. Public Finance Quarterly, április.

MIRRLEES, J. A. [1971]: An Exploration in the Theory of Optimum Income Taxation. Review of Economic Studies, 38, április.

ORDOVER, J. A.–PHELPS, E. S. [1979]: The Concept of Optimal Taxation in the Overlapping-Generations Model of Capital and Wealth. Journal of Public Economics, 12, augusztus, 1–26. o.

OSTASZEWSKI, A. [1994]: Advanced Mathematical Methods, LSE Series, Cambridge Univ. Press.

PAZNER, E. A.–SCHMEIDLER, D. [1974]: A Difficulty in the Concept of Fairness. Review of Economic Studies, 41, július, 441–443. o.

PAZNER, E. A.–SCHMEIDLER, D. [1978]: Egalitarian-Equivalent Allocations. A New Concept of Economic Equity. Quarterly Journal of Economics, 92, (4), 1–45. o.

PEN, J. [1971]: Income Distribution. Allen Lane, The Penguin Press, London.

PHELPS, E. S. [1973]: Taxation of Wage Income for Economic Justice. Quarterly Journal of Economics, 87, augusztus.

PHILPOTTS, G. [1983]: Applied Fairness Theory: Comment. American Economic Review, 73, december, 1157–1160. o.

RAWLS, J. [1997]: Az igazságosság elmélete. Osiris Kiadó, Budapest.

ROTHSCHILD, K. W. [1993]: Ethics and Economic Theory, Brookfield, VE: Edward Elgar.

SCHMEIDLER, D. –YAARI, M. E. [1971] Fair Allocations. Kiadatlan kézirat.

SEN, A. K. [1973] On Income Inequality. Clarendon Press, Oxford.

SEN, A. K. [1987]: On Ethics and Economics. Blackwell, Oxford.

SHEHINSKI, E. [1972]: The Optimal Linear Income-Tax. Review of Economic Studies, 30, július.

STEINHAUS, H. [1948]: The Problem of Fair Division. Econometrica, 16.

TOBIN, J. [1952] A Survey of the Theory of Rationing. Econometrica, 20(4) október, 521–553. o.

ULPH, D. [1978]: On Labor Supply and the Measurement of Inequality. Journal of Economic Theory, 19.

URMSON, J. O. [1953]: The Interpretation of the Moral Philosophy of J. S. Mill. Philosophical Quaterly, 3, 33–39. o.

VARIAN, H. [1974]: Equity, Envy and Efficiency. Journal of Economic Theory, 9, szeptember, 63–91. o.

VARIAN, H. [1976]: Two Problems in the Theory of Fairness. Journal of Public Economics, 5, 249–260. o.

VARIAN, H. [1980]: Redistributive Taxation as Social Insurance. Journal of Public Economics, 14.

VARIAN, H. [1991]: Mikroökonómia középfokon. Egy modern megközelítés. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

VARIAN, H. [1992] Microeconomic Analysis. Harmadik kiadás, Norton International, New York.

ZAJAC, E. E. [1985] Perceived Economic Justice: the Example of Public Utility Regulation. Megjelent: *H. Peyton Young* (szerk.): Cost Allocation: Methods, Principles and Applications. North Holland, Amszterdam.

ZALAI ERNŐ [1989] Bevezetés a matematikai közgazdaságtanba. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

EURÓPAI UNIÓ

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. június (576–590. o.)

RÁCZ MARGIT

Töprengés a start előtt a Gazdasági és Monetáris Unióról

A közelmúltban Brüsszelben megtartott rendkívüli ülésén az Európai Tanács döntést hozott a monetáris unió megalapítóiról, határozott a tagországok nemzeti valutái árfolyamainak rögzítéséről, és döntött az európai központi bank első elnökének személyéről. Ezzel egy ellentmondásoktól egyáltalán nem mentes időszak ért véget, ami egyben azt is jelenti, hogy a Gazdasági és Monetáris Unió (EMU) létrejötte után egy sor nyitott kérdésre kell választ találni. Egyáltalán megérett-e az idő a tagországok gazdasági helyzete és az integráció elért foka alapján az euro 1999-es bevezetésére? Melyek azok a gazdasági problémák, amelyek veszélyeztethetik a sikeres EMU-startot? Vajon a politikai kompromisszum mennyire lesz gazdaságilag működőképes? A tagországok belgazdasági problémái miatt fenntartható-e a szigorú pénzügypolitika? – teszi fel a kérdések sorát a tanulmány szerzője.

1998. május 1. és 3. között a Brüsszelben megtartott rendkívüli ülésén az Európai Tanács döntést hozott a monetáris unió megalapítóiról, határozott a tagországok nemzeti valutái árfolyamainak rögzítéséről és döntött az európai központi bank első elnökének személyéről. Ezekkel a döntésekkel lezárul egy hosszú, vitákkal, ellentmondásokkal és kompromisszumokkal teli időszak. Az euro 1999. január 1-jei bevezetése visszafordíthatatlanná vált. Így az is valószínűsíthető, hogy politikai kérdésből fokozatosan gazdasági szakproblémává válnak a monetáris unió bevezetésével és működésével kapcsolatos, még megoldásra váró kérdések.

1991 és 1997 között a monetáris unió tartalmával kapcsolatos valamennyi nyitott kérdés lényegében francia–német politikai „huzavonává" vált, és ezzel párhuzamosan szinte valamennyi EU-tagország politikusai számára politikai presztízskérdés lett a Gazdasági és Monetáris Unió (EMU) alapítói közé való bekerülés. A májusi döntéssel ez az ellentmondásoktól egyáltalán nem mentes időszak véget ért, s ez egyben azt is jelenti, hogy az EMU létrejötte után nyitva maradt kérdésekre választ kell találni. E kérdéseket a legáltalánosabban összefoglalva, a következő probléma fogalmazható meg. Vajon a tagországok gazdasági helyzete és az integráció elért foka alapján megérett-e az idő az 1999-es bevezetésre?

Azt, hogy ez a kérdés számos EU-tagországban mennyire izgatja a szakmai közvéleményt, jól mutatja a tény, hogy 1998. február elején 155 német vezető kutató nyílt levélben sorolta fel indokait az euro bevezetésének elhalasztása érdekében.[1] A politikai elszántság azonban német és francia részről egyaránt olyan erős és megingathatatlan volt, hogy semmiféle szakmai kifogás nem tántoríthatta el a két ország politikai vezetőit az euro 1999. január 1-jei bevezetésétől.

[1] Der Euro kommt zu früh. *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 1998. február 10.

Rácz Margit az MTA Világgazdasági Kutatóintézetének főmunkatársa.

Ezért indokolt a töprengés, hogy vajon vannak-e olyan gazdasági problémák, illetve az EMU bevezetésével kapcsolatban nyitott kérdések, amelyek veszélyeztethetik a sikeres startot. Úgy tűnik, hogy érdemes így a start előtt néhány hónappal elgondolkodni ezen a kérdésen, mert az európai gazdasági folyamatokra a közös pénz sikeres vagy sikertelen startja rövid és középtávon jelentős hatást fog gyakorolni. Végeredményben a probléma úgyis megfogalmazható, hogy 1998-ban az új pénz stabilitását befolyásoló mely tényezők körvonalazhatók.

Az, hogy a kilencvenes évtizedben az EMU-val kapcsolatos kérdések szinte kizárólag politikai szinten dőltek el, döntő módon azzal függ össze, hogy a szupranacionális fejlődésnek olyan fokáról van szó, amely a nemzeti gazdaságpolitikát már meghatározó mértékben szegényíti. Ezért az EU vezető tagországai értelemszerűen törekedtek arra, hogy saját tradicionálisan kialakult és megszilárdult nemzeti monetáris rendszerüket igyekezzenek nemzetközi szintre emelni. A monetáris unió esetében a kérdés, ha lehet még bonyolultabbá vált azáltal, hogy talán a közös piac megalakulása óta most fordult elő először az, hogy nem a francia politikusok elgondolásai határozták meg a kiindulópontot valamely integrációmélyítési szakaszban - az új integrációs intézménynek és szabályok alapvetően a német példát követik. Ennek tudható be, hogy a monetáris unió tulajdonképpen egy elhúzódó német–francia politikai vitává vált az elmúlt években. Ennek a sajátosságnak a kapcsán az első számú kérdés akár az is lehetne, hogy vajon az EMU-val kapcsolatban így kialakuló politikai kompromisszum mennyire lesz gazdaságilag működőképes.

A másik probléma, ami mindvégig kétségeket ébresztett az EMU bevezetésével kapcsolatban, az az volt, hogy a tagországok belgazdasági helyzete és problémái nem veszélyeztetik-e a szigorú pénzügypolitika fenntarthatóságát. Ez a kérdés az, ami a *pénzstabilitás primátusát* hirdető, valamint az *egységes belső piac* szempontjait hangsúlyozó szakemberek között tartós és feloldhatatlan véleménykülönbségekhez vezetett az EMU alapító tagjainak körét illetően.

A monetáris unió létrehozatala jelentős változásokhoz vezethet a nemzetközi pénzügyek egészében is. A dollár mellett olyan új pénz jelenik meg, amely mögött az Egyesült Államokhoz hasonló nagyságrendű gazdasági alakulat áll. Tehát önmagában véve az euro valamennyi pénzfunkciót illetően akár sikeres versenytársa is lehet a dollárnak. Kérdés persze az, hogy ezzel a pénzzel kapcsolatban hogyan alakul a bizalom. Ebből a szempontból már az induláskor komoly problémát jelent, hogy egyes tagországokban a lakosság többsége bizalmatlan a leendő új pénzzel kapcsolatban. Végül is az euro nemzetközi szereplését alapvetően az fogja befolyásolni, hogy az 1999-től kezdődő néhány évben milyen gazdasági teljesítményekre lesznek képesek az EMU-t létrehozó tagországok.

Németország és az EMU

Az Európai Unió tagországai közül egyetlen ország nemzeti valutája tölt be a nemzetközi pénzpiacokon már mérhető, sőt már jelentősnek mondható szerepet, ez a német márka. A német márka lassú szerepnövekedése döntő módon azzal függ össze, hogy Németországnak van nemzetközi bizalmat élvező nemzeti monetáris politikája. A szövetségi jegybank jogi és gyakorlati gazdasági függetlensége olyan töretlenül érvényesült az elmúlt évtizedek során kritikus gazdasági helyzetekben is, ami a német „stabilitási kultúrába" vetett hitet nemzetközileg megalapozta és megerősítette.

Ennek két következménye volt az EU-n belüli integrációs folyamatra. *Egyfelől* az egységes belső piac létrejötte után *a német jegybank befolyása megnőtt*, és így a tagországok monetáris politikája fokozatosan egyre inkább kénytelen volt a némethez igazodni. *Másfelől* az egységes belső piac létrejötte után liberalizált tőkemozgás előrevetítette, hogy a

német befolyás tartósan megmarad, sőt esetleg növekszik is. Hiszen a tőke szabad mozgásával az egységes belső piacon a *nemzeti monetáris politikák szerepe számottevően csökkent a kamatok alakulásában.*

Végeredményben az egységes belső piac kiépülésével párhuzamosan került sor a második világháború utáni legnagyobb geopolitikai változásra, ami elvezetett a német újraegyesüléshez. Az újraegyesüléssel éppen ezért geopolitikai értelemben is megváltozott és mindenképpen megnövekedett Németország szerepe.

Ez a két tendencia egy időben francia részről nemigen volt tolerálható. Érthető tehát, hogy a francia politikai akaratnak a maastrichti csomagterv kialakításában és integrációs céllá tételében meghatározó jelentősége volt. Ebben az értelemben a monetáris unió francia kezdeményezésre született. Az sem zárható ki, hogy ha nem az újraegyesítést követően került volna sor az integrációs döntésre, akkor a német politikai vezetés a kilencvenes években tapasztalhatónál jóval kritikusabban szemlélte volna az EMU-t. Feltehetően Németországnak nem volt más reális politikai lehetősége, mint hogy az EMU-val demonstrálja az integrációs folyamatban való változatlan intenzitású és tartalmú részvételének politikai szándékát. Nem érdemes olyan, pusztán csak szellemi játékként felvethető alternatívákat végiggondolni, hogy vajon mi történt volna, ha az EMU-ról való döntés és a német újraegyesítés időben számottevően távolabbra kerül egymástól. Elsősorban azért nem érdemes, mert az EMU bevezetése 1998 májusában a brüsszeli EU-csúcson eldőlt. Azt azonban talán nem felesleges megjegyezni, hogy 1991 telén a maastrichti EU-csúcson a német kancellár úgy képviselte országát, hogy a szövetségi jegybank akkori elnöke nem értett egyet a monetáris unió koncepciójával. Ha a politikai feltételek mások, talán a kancellár elfogadta volna az ország monetáris vezetőjének véleményét. Ez nem történt meg, és tulajdonképpen ezzel kezdődik az a folyamat, ami a kilencvenes évek egész eddig eltelt időszakában a monetáris uniót szinte kizárólagosan politikai kérdéssé tette.

Már az 1991-ben lezajlott EU-csúcson világossá vált, hogy német részről a maastrichti csomagterv abban a formában, ahogy elkészült, nem elfogadható, mert nincsenek benne olyan szabályok, amelyek a fiskális politika oldaláról is garantálnák a közös pénz stabilitását. Német javaslatra került be melléklet formájában az azóta elhíresült konvergenciakritériumok követelményrendszere. A konvergenciakritériumok teljesítése mint az EMU-ban való részvételhez szükséges gazdasági érettség ugyan benne van a csomagtervben, de már a maastrichti EU-csúcson sajátos értelmezési kiskapuk is beleépültek a dokumentumba. Az úgynevezett *interpretációs* lehetőség arra vonatkozik, hogy a költségvetési hiányra és az államadósságra vonatkozó konvergenciakritériumokat az Európai Tanács akkor is teljesítettnek tekintheti, ha a kívánt mértékeket az adott ország ugyan nem teljesítette, de tendenciájában közeledett hozzá, és mértékében meg is közelítette a konvergenciakritériumokban rögzített úgynevezett referenciaértékeket.

Ez az értelmezésbeli kiskapu az elmúlt időszak egészében állandó problémákat okozott: a tagországok túlnyomó többsége mindmáig nem tudta teljesíteni az államadósságra vonatkozó referenciaértéket, és a tagországok többségének a költségvetésre vonatkozó konvergenciakritériumot is csak az időszak végére sikerült a teljesítenie. Ezért a maastrichti csomagtervben rögzített interpretációs lehetőség nélkül 1999-ben szigorúan véve nem is jöhetne létre az EMU.

A német szakmai közvéleményt az időszak egészében elsősorban éppen ezek a fiskális politikai feltételek nyugtalanították, mert az évtized egészében a gazdasági egyensúlyi feltételek – különösen tartósan – ezen a területen szinte egyetlen tagországban sem alakulnak ki. Főleg akkor nem, ha az EMU létrejötte után nem lehet bízni valamennyi EU-tagország tartós egyensúlyában.

Német részről ezért egészen 1997 őszéig valamennyi politikus úgy nyilatkozott, hogy a fiskális politikai konvergenciakritériumokat szigorúan és pontosan be kell tartani, csak

ez jogosít fel bárkit az EMU-ba való belépésre. A probléma azonban kezdettől fogva az volt, hogy maga Németország sem büszkélkedhetett a konvergenciakritériumoknak megfelelő költségvetési egyenleggel és államadóssággal, ha egy középtávú időszakot veszünk figyelembe a kilencvenes évtizedben. Tehát a német politikusok olyan követelmény szigorú értelmezését hangsúlyozták a többi EU-tagország politikusai számára, amit a német kormány sem tudott tartósan biztosítani. Ez a helyzet mindenképpen hozzájárulhatott ahhoz, hogy pillanatnyi fiskális politikai helyzetétől függetlenül négy EU-tagország kivételével valamennyi ország az EU-ban presztízskérdéssé tehette, hogy benne legyen az EMU alapítói között.

Így a német EU-politika a monetáris unió kapcsán furcsa csapdahelyzetbe került. A pénzstabilitás biztosítása érdekében megfogalmazott fiskális politikai követelmények – pontosabban mondva azok értelmezése – miatt szinte kisebb-nagyobb politikai konfliktusok egész sora keletkezett a szomszédos EU-tagországokkal. Ez a feszültség leglátványosabban Olaszországban robbant ki.

A már említett interpretációs lehetőség kikényszerítése mellett Franciaország főleg a független jegybankkal kapcsolatban igyekezett hatalmi pozícióra szert tenni. Ez a törekvés gyakori és éles vitákat váltott ki a két ország pénzügyekkel foglalkozó politikai vezetői között. Azt azonban, hogy az Európai Monetáris Intézet (EMI) 1994. január 1-jével Frankfurtban jöjjön létre, az adott konkrét történelmi körülmények között francia részről sem kérdőjelezték meg. Pedig ez azt is jelentette, hogy a majdani közös jegybank is Frankfurtban fog működni, ami a német szövetségi jegybank székhelye is. A szokatlan engedékenység feltehetően annak köszönhető, hogy a maastrichti csomagterv ratifikálása a tagországok közül legkésőbb Németországban történt meg, és talán itt voltak a legélesebb szakmai kifogások is a csomagtervvel kapcsolatban.

Ettől kezdve azonban a franciák nemigen akarták átvenni változatlan formában a német hagyományoknak megfelelő jegybanki függetlenségre vonatkozó részt. A jegybanki függetlenség pedig a maastrichti csomagterv sarkalatos része. Elméletileg az EU-ban senki sem kérdőjelezi meg, hogy éppen ez az intézményi elem az, ami a pénz stabilitását tartósan biztosíthatja. A franciák számára azonban ez az elméleti evidencia egyben azt is jelenti, hogy a közös pénz kapcsán akár hasonló német dominancia érvényesülhet a monetáris politikában az EMU-n belül, mint ami az egységes belső piac létrejötte után kialakult a német szövetségi jegybank tevékenysége nyomán. Ezért francia részről kétféle törekvés fogalmazódott meg az elmúlt időszakban.

1. A független közös jegybank létrejöttével párhuzamosan jöjjön létre egy úgynevezett stabilitási tanács a tagországok pénzügyi kormányzatának képviselőiből. Bizonyos határok között ez az intézmény lenne hívatott kontrollálni a közös jegybank tevékenységét. A németek számára egy ilyen tanács egyet jelentene a jegybank függetlenségének feladásával. A jegybank függetlenségét ugyanis éppen a pénzügyi kormányzattal szemben kell nemzeti szinten is garantálni. Tehát nemzetközi szinten sem képzelhető el az ellenkezője. Ez a francia felvetés a többi tagország részéről sem talált különösebb támogatásra. Így azután lekerült a napirendről. Ez azonban egyáltalán nem jelenti azt, hogy a későbbiekben valamikor ismételten ne merülhetne fel.

2. A közös jegybank első elnöke francia pénzügyi szakember legyen. A május elején tartott rendkívüli EU-csúcson ez a kérdés vált a legélesebb vitatémává. Tartalmilag az igazán fontos kérdés az volt, hogy hány taggal induljon a monetáris unió. Ebben már konszenzus volt, így sem az Európai Parlamentben, sem az Európai Tanácsban erről a kérdésről érdemi vita nem alakult ki. Ezzel szemben a közös jegybank első elnökének személyéről 11 órán át vitatkoztak. Végül elfogadták Wim Duisenberg személyében a közös jegybank első elnökét (Duisenberg azonban az Európai Tanács tagjai előtt korára való hivatkozással bejelentette, hogy 2002-ben az euroérmék bevezetése után lemond, és

átadja helyét egy francia bankárnak, ezt írásban nem lehetett rögzíteni, mert ez ellentétes lett volna a maastrichti szerződés vonatkozó határozatával).

A német szakemberek és vezető politikusok számára a pénzstabilitás legfőbb intézményes biztosítéka közé tartozik a jegybank tényleges függetlensége. 1991 és 1997 között a maastrichti csomagterv megvalósítása során valamennyi EU-tagországban törekedtek a jegybank jogi és működésbeli függetlenségének megteremtésére. Az Európai Monetáris Intézet (EMI) pedig megalakulásától, 1994-től kezdődően éves jelentéseiben külön kitért arra, hogy hol is tart ez a folyamat. Általában úgy tekintik, hogy a francia jegybank rövid múltra tekinthet vissza a független működés létrejöttének szempontjából. Ezért alakult ki szinte egyhangú ellenállás a francia elnök azon törekvésével szemben, hogy a közös jegybank első elnöke francia bankszakember legyen.

A kérdés csak az, hogy 14 EU-tagország vezető politikusainak egybehangzó véleményével szemben miért is ragaszkodott körömszakadtáig a francia elnök a saját jelöltjéhez. Ezt a magatartást nem lehet másként megérteni csak úgy, ha figyelembe vesszük, hogy a kilencvenes évek eddig eltelt időszakában éppen a monetáris unió kérdésében ütköztek és formálódtak a megváltozott körülményeknek megfelelően a francia–német kapcsolatok. Feltételezhető, hogy a francia Európa-politika egyik sarkalatos pontja volt a pénzügyi unióval kapcsolatban, hogy az EU-n belül a monetáris politika ne a Bundesbanktól függjön, és ne német mintára szupranacionalizálódjon. A német gazdaságpolitikának az egyik legmarkánsabb sajátossága pedig éppen a független jegybankra épülő, semmilyen eszközzel sem befolyásolható monetáris politika volt. Az EU legtöbb tagországának politikusai számára így a csupán a jegybanktól függő monetáris politika tulajdonképpen egyet jelentett a német modell átvételével. Németország ugyanakkor abban az igen kényes belpolitikai helyzetben volt, hogy állampolgárai számára minden eszközt meg kellett ragadni ahhoz, hogy hitelessé tegye az ígéretet, miszerint az euro ugyanolyan stabil pénz lesz, mint amilyen a márka volt.

Teljesen függetlenül attól, hogy a francia jegybank a kilencvenes években valóban egyre függetlenebbé vált, a francia politikai vezetés számára mindvégig presztízskérdés volt az, hogy „a német modellt" mennyire sikerült alapvonásaiban megváltoztatni. A már említett interpretációs játéktér beépítése a konvergenciakritériumokba vagy a német pénzügyminiszter Theo Waigel nevével fémjelzett *növekedési és stabilitási paktum* tartalmának „felvizezése" egyaránt visel magán ilyen presztízspolitikai jegyeket.

Az, hogy a francia politikának állandó kihívást jelent a kilencvenes években minden területen növekvő német befolyás ellensúlyozása az EU továbbfejlesztésében, nem jelent senki számára meglepetést. Az viszont feltehetően mindenki számára meglepetés, hogy egy – az euro stabilitása szempontjából is fontos –, a világ szeme előtt zajló, ünnepélyes EU-csúcson a francia politika személyi kérdésben ilyen vitát robbantson ki. Az eseménynek mindenképpen lehet olyan következménye, ami a monetáris unió konkrét kérdéseiben példaértékűvé válik. Így a továbbiakban is éles és nehezen megoldható vitákra lehet majd számítani a francia és a német Európa-politikát alakító vezetők között.

Külön figyelmet érdemel ebből a szempontból az, hogy mennyire nehezen sikerült megegyezni a stabilitási paktumról. Az ír EU-elnökség alatt, 1996-ban terjesztette elő a német pénzügyminiszter a stabilitási paktum fő elveit. Az eredeti német javaslat szerint, ha egy tagország költségvetési deficitje egy adott évben az EMU bevezetése után meghaladja a 3 százalékos referenciaértéket, akkor ez automatikusan szankcionálható. Ezt az automatizmust egy féléves vita után 1997 júniusában az amszterdami EU-csúcson elfogadott dokumentumban megszüntették. Több más kérdésben is felpuhult a stabilitási paktum, de a leglényegesebb probléma éppen abból fakad, hogy különböző EU-fórumokon hosszas mérlegelési lehetőség keletkezett a jóváhagyott dokumentumban annak megítélésére, hogy kell-e büntetni a deficithatár túllépését az éppen adott esetben.

Németországban egészen 1997 őszéig minden hivatalos állásfoglalásban, nyilatkozat-

ban kivétel nélkül valamennyi vezető politikus hangsúlyozta, hogy csak olyan EU-tagország kerülhet induló tagként az EMU-ba, amelyik pontosan teljesíti a konvergenciakritériumokat. A szigorú teljesítés megkérdőjelezhetetlen feltételnek látszott. 1997 őszén ezt a német politika feladta.[2] Többen nyilatkoztak arról, hogy „a konvergenciakritériumokat sokkal inkább mint pszichológiát és nem mint matematikát" kell figyelembe vinni. Ezzel tulajdonképpen a német politika lehetővé tette, hogy a monetáris unió indulásakor olyan országok is bekerüljenek ebbe a körbe, amelyek esetében az ugyancsak német részről folyamatosan hangsúlyozott, úgynevezett stabilitási kultúra hiányzik. Igen nagy probléma, hogy a belga és az olasz államadósság kétszerese a referenciaértéknek. A konvergenciakritériumok felpuhítása egyben azt is jelentette, hogy állandóan és folyamatosan napirendre került a fiskális politikák ellenőrizhetőségének és harmonizálásának kérdése.

A kilencvenes évek folyamán a német fél több területen többfajta lépést tett, hogy az euro stabilitását minden eszközzel garantálni lehessen a pénzügyi unió konkrét megformálásakor. A döntő kérdést a jegybank függetlensége mellett végül is mindvégig a költségvetési politikák harmonizációja és ellenőrizhetősége jelentette. Az ezen a téren megmutatkozó problémák vezették el a CDU parlamenti frakciójának egyik vezetőjét oda, hogy 1994-ben közrebocsásson egy nevével fémjelzett írást, az úgynevezett Schäuble-papírt.[3] Ebben az írásban a szerző nyomatékosan utal arra, hogy az EU jövőbeli megerősítése érdekében a monetáris unió létrehozatalakor egy erős, összehangolt magnak kell létrejönnie a közösségen belül. Ennek kapcsán hangsúlyozza azt is, hogy a „mag magja a francia–német együttműködés".

Ez az írás végül is olyan botrányos pályát futott be, ami megakadályozta, hogy német vagy más, az EU-ban politikaformáló erők részéről komolyan vegyék a benne foglalt gondolatokat. Ekkor kezdett Olaszország politikai vezetése offenzív módon küzdeni azért, hogy az EMU alapítói közül ne lehessen kihagyni. Tekintettel arra, hogy a Schäuble-papír megnevezte az alapítók körét, érthető az olasz felháborodás. Végül a német politika nem fogadhatta el ezt a nyílt politizálási módot, hiszen az újraegyesítés után az ország EU-partnerei éppen a német vezető szerep megerősödésétől féltek.

Pedig maga a problémafelvetés jogos volt. Tehát az euro stabilitása függ a harmonizáltság fokától az alapító tagországok között, és attól is, hogy milyen hiteles stabilitási kultúrával rendelkeznek az EMU-ba első körben bekerülő országok. Mivel ezeket a kérdéseket igazán nyílt légkörben nem lehetett felvetni, meglehetősen furcsa helyzet alakult ki. Az optimális valutaövezetre vonatkozó elméleti tanítások alapján elég sok kritika érte a monetáris unió megformálását. Ez is hozzájárult ahhoz, hogy számos német pénzügyi szakemberben olyan vélemény erősödött meg, miszerint amit nem sikerül harmonizálni az EMU bevezetése előtt, azt majd kikényszeríti maga a monetáris unió. Hiszen ha bevezetik a közös pénzt, és létrejön a közös jegybank, akkor többé nincs visszaút. Abban pedig minden tagország szakmai és politikai vezetői egyetértettek, hogy az eurónak a dollárral szemben is versenyképessé kell válnia. A változás különösen akkor szembeötlő, ha figyelembe vesszük, hogy a nyolcvanas évek végén a német szakemberek többsége még úgy vélte, hogy a politikai unió létrejöttének meg kell előznie a pénzügyi unió létrehozatalát.

Így vált elfogadhatóvá, hogy 1998-ban csak egyetlen év, az 1997-es teljesítményei alapján határozták meg az EU alapító tagjainak körét. A 11 taggal induló pénzügyi uniót az tette lehetővé, hogy a tagországok kormányaiban volt annyi elszántság és erő, hogy ténylegesen megkezdjék a költségvetések konszolidálását. Ez a kezdet az alapja annak,

[2] *Lamers*: Defizitkriterium ist nicht dauerhaft einzuhalten. Frankfurter Allgemeine Zeitung, 1997. szeptember 22.

[3] CDU/CSU Fraktion des Deutschen Bundestages: Überlegungen zur europäischen Politik. 1994. szeptember 1.

hogy Görögország kivételével minden olyan EU-tagország megkapta a belépési lehetőséget az induló EMU-ba, amelyik alapító taggá akart válni.

Az, hogy egyetlen év teljesítménye alapján alapító taggá válhattak ezek az országok, joggal kelti azt az érzést, hogy a harmonizációs problémák egy részét időlegesen a szőnyeg alá söpörték. A kérdés tulajdonképpen az, hogy miért volt ennyire fontos a maastrichti szerződésben rögzített utolsó bevezetési időpont betartása. Miért nem lehetett a kilencvenes évek gazdasági fejlődésének mély elemzését elvégezni a monetáris unióra vonatkozó határozat megszületése előtt? Ezt a kérdést csak a német újraegyesítés történelmi dokumentumainak megfelelő alaposságú vizsgálata után lehet egyértelműen megválaszolni.

Feltehetően a most említett kompromisszumok fosztották meg a vezető politikusokat több tagországban attól, hogy állampolgáraik számára hitelesen képviselhessék az EMU-val kapcsolatos politikai döntéseiket. Németországban az időszak egészében 70 százalék körül volt a lakosságnak az a része, amelyik ellenezte a közös pénz 1999-es bevezetését. A legújabb közvélemény-kutatási eredmények alapján jól látszik, hogy az EMU-val kapcsolatban az azt ellenző német polgár három dologtól fél. Ezek a következők: megnő a munkanélküliség, a megtakarított pénz értékét veszti, drágul a mindennapi élet.[4]

A német politikusok és bankszakemberek folyamatosan hangsúlyozzák, hogy 1999. január 1-jével semmiféle forradalmi változásról nincs szó, az euro bevezetése egyszerű átszámítás csupán. Ez azonban senkit sem nyugtat meg, mert olyan folyamat kezdődik el ezzel az átszámítással, ami fokozatosan ugyan, de visszafordíthatatlanul elvezet a nemzeti valuták megszűnéséhez. Elsősorban az erős nemzeti valutával rendelkező országok állampolgárai érzik úgy, hogy számukra előnytelen az euro bevezetése.

1997-ben elsősorban a német állampolgár szkepticizmusának csökkentése érdekében napvilágot látott a második Schäuble-papír.[5] Ebben az amúgy nagy politikai népszerűségnek örvendő szerző elsősorban a német állampolgárhoz fordult. Számára akarta megmagyarázni, hogy az EMU megvalósítása érdekében eddig megtett út több szempontból is sikertörténet. Elsősorban azért, mert a legtöbb EU-tagországban szigorú antiinflációs pénzpolitikát folytatnak, és a költségvetések konszolidálása is halad előre. Akár az infláció mértéke, akár a költségvetési deficit nagysága szempontjából vannak az EU-ban Németországnál is sikeresebb országok. A másik sajátság, amire hangsúlyozottan utal az anyag, az pedig az, hogy végeredményben a monetáris és fiskális politika sikeressége a többi EU-tagországban a német modell átvételével függ össze. Tehát az EU-tagországok pénzügyileg harmonizálódtak, mégpedig a német minta alapján. Ezért semmi ok sincs arra, hogy a monetáris unió bevezetését elhalasszák.

Ebben az írásban kisebb hangsúllyal ugyan, de a szerző kitér az euro világpénzfunkciójára is. Először is biztosítja az állampolgárokat arról, hogy az Európai Unió külső kereskedelme kb. az összforgalom 10 százaléka körül mozog, ami megfelel az Egyesült Államok hasonló mutatójának. Így induláskor az euro egy 370 milliós lakosságú belső piacra támaszkodhat, a külső spekuláció lehetősége meglehetősen kicsi. Ezért az indulás feltételei igen jók. Hiszen a pénzstabilitás a belső viszonyoktól függ, ott pedig a kilencvenes évtizedben létrejöttek a szigorú pénzpolitika feltételei. Ennek az érvelésnek nem volt átütő hatása. Hiszen 1998 elején legalább két esemény mutatta, hogy a pénzstabilitásra vonatkozó feltétel teljesülését a német szakmai közvélemény nagyon másképp látja, mint a politikusok. 1998 első hónapjaiban két figyelemre méltó tiltakozás fogalmazódott meg a német egyetemi szakértők köreiből kiindulva. Először is öt professzor 1998 januárjában egy, az alkotmánybírósághoz eljuttatott írásban annak megvizsgálását kérte, hogy - egyre jobban látva a rizikó-

[4] Die Zustimmung zur Euro wächst. Frankfurter Allgemeine Zeitung, 1998. április 23.

[5] CDU/CSU Fraktion im Deutschen Bundestag. *Schäuble, G.–Seiters, L.:* Die Europäische Währungsunion-Deutschlands. Interesse und Verantwortung. 1997. szeptember 16.

faktorokat - ellenkezik-e a német alkotmánnyal az euro bevezetése. Az alkotmánybíróság azzal az érvvel utasította el az euro ellen felhozott vádakat, hogy a pénzstabilitás nem az ő, hanem a kormány, a parlament feladata.[6] A másik törekvés a bevezetés időbeli eltolására az volt, amikor 155 professzor aláírásával nyílt levél került napvilágra, amelyben a szerzők röviden és világosan összefoglalják, hogy miért nem értek meg a feltételek az euro 1999. január 1-jei bevezetésére. A bevezetőben leszögezték, hogy támogatják a maastrichti csomagtervben megfogalmazott célok megvalósítását. Nem tartják azonban megfelelőnek - ezért a bevezetés elhalasztását kérik - a tagországok költségvetés-konszolidálási, munkanélküliségi és szerkezetátalakulási helyzetét. Ezek a problémák veszélyeztetik a fiskális politikai harmonizációt, és gyengítik az eurót. A tagországok egészében 1991 óta az adósság nem csökkent, hanem 1997-re még 15 százalékkal nőtt.[7]

Mindennek ellenére áprilisban a német parlament alsó és felső háza nagy többséggel fogadta el az 1999. január 1-jei indulást és az ebből adódó feltételek között a német részvételt. Úgy tűnik, sem a kormánypártok körében, sem az ellenzéki politikai vezetők körében nincs markáns ellenállás a monetáris unió megvalósításával kapcsolatban.

A legutóbbi brüsszeli EU-csúcson hozott döntéssel visszafordíthatatlanná vált a közös valuta bevezetése. Így egy olyan évtized végére érünk Európában, ami a közösség szempontjából igen nevezetes eseményekkel kezdődött és vélhetőleg zárul. 1989-ben egyesült Németország, és az évtized végére a németek lemondanak félévszázados erős nemzeti valutájukról, a márkáról. Ez a két adat jól példázza, hogy a kilencvenes évtized integrációs folyamatai elválaszthatatlanok Németország átalakuló szerepének ellentmondásoktól sem mentes érvényre jutásától. Ezért nem véletlen, hogy éppen 1998-ban jelent meg néhány olyan írás Németországban, ami dokumentumokra hivatkozva köti össze elválaszthatatlanul a német újraegyesítést és a monetáris uniót.[8] Nem kevesebb derül ki ezekből a dokumentumokból, mint az, hogy az akkori francia elnök, Mitterrand a németek EMU-ba történő beleegyezése fejében volt hajlandó elfogadni francia részről a német újraegyesítést. A monetáris unióval kapcsolatban német részről a fő problémát az jelentette, hogy az integráció más területeinek fejlődését elkerülhetetlen feltételnek tekintették az EMU létrehozatalához. Ilyen feltétel volt például kezdetben a politikai unió, az intézményi és döntéshozatali rendszer reformja és ezen belül a szubszidiaritás elvének gyakorlati érvényre juttatása is. Ezek a törekvések nem váltak átgondolt integrációmélyítési csomaggá, a monetáris unió bevezetését célzó előkészítési munkálatokra az önmagában elég nehezen érthető sietség mindvégig jellemző volt. Ha feltételezzük, hogy a konvergenciakritériumok szigorú teljesítése, a bevezetés időpontja és a résztvevők körének maximálása között feloldhatatlan az ellentmondás, és így valamelyik cél megvalósítása csak valamelyik másik rovására teljesíthető, akkor jól látszik, hogy ezt a konfliktust a bevezetés időpontjának szigorú betartása javára döntötték el.

A konvergenciakritériumok teljesítése és az EMU-tagországok gazdasági helyzetének néhány főbb jellemzője

Érdemes röviden áttekinteni, hogy a 15 EU-tagország mennyire tudott eleget tenni a monetáris unióra való felkészülés második szakaszában a konvergenciakritériumokban meghatározott szigorú monetáris és fiskális politikai feltételeknek *(1. táblázat)*.

Az adatok néhány markáns tendenciára felhívják a figyelmet. Ezek a következők:

[6] Frankfurter Allgemeine Zeitung, 1998 április 3.
[7] Der Euro kommt zu früh. Frankfurter Allgemeine Zeitung, 1998. február 10.
[8] Dokumente zur Deutschlandpolitik. 1998 R. Oldenburg Verlag, München.

1. táblázat

Az infláció, a költségvetési deficit és az államadósság alakulása a 15 EU-tagországban 1995–1998 között
(százalék)

Ország	Inflációs ráta				Költségvetési egyenleg a GDP százalékában				Államadósság a GDP százalékában			
	1995	1996	1997	1998	1995	1996	1997	1998	1995	1996	1997	1998
Németország	1,8	1,2	1,6	1,7	-3,5	-3,5	-3,0	-3,0	58,0	60,4	62,0	62,5
Franciaország	1,8	2,0	1,2	1,3	-5,0	-4,2	-3,1	-3,0	51,5	55,7	57,5	58,0
Olaszország	5,3	4,0	1,8	2,0	-7,3	-6,7	-3,0	-2,8	125,0	123,8	122,6	121,5
Nagy-Britannia	2,8	2,5	1,8	2,1	-6,0	-4,9	-2,0	-0,5	54,2	54,4	52,7	50,2
Spanyolország	4,7	3,6	1,9	2,2	-5,8	-4,4	-2,8	-2,7	65,0	69,3	68,2	67,9
Hollandia	1,9	1,5	2,0	2,2	-3,7	-2,3	-1,6	-1,5	78,9	76,6	72,4	70,2
Belgium	1,5	1,8	1,5	1,5	-4,1	-3,2	-2,4	-2,0	133,8	126,9	123,6	120,7
Svédország	2,9	0,8	1,9	2,2	-8,1	-3,6	-1,4	0,0	78,7	77,7	75,9	72,3
Ausztria	2,2	1,8	1,2	1,5	-6,2	-4,0	-2,9	-2,8	69,5	69,5	66,1	65,3
Dánia	2,1	1,9	2,0	2,3	-1,7	-1,6	-0,5	1,2	72,1	66,7	63,5	59,6
Finnország	1,0	1,0	1,2	1,9	-5,6	-2,6	-1,5	-0,3	59,6	58,7	58,6	56,5
Portugália	4,1	2,8	1,9	2,2	-5,2	-3,2	-2,8	-2,7	70,3	65,6	63,2	62,5
Görögország	9,3	7,9	5,5	6,0	-9,2	-7,4	-5,2	-4,6	111,5	111,9	108,7	105,5
Írország	2,5	1,7	1,1	3,0	-2,4	-1,1	0,4	0,3	84,6	73,0	67,0	64,0
Luxemburg	1,9	1,2	1,4	1,8	0,4	2,6	1,6	1,0	6,3	6,6	6,7	6,9
Referenciaérték	2,9	2,5	2,7	2,9	-3,0	-3,0	-3,0	-3,0	60,0	60,0	60,0	60,0

Forrás: *EWU-Monitor*, 1996. augusztus 6. és 1998. március 17. Deutsche Bank Research.

– a monetáris unió bevezetését megelőző három évben az inflációs ráta referenciaértéke folyamatosan 3 százalék alatt volt, és a 11 alapító tagország közül háromban (Olaszországban, Spanyolországban, Portugáliában) maximum két éven át haladta meg az infláció évi változása a referenciaértéket. A második két évben mind a 11 ország teljesítette a referenciaértéknek megfelelő inflációs szintet. Így leszögezhető, hogy a kilencvenes évek második felében egy, a második világháború után legalacsonyabb inflációjú évtized tanúi lehetünk az EU-régióban;

– a költségvetési hiány mértéke mind a 11 országban csökken az időszakban, és 1997-re tulajdonképpen a 11 ország elérte a kívánt 3 százalékot meg nem haladó éves deficitszintet. Meg kell jegyezni, hogy a 11 ország közül 1995-ben csak kettő teljesítette a referenciaértéket, és 1996-ban is csak négy ország teljesítette. A költségvetési deficit szempontjából tehát 1997-re olyan radikális változás következett be, amit a korábbi trend nem alapozott meg;

– az államadósságra vonatkozó referenciaérték elérése sikerült az EMU-ba bekerülő 11 országnak a legkevésbé. 1997-ben a 11 leendő EMU-tag közül csak három teljesítette a 60 százalékos adóssághatárt.

Az euro értékállandósága szempontjából alapvető jelentősége van annak, hogy a kilencvenes évek második felében megszilárdult alacsony inflációs trend mennyire folytatható. Feltételezhető, hogy az elmúlt négy-öt év inflációs szintje az EU-tagországokban döntő módon két tényező által volt meghatározható. Az egyik az, hogy az 1991–1993 közti gazdasági recesszió elmúltával a tagországokban a belső kereslet – sem a lakossági fogyasztás, sem a beruházások területén – nem bővült. Ez éppenúgy összefügg a cégek üzletpolitikájával, mint a közösségen belüli folyamatosan magas munkanélküliséggel és természetesen az időszak második felében részben megvalósuló konszolidációs programokkal is. A vezető fejlett EU-tagországokban (elsősorban Németországban és Franciaországban) a cégek számára a fejlődés egyetlen lehetősége az export növelése volt. Ehhez viszont versenyképessé kellett válniuk. Versenyképességük legfontosabb hiányossága a magas termelési költségekben mutatkozott meg. A magas költségek kialakulásában nagy szerepe volt a relatíve magas adószintnek is. A cégek ez utóbbin úgy igyekeztek segíteni, hogy belső racionalizálással jelentős élőmunka-megtakarítást értek el, s így nemcsak a bérjellegű élőmunkaköltségek csökkentek viszonylagosan, hanem ezzel a kieső bérek után fizetendő adóktól is megszabadultak a cégek. Feltételezhető, hogy az infláció mértékének ez a folyamat volt a fő meghatározója. Az sem zárható ki, hogy a cégek javára megváltozó tisztajövedelem-elosztási arány egyáltalán azért volt elviselhető, mert a munkavállalói terhek elviselése alacsony infláció mellett könnyebb. Persze ugyanennek a folyamatnak egy másik oldala az, hogy a tagországok jelentős részében a költségvetési stabilitás eléréséhez szűkíteni kell a korábban kiépített jóléti hálót. Rövid távon számos tagországban még az is megfigyelhető volt, hogy e nehéz feladat mérséklése érdekében egy-egy országban adóemelésre is sor került. Összességében azonban a cégek kerültek ki sikeresen az állam és a munkavállalói rétegek tiszta jövedelemért folytatott küzdelméből. Ez pedig Európa gazdasági versenyképességének javulását eredményezheti a továbbiakban is.

A monetáris unióval kapcsolatos gazdasági prognózisok többsége egyetért abban, hogy az EMU-tagországok nyolcvanas években elért GDP növekedési szintje, ami 2,5 százalék volt, biztosítható lesz az EMU-régióban is. Bár a kilencvenes évek utolsó harmadában a tagországjelöltek eltérő gazdasági növekedési ütemet mutattak, és ez jellemző volt a nyolcvanas években is. A kisebb gazdaságok – mint Írország, Finnország vagy Portugália – GDP-je az átlagosnál gyorsabban növekedett, a nagyobb tagországok – Németországban, és Franciaországban – átlag alatti növekedés volt megfigyelhető és ez a tendencia jellemezte Belgiumot és Hollandiát is. A kieli Világgazdasági Intézet prognózisa szerint a 11 EU-tagországban 1997-ben a GDP 2,4 százalékos, 1998-ban 2,7 százalékos növekedése várható és ebben a növekedésgyorsulásban az is benne lesz, hogy a belföldi lakossági kereslet

míg 1997-ben csak 1,4 százalékkal bővült, 1998-ban 2,4 százalékkal fog nőni. Ennek eredményeként a fogyasztói árak emelkedése számottevően nem változik majd, miközben a munkanélküliségi ráta 12,3 százalékról 11,3 százalékra fog mérséklődni. Tehát 1998 jó gazdasági előfeltételekkel biztosítani fogja a zökkenőmentes áttérést 1999-ben az euróra.

Összességében a konvergenciakritériumok alakulása kapcsán megállapítható, hogy az euro esélyei az infláció és a folyó költségvetési deficit szempontjából nem tekinthetők különösebben kedvezőtlennek. Főleg akkor nem, ha a szigorú költségvetési politika a továbbiakban is fenntartható lesz. Az igazi rizikót éppen a fenntarthatóság kérdése jelenti. Ha figyelembe vesszük, hogy a 10 százalék feletti munkanélküliség folyamatosan és egyre élesebben politikai feszültségeket is kelt, akkor felmerül, hogy a szigorú költségvetési politikát legalább időlegesen megpróbálják-e felváltani egy-egy tagországban keynesiánus gazdaságpolitikai eszközökkel. A Waigel-féle növekedési és stabilitási paktum nemigen tudja majd megakadályozni ilyen tendenciák kibontakozását, ha a négyévenkénti választási ciklus végén valamelyik kormány megpróbálkozik ilyen eszközök alkalmazásával. Érdemes áttekinteni, hogy az EMU-kör létrehozói mekkora problémával néznek szembe, ha a munkanélküliséget akarják csökkenteni (*2. táblázat*).

2. táblázat
A munkanélküliség alakulása az EU-tagországaiban 1991–1997 között
(százalék)

Ország	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Belgium	6,6	7,3	8,9	10,0	9,9	9,9	9,9
Dánia	8,4	9,2	10,1	8,2	7,1	6,2	6,0
Németország*	5,6	6,6	7,9	8,4	8,2	9,0	9,1
Görögország	7,0	7,9	8,6	8,9	9,1	9,1	9,0
Spanyolország	16,4	18,5	22,8	24,1	22,9	22,0	21,5
Franciaország	9,5	10,4	11,7	12,3	11,5	12,3	12,4
Írország	14,8	15,4	15,6	14,3	12,4	12,5	12,0
Olaszország	8,8	9,0	10,3	11,4	11,9	12,1	12,3
Luxemburg	1,7	2,1	2,7	3,2	2,9	3,1	3,0
Hollandia	5,8	5,6	6,6	7,2	7,3	6,8	6,3
Ausztria	3,5	3,6	4,1	3,8	3,8	4,1	4,3
Portugália	4,0	4,2	5,7	7,0	7,3	7,3	7,1
Finnország	7,6	13,1	17,9	18,4	17,2	16,0	14,9
Svédország	3,3	5,8	9,5	9,8	9,2	9,8	9,4
Nagy-Britannia	8,8	10,1	10,4	9,6	8,8	8,3	7,8
EU–15	8,3	9,4	10,9	11,3	10,9	10,9	10,8
Egyesült Államok	6,7	7,4	6,8	6,1	5,6	5,4	5,2

*1994-ig csak Nyugat-Németországra vonatkozik az adat.
Forrás: European Economy Annual Economic Report for 1997.

A kilencvenes évtizedben az EU-átlagában is és a tagországok túlnyomó többségében is nőtt a munkanélküliek aránya, és számos tagországban kétszámjegyűvé vált a mérték. Feltételezhető, hogy a konszolidációs programoknak makroszinten, a vállalati racionalizálási tevékenységnek pedig mikroszinten a hatása: a munkanélküliség növekedése, illetve magas szinten való állandósulása. Több jel mutat arra, hogy ezt a problémát a politikusok a továbbiakban nem hagyhatják figyelmen kívül a gazdaságpolitika megformálásakor. Franciaországban Lionel Jospin szocialista politikus választási győzelme éppen úgy erre mutat, mint ahogy az 1998 őszén lezajló német választásokon a jelenlegi népszerűsé-

gi mutatók alapján akár kormányváltozásra is sor kerülhet, és 16 évi szünet után Németországnak Gerhard Schröder személyében ismét szociáldemokrata kancellárja lehet.

Az EMU-ra való felkészülés jegyében Jospinnek győzelmes választási programjából a munkanélküliség csökkentésére vonatkozó ígéreteit egyáltalán nem sikerült megvalósítani. A szigorú költségvetési politika ötvözve a kínálati gazdaságpolitika néhány elemével kötelező erővel érvényesült a francia gazdaságpolitikai irányvonalban is. A kérdés csak az, hogy ez a trend mennyire folytatható. A szociáldemokrata párti német kancellárjelölt is új munkahelyeket ígér választási győzelme esetén. Németországban a szakemberek, a kormányzat és az ellenzéki politikusok nagy része osztja azt a véleményt, hogy a munkanélküliség csökkenése a munkaerőpiac rugalmassá tételének ütemében válhat valósággá. Erre pedig a jó példa az Egyesült Államok által követett gazdaságpolitika, és pozitívabb képet mutatnak a brit munkanélküliségi értékek is, mint a kontinens vezető EU-tagállamaiban kialakult munkanélküliségi szint.

Mindenesetre az a tény, hogy a munkanélküliség kezelésének megoldatlan problémájával vezetik be az EMU-t, a pénzstabilitást illetően a költségvetési politika oldaláról komoly rizikófaktort jelent. Ez a probléma „a politikaformáló" EU-körökben igazi figyelmet eddig nem kapott. Többek között azért sem, mert a hivatalos ideológia szerint a monetáris unió bevezetésével megnő a verseny az egységes belső piacon, nagyobb lesz a növekedés, és ezzel csökken a munkanélküliség. Többen vélik úgy, hogy a verseny tényleg élesebbé válik a belső piacon, a GDP növekedésére ez jó hatással lehet, de a munkanélküliség csökkentésére már korántsem.

A 11, EMU-körbe alapítóként bekerült tagország munkanélküliségi problémája meglehetősen különböző. Az EU-átlagot kétszeresen meghaladó munkanélküliségi szint Spanyolországban tapasztalható. 1994 óta ugyan mintegy 3 százalékkal csökkent a munkanélküliségi ráta, de szintje még így is 20 százalék felett volt 1997-ben. Spanyolország egyértelmű sikersztorival büszkélkedhet a költségvetési deficit és az államadósság szintjét illetően. A bankár képzettségű spanyol miniszterelnök igen sikeresen konszolidálta a költségvetést. Többször utalt is rá, hogy a spanyol jóléti háló kiépítetlensége német vagy francia kollégájához képest megkönnyíti számára ezt a feladatot. A kérdés csupán az, hogy a magas munkanélküliség a továbbiakban jelent-e politikai téren olyan feszültségeket, amelyek a költségvetési politika megváltoztatását kikényszeríthetik.

Olaszország esetében számos kétség merült fel a 100 százalékot tartósan meghaladó államadósság miatt, hiszen nagy országról lévén szó, az EU-összállamadósságon belül az olasz államadósság több mint 50 százalékot tesz ki. Így az olasz költségvetési politika meghatározó befolyással bír az egész EMU-régió makropénzügyi stabilitására. Nem véletlen, hogy a legutóbbi brüsszeli EU-csúcson Waigel német pénzügyminiszter többször hangsúlyozta, a tagországok egy részének és hangsúlyozottan Olaszországnak a költségvetés elsődleges egyenlegét tekintve szuficitet kellene elérnie több éven keresztül. A német pénzügyminiszter arra is utalt, hogy erről Olaszország saját maga számára kötelező programot kellene kidolgoznia. Erről igazi vita nem bontakozott ki, többek között azért sem, mert a kétnapos konferenciát a jegybank első elnökének személye körüli vita uralta. Olaszország esetében igen gyors költségvetési konszolidálást tapasztalhatunk. 1996-ban még a GDP százalékában 6,7 volt a deficit, és 1997-re pontosan teljesíteni tudta az ország a 3 százalékos referenciaértéket. Emögött sok szakértő rövid távú sikert gyanít, ami középtávon nem folytatható. Különösen, ha arra is gondolunk, hogy a költségvetési deficit csökkentése érdekében Prodi olasz miniszterelnök kezdeményezésére az olaszok pótadó befizetését vállalták az EMU-ba való bekerülés érdekében, aminek 60 százalékban történő visszafizetését ígérte a kormány. Ezen problémák tükrében az olasz munkanélküliség kérdése még élesebben merül fel, bár ez körülbelül fele a spanyolnak, és nagyjából megfelel az EU-átlagnak.

Bár már csak teoretikus értelemben lehet szót ejteni róla, de a felsorolt problémák miatt a mediterrán országok közül talán nemcsak Görögországot kellett volna kihagyni az EMU alapítóiból. Német részről minden pénzügyi vezető és szakember folyamatosan hangsúlyozta, hogy az euro értékének megőrzése szempontjából nagyon nagy jelentősége van az EMU-tagországai mindegyikében a stabilitási kultúra meglétének. A mediterrán országokról ennek a kultúrának a megléte nemigen mondható el. Ehhez idő kell. Talán jobb lett volna tehát, ha gazdasági érvekkel, az EU pozitív jövőképének felvázolásával, ezeket az országokat türelemre lehetett volna bírni és így kihagyni az 1999-es startból.

Általában fel szokták vetni, hogy a monetáris unió az egységes belső piac megkoronázása. Az egységes piacon anakronizmus, ha 14 nemzeti valuta működik. Mindazok, akik „az egy piac–egy valuta" elvet vallják, nemigen gondolnak arra, hogy a belső piac végül is mennyire vált 1985 óta a szó szoros értelmében egységessé. Az euro startja előtt többen emlékeztettek arra, hogy az egységes belső piac fehér könyve ugyan célul tűzte a tagországok között az adóharmonizációt, ez azonban nem sikerült. Az euro bevezetése után feltételezhető, hogy telephelyi előnyök–hátrányok kérdése még élesebben merül fel, mint az elmúlt években. Ez akár adócsökkentési versenyt is kiválthat a tagországok között. Ennek elkerülése érdekében törekvések már tapasztalhatók, hogy ami elmaradt az egységes belső piac kapcsán, az most az EMU bevezetésekor történjen meg. Ezzel hozható összefüggésbe az is, hogy az EU közösségi szintű versenypolitikája egyre markánsabbá vált az utóbbi években. Az adóharmonizáció és a támogatások csökkenése egyaránt érinti a költségvetési politikát. Feltételezhető, hogy minél fejletlenebb egy tagország, annál valószínűbb, hogy az adók és a támogatások mértékét tekintve eltérő trendet követ, mint a legfejlettebb tagország. Ezekben a kérdésekben nemcsak a fejlettségi szint okozhat különbségeket, hanem a gazdaságpolitikai tradíció is. Sőt még az is, hogy a munkanélküliség csökkentése első számú politikai és gazdaságpolitikai feladattá válhat. Így arra lehet számítani, hogy nemcsak a monetáris unió létrehozatala okoz számos, a továbbiakban megoldandó feladatot, hanem legalább ennyire komoly feladat a gazdasági unió megvalósítása is. Ebből a szemszögből talán megkockáztatható egy olyan megállapítás, hogy az egységes belső piac „egységessége" még nem akkora, ami vitán felül igazolná a monetáris unió létrehozatalával való megkoronázást.

A gazdaságelmélet oldaláról az adóharmonizációra és a szükséges pénzügyi transzferekre vonatkozóan többen leszögezik, hogy a fejlettségbeli különbségek mindkét területen más különbségeket, illetve feladatokat hoznak majd magukkal. A nettó befizetői pozícióban lévő tagországok – különösen Németország – nemigen mutatkoznak késznek arra, hogy jelentősebb pénzügyi transzfereket bocsássanak fejletlenebb és így nettó felhasználói pozícióban lévő EMU-tagok számára. Itt érdemes utalni arra, hogy 1996-ban Németország nettó befizetése a közös költségvetésbe 10,9 milliárd ECU volt. Ezzel szemben a másik hét nettó befizetői pozícióban lévő tagország együttes nettó hozzájárulása a közös költségvetéshez csak 7,3 milliárd ECU-t tett ki. Így érthető a merev német álláspont a jövendőbeli transzferek kérdéséről.[9]

Általában az angolszász irodalomban összekötik az integrációnak az EMU-val elért fokát és a fejlesztési különbségek pénzügyitranszfer-igényét. Gyakran megemlítik, hogy az EU közös költségvetése a GDP 1,27 százalékát meg nem haladó befizetés mellett lesz elegendő, ha aszimmetrikus sokkhelyzet áll elő, és szükségessé válik a pénzügyi transzfer.

A tagországok egymásközti relatív fejlettségi különbségei az elmúlt tíz év alatt csökkentek. Ez nem mondható el, ha nem tagországi szinten, hanem fejlett és fejletlen régió összehasonlításában nézzük a folyamatot. Míg az országok esetében csökkent a távolság, a régiók esetében nőtt. Mindez egy egységes piacon a legkülönbözőbb kiegyenlítődési,

[9] *Der Spiegel,* 1998.1. sz.

illetve a nem kívánt differenciálódási folyamatokat indíthatja el. A *3. táblázat* a tagországok fejlettségbeli különbségének alakulásáról ad áttekintő képet. Többek között azért is, mert a gazdaságpolitika tagországi szinten fogalmazódott meg.

3. táblázat

Az egy főre jutó GDP százalékos változása az EU15=100 értékhez viszonyítva

Ország	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Belgium	104,1	106,9	112,2	114,6	117,2	112,8	111,4
Németország*	112,8	118,1	125,7	126,8	130,5	125,5	123,4
Spanyolország	71,3	71,5	65,4	62,2	63,0	64,6	64,9
Franciaország	110,5	111,4	115,8	116,0	116,9	114,8	113,2
Írország	69,0	71,2	72,9	76,1	79,4	85,0	89,5
Olaszország	106,4	103,6	92,4	89,5	83,8	91,8	92,5
Luxemburg	147,8	152,5	170,2	175,2	183,6	178,5	175,3
Hollandia	101,1	102,5	109,4	110,5	113,1	109,8	108,6
Ausztria	110,7	113,8	122,1	124,6	128,2	122,8	120,0
Portugália	40,6	46,1	45,4	44,0	45,8	46,4	47,7
Finnország	126,6	101,8	89,0	96,9	108,1	104,9	107,2

*1994-ig csak Nyugat-Németország adatait tartalmazza.

Forrás: European Economy Annual Economic Report for 1997.

Az EMU 11 alapító tagja közül négy olyan ország van, amelyikben az EU15 átlagában az egy főre jutó GDP 100 alatt van. Ez a négy ország a következő: Spanyolország, Írország, Olaszország és Portugália. Különösen figyelemreméltó a portugál adat, amelyik az EU-átlag felét sem éri el. Említést érdemel, hogy a kilencvenes évtizedben mennyire felgyorsult Írország felzárkózása az EU-átlaghoz az egy főre jutó GDP értékét tekintve. Tulajdonképpen 1997-re ebből a szempontból nincs már lényeges különbség Írország és Olaszország között. Az érdekesség kedvéért azt is érdemes külön is említeni, hogy 1997-ben az EU-átlagot legjobban Luxemburg mutatója haladta meg, tehát ez a kis ország volt e mutató alapján a leggazdagabb, nemcsak a 11-ek, hanem a 15-ök között is. Ezért tűnik különös ellentmondásnak, hogy 1996-ban Luxemburg 0,8 milliárd ECU nagyságban a közös költségvetésből nettó felhasználó volt.

Még egy szempontból érdemes áttekinteni az EU-tagországok fejlődési trendjét. A korábbiakban már említettük, hogy a kilencvenes években a növekedés egyetlen tényezoje a külkereskedelem volt. Ha a belső keresletet visszafogó, elsősorban pénzügyi stabilitást célzó gazdaságpolitika tovább folytatódik a tagországokban, akkor ennek a trendnek a folytatásával is számolni lehet. Az euro stabilitásának – különösen az indulás első néhány évében – fontos összetevője, hogy a kereskedelmet a tagországok egymással lebonyolított árucseréje dominálja. Érdemes ezt a folyamatot – az EU belső kereskedelmét és az EU-n kívüli kereskedelmét egymással összevetve – röviden áttekinteni (*4. táblázat*).

A bemutatott 5 évben minden tagországban az első évhez képest megnőtt az EU-n kívüli export súlya a GDP-ben. Ez tulajdonképpen arra utal, hogy az euro elleni spekuláció nem elhanyagolható mértékben érinteni fogja a tagországokat, sőt az sem zárható ki, hogy a hatás különböző lesz. Az EU-n kívüli export aránya a GDP-hez viszonyítva Belgiumban, Hollandiában, Finnországban és Írországban haladja meg a 10 százalékot, és feltehető, hogy az évtized további időszakában lezajlott fejlődés után Németország is ehhez a körhöz tartozik. Két országban – Spanyolországban és Portugáliában – van az EU-n kívüli export GDP-hez viszonyított aránya 5 százalék alatt. Feltételezhető, hogy az euro bevezetése után az árfolyamkockázat megszűnése miatt a tagországok elonyben részesítik az EU-n belüli kereskedelmet az EU-n kívülihez képest. Persze ez attól is függ, hogy hogyan alakul az EMU régióban a belső kereslet.

4. táblázat
Az EU15 egymás közti exportja és EU-n kívüli exportja
(folyó piaci árakon a GDP százalékában)

Ország	1991		1992		1993		1994		1995	
	belső	külső	belső	külső	belső	külső	belső	külső	belső	külső
Belgium-Luxemburg	44,2	12,1	40,9	11,4	40,7	13,0	42,3	13,8	43,9	15,9
Németország*	14,7	8,6	13,8	8,0	11,7	8,2	11,9	8,7	12,3	9,0
Spanyolország	8,3	3,0	8,2	3,0	8,8	4,0	10,6	4,4	11,8	4,5
Franciaország	11,5	6,1	11,3	6,1	10,2	6,2	11,0	6,4	11,6	6,7
Írország	40,4	11,8	41,7	12,4	42,2	17,2	40,4	15,0	43,3	16,6
Olaszország	9,3	5,5	9,0	5,6	9,7	7,3	10,7	8,0	12,8	8,4
Hollandia	34,4	11,5	32,1	11,2	29,3	12,5	30,5	12,6	32,1	13,3
Ausztria	16,9	7,9	16,2	7,6	14,4	7,6	14,7	8,0	16,0	8,5
Portugália	17,4	3,9	16,0	3,8	14,8	3,7	16,3	4,1	17,8	4,5
Finnország	12,2	6,7	14,4	7,6	15,9	11,9	17,2	13,1	18,0	14,2

*1994-ig csak Nyugat-Németország adatait tartalmazza.
Forrás: European Economy Annual Economic Report for 1997.

Érdemes utalni arra, hogy a zárt nagygazdaságnak tekinthető Németországban 1995-re erősen megközelítette az EU-n kívüli export részaránya az EU-n belüli értéket. Itt kell megjegyezni, hogy Németország azon kevés EU-tagország közé tartozik, ahol 1991 és 1995 között a GDP-ben mérve az EU-n belüli kereskedelem részaránya némi hullámzást mutatva csökkent. Ez még egy országra jellemző kisebb mértékben, és ez Belgium (Luxemburggal együtt). Feltehető, hogy a német cégek a raconalizálás sikeres végrehajtásával csökkentették költségoldalról jelentkező versenyhátrányukat. Ezekből az adatokból ugyan közvetlen összefüggések a tőkemozgásra nem vonhatók le, de feltételezhető, hogy a kilencvenes évtizedben felgyorsult Közép-Kelet-Európa felé irányuló német tőkekivitel belejátszik a forgalmi arányok megváltozásába.

Röviden áttekintve az EMU-ba kerülő 11 tagország gazdasági helyzetéről mondottakat két rizikófaktort érdemes ismételten hangsúlyozni. Az egyik abból származik, hogy egyetlen év adatai alapján választották ki a 11 tagot az EMU-ba, és többségüknél egyáltalán nem garantálható a szigorú pénzügypolitika fenntarthatósága legalább középtávon. A másik rizikófaktor abból származik, hogy a követett gazdaságpolitika által is tartóssá váló belgazdasági problémákat a tagországok viszik magukkal az EMU-ba. Ennek kapcsán a magas munkanélküliségre kell utalni.

Végül a kereskedelmi arányok bemutatásával arra is érdemes felhívni a figyelmet, hogy a kilencvenes évtizedben, bár a tagországok áruforgalmát az EU-n belüli kereskedelem jellemezte, de az évtized során megnőtt az EU-n kívüli export jelentősége, méghozzá az egyes országokban különböző mértékben. Ez erősítheti az aszimmetrikus sokk kialakulásának esélyét. Így feltételezhető, hogy az euro dollárhoz viszonyított árfolyamának alakulása, ha egészen rövid távon nem is, de középtávon minden bizonnyal erős hatást fog gyakorolni az EMU régió növekedési esélyeire.

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. június (591–615. o.)

TÓTH ISTVÁN JÁNOS

Vállalkozások tulajdonosi kapcsolatai Magyarországon 1992–1996 között

A tanulmányban a szerző társaságiadó-bevallások és cégek különböző csoportjai körében végzett felvételek adatai alapján vizsgálja a kereszttulajdonlás előfordulását és egyes jellemzőit. A kapott eredmények lehetőséget adnak arra, hogy a vállalkozások közötti tulajdonosi kapcsolatokról és az adott vállalkozások jellemzőiről empirikusan megalapozott állításokat fogalmazzon meg, és ezeket összevesse más vizsgálatokkal. Az eredmények alapján a szerző bírálja a rekombináns tulajdonnak az átalakuló magyar gazdaságra vonatkozó koncepcióját, illetve megkérdőjelezi a posztkommunista menedzserizmus elmélete diffúz és személytelen tulajdonra vonatkozó állításának magyarországi relevanciáját.*

A magyar gazdaság átalakulásának mikroszinten megragadható folyamatában nemcsak a vállalkozások belső szervezetének, piaci orientációjának radikális átalakulását figyelhetjük meg, de új vállalkozások megjelenését és a működő vállalkozások közötti üzleti és tulajdonosi kapcsolatok átszerveződését is. A magyar cégek nagyság szerinti megoszlására vonatkozó statisztikai adatok arról tanúskodnak, hogy a rendszerváltás kezdete óta az iparban tevékenykedő cégek méret szerinti struktúrája is átalakult, és eltűnt az úgynevezett fordított piramis. Ez a folyamat a korábbi állami vállalatokból létrejött, illetve újonnan alakult cégek közötti kapcsolatok kialakulásával járt együtt, amelyekben különleges helyet foglalnak el a cégek közötti *1.* tulajdonosi és *2.* eladó–vevői kapcsolatok. Tanulmányunkban a kapcsolatok első típusát fogjuk vizsgálni.

Először a vállalatközi tulajdonosi kapcsolatok értelmezéséről és megjelenésük hátteréről szólunk, majd a felhasznált adatbázisokat és indikátorokat ismertetjük, és meghatározzuk az elemzés kereteit. A tanulmány harmadik részében a más cégekbe vagy vállalkozásokba való befektetés esélyeit becsüljük a cégek és a vállalkozók egyes csoportjaiban.

* A cikk egy hosszabb tanulmány rövidített és átdolgozott változata. Az eredeti tanulmányt lásd *Lengyel* [1998]. A tanulmány szorosan kapcsolódik ahhoz a kutatáshoz, amelyet a szerző a Közép-európai Egyetem privatizációs programjában folytatott 1995 és 1997 között. Megírását az OTKA (T 013497) és az Budapesti Közgazdaságtudomány Egyetem szociológia és szociálpolitika tanszéke (FKFP 0040/1997) támogatta. Szeretném megköszönni *Bartha Attilának, Lengyel Györgynek, Martin József Péternek, Szántó Zoltánnak* és *Voszka Évának* a tanulmány korábbi változataihoz fűzött értékes észrevételeit. Sokat tanultam a Közép-európai Egyetemen, kollégáimmal *Pál Gabriellával* és *Joel Turkewitzcel* folytatott beszélgetések során. Hálával gondolok néhai *Csontos Lászlóra,* akinek bíztatása is hozzájárult ahhoz, hogy e tanulmány megszülessen.

Tóth István János az MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpontjának tudományos főmunkatársa.

A vállalatközi tulajdonosi kapcsolatok értelmezéséről

A cégek közötti tulajdonosi kapcsolatoknak, illetve ezek egy különös formájának, a *rekombináns tulajdonnak*[1] a magyarországi gazdasági átalakulásban játszott szerepére David Stark úttörő munkái hívták fel a figyelmet (*Stark* [1994*a*]). Stark, valamint mások (*Móra* [1991] és *Voszka* [1997]) kutatási eredményeiből tudjuk, hogy a nagy állami vállalatok átalakulása, illetve privatizációja gyakran összefonódott azzal, hogy tulajdonosi kapcsolatok által összekötött vállalati hálózatok jöttek létre a korábbi - többnyire a hatvanas, hetvenes évek centralizációs hullámainak eredményeként létrehozott - nagy állami cégekből. Az állami vállalatok átalakulása és privatizációja sokszor cégekre bomlással zajlott le; a magántulajdon pedig ezekben az új cégekben jelent meg, s e társaságok tulajdonosi struktúráját az állami és magántulajdon *vegyítése* határozta meg. A tulajdonosi hálózatok kialakulása azonban nem olyan természetű jelenség, amely megállna a volt állami cégek határainál - több jel is arra mutat, hogy a vállalati tulajdonosi kapcsolatok nemcsak a volt állami cégek, hanem az újonnan alakult, magánkézben lévő cégek körében is elterjedtek.[2]

Három gondolatmenet vázolható fel a magyar gazdasági átalakulás közepette megfigyelhető jelenség, a más vállalatba való befektetés értelmezésekor.

Az *első* szerint a vállalati befektetések és az ezek nyomán létrejövő vállalati hálózatok *a gazdasági átalakulást kísérő* - és ennyiben nem hosszú távon érvényesülő - *jelenségek*. A vállatok közötti tulajdonosi kapcsolatok elburjánzása a gazdasági átalakulás mikroszinten megragadható, a privatizációval összefüggő specifikumaként jellemezhető, és nem más, mint a nagy állami vállalatok „szétrobbantásának", feldarabolásának kísérője.[3] Ennek során a korábbi állami vállalat eszközeiből létrehozott cégek részben magántulajdonba, sokszor a volt állami vállalat menedzsmentjének közvetett vagy közvetlen tulajdonába kerülnek, ezzel is megerősítve e menedzserek gazdasági pozícióit.[4] A vállalati befektetések ennek megfelelően egyértelműen az állami kézben lévő vállalatokkal hozhatók összefüggésbe, illetve ott, ahol az állami tulajdon valamilyen szerepet játszik, nagyobb valószínűséggel kell előfordulniuk, mint a többi cégben.

A *gazdasági átalakuláshoz* kapcsolódó magyarázatnak lehet azonban egy *másik* - a privatizációtól független - változata is. E szerint a korábban rendkívül koncentrált, a hatvanas és hetvenes átszervezési és összevonási kampányai (*Schweitzer* [1982] és *Voszka* [1984]) után „fordított piramisként" jellemezhető vállalati struktúra[5] radikális változásának, a hatékonyabb üzemmérethez való visszatérésnek egyik módja a korábban létreho-

[1] A továbbiakban szinonimaként kezeljük a *vállalatközi kereszttulajdonlás* és a *vállalatközi tulajdonosi kapcsolatok* fogalmakat, de ettől megkülönböztetve értelmezzük a *rekombináns tulajdont*. Az utóbbi ugyanis egy speciális kapcsolatra utal és az állami tulajdon és a magántulajdon cégeken és cégcsoportokon keresztül történő egymáshoz kapcsolódását jelenti.

[2] Erre mutat többek között az, hogy a vállalkozói egzisztenciájukat a rendszerváltás óta megalapozó nagyvállalkozók is gyakran hoznak létre vállalati hálózatokat. Erre több példát is láthatunk Juhász Gábor gyűjtésében (*Juhász* [1996]).

[3] *Voszka* [1997] ír részletesen erről az úgynevezett kiemelt vállalatok átalakulása kapcsán. Ezek olyan cégek voltak, melyek problémáit 1968 után a kommunista vezetés gazdasági szerepük vagy politikai fontosságuk révén speciálisan kezelte.

[4] Természetes, hogy tulajdoni részesedés nélkül is erős lehet a menedzser pozíciója, ha gyenge tulajdonosok (például állami cégek, illetve állami intézmények) uralják a céget. Abból azonban, hogy nem tudjuk kimutatni a menedzsment közvetlen meghatározó tulajdonosi szerepét, még nem következik az, hogy a menedzsment nem lehet valódi tulajdonosa az adott cégnek. Ha csak azt kérdezzük egy menedzsertől, hogy „Önnek vagy családtagjainak mekkora részesedése van abban a cégben, amit vezet?", akkor alábecsüljük a menedzserek valódi tulajdonosi szerepét.

[5] Az átszervezési kampányokról és a vállalatok méret szerinti megoszlásának alakulásáról lásd *Voszka* [1984] és *Schweitzer* [1982].

zott vállalatkonglomerátumok szétesése.[6] Ez a folyamat pedig – az állami vállalatok menedzsmentjének a korabeli gazdaságpolitika által támogatott decentralizációs lépései nyomán – már a nyolcvanas évek második felében megindult, amikor privatizációról még szó sem volt (*Tóth* [1991]).[7] Ebben a felfogásban a nagy (állami) cégekből – tevékenységi körök leválasztása és új cégekbe való átszervezése nyomán – a vállalati központtól függő vertikális hálózatok kialakítása (mint szervezeti innováció) felfogható a piaci alkalmazkodás lépéseként is (*Laki* [1994]).

Harmadszor, teljesen más magyarázat adható, ha a kereszttulajdonlás kérdését *mint hosszú távon érvényesülő jelenséget* fogjuk fel, és olyan specifikumként kezeljük, ami hosszabb távon is jellemezheti a magyar gazdaságot. E jelenséget a magyar átalakulás specifikumaként, a szabadpiac és az állami dirigizmus mellett egy új, harmadik koordinációs mechanizmus megjelenéseként értelmezi *Bruszt–Stark* [1996].

A vállalatközi tulajdonosi kapcsolatok létét hosszú távú, a magyar gazdaság szerkezetének lényegi elemeként való tételezéséhez azonban nem szükséges, hogy azt a magyar, illetve kelet-európai gazdasági átalakulás specifikumaként fogjuk fel. Ha valamennyire is jellemzik kereszttulajdonosi kapcsolatok a magyar gazdaság aktorainak egy részét, ha ez jellemző kapcsolódási forma az egyes vállalkozások között, akkor ezzel nem állítottunk mást, minthogy e téren is a nyugat-európai mintákhoz hasonló helyzet alakult ki Magyarországon. A vállalkozások szervezeti tagolódása a vállalatcsoportok létrejöttével közelít ahhoz a modellhez, ami Nyugat-Európában is többé-kevésbé jellemző. Észak-Amerikában például az integrált vállalatok mellett inkább a divíziókból felépülő integrált vállalatok és konglomerátumok, Nyugat-Európában és Japánban a holdingforma (a cégekhez kapcsolódó alvállalkozások rendszere) vagy a kis cégek egymástól kölcsönösen függő hálózatai a jellemzők (*Perrow* [1992]).

A magyar vállalatok egyes szegmenseiben megjelenő tulajdonosi kapcsolatok jellemzőiből arra következtethetünk, hogy az iparban nem az integrált vállalati struktúra lesz a domináns (mint az Egyesült Államokban), és nem is a kis és nagy cégek szimbiózisára és a cégek közötti kereszttulajdonra alapozódó modell (mint például Japánban), hanem a holding típusú cégek, illetve diverzifikált tevékenységeket végző vállalathalmazok (mint Nyugat-Európában).[8]

Nyilvánvalóan téves úton járunk, ha a rekombináns tulajdonon alapuló, a posztszocialista gazdaságokra jellemző speciális koordinációs mechanizmus létezését empirikusan csak a vállalatközi tulajdonosi kapcsolatok létezésével igazoljuk. Ennek felismeréséhez elég, ha

[6] Az állami vállalatok szétrobbanása mellett a magánvállalkozások alapításának gyors üteme is a korábbi vállalati struktúra radikális átalakulásán irányában hat.

[7] Erre példa a Medicor 1985–1986-ban létrehozott – profitcentrumokra és különálló vállalatokra alapozódó – vállalati struktúrája.

[8] Hozzá kell tennünk ehhez, hogy a japán ipari struktúra több ponton lényegesen eltér a nyugat-európaitól: egyrészről a vállalati hálózatok jóval kiterjedtebbek és sűrűbbek, mint Nyugat-Európában, és a hálózatokban lévő cégek között nem alá-fölé rendeltségi, inkább kölcsönös függőségi viszony áll fenn (*Whiltey* [1992] 25–42. o.). A japán vállalatcsoportoknak két formáját lehet megkülönböztetni, a vertikális szerveződésű *keirecut* és a horizontális *kigyo shudant*. E típusok elterjedtségét jól jellemzi, hogy 1980-ban a 16 legnagyobb vállalatcsoportba tartozott a 100 legnagyobb japán vállalat közül 65, amelyek az összes (nem pénzügyi) cég tőkéjének 26 százalékát kontrollálták, az ipari termelés 33 százalékát adták, és az iparban foglalkoztatottak 50 százaléka e cégekben dolgozott (*Hamilton és szerzőtársai* [1990]). A nagyvállalatokhoz jogilag nem tartozó, de piaci kapcsolataik révén tőlük függő kisebb vállalatok halmaza miatt azonban a statisztikák azt tükrözik, hogy a japán ipar a kibocsátás vagy a foglalkoztatottság tekintetében kevésbé koncentrált, mint akár az Egyesült Államok, akár a nyugat-európai országok ipara (*Scherer–Ross* [1990]). Fukuyama felhívja a figyelmet arra, hogy ez szorosan összefügg a nagy cégek vertikális *keirecu*-kapcsolataival: „...fontosabb az a tény, hogy a Toyota a szerelési munka legnagyobb részét alvállalkozókra bízza, míg a GM vertikálisan integrált cég, amely az alkatrészgyártók közül is soknak a tulajdonosa. A Toyota a vezető cég egy úgynevezett vertikális *keirecu*ban, és saját maga csak a tervezést és a végső összeszerelést végzi el. Viszont független alvállalkozók és alkatrészgyártók százaival áll kapcsolatban, informális, de állandó hálózat-együttműködés keretében." (*Fukuyama* [1997] 233 o.).

megszemléljük a vállalati befektetések és tulajdonosi keresztkapcsolatok bonyolult hálózatait a nyugat-európai országokban. Másrészt e struktúrák fejlett országokbeli jelenlétére hívja fel a figyelmet az is, hogy a kereszttulajdonlás kutatása a nyolcvanas évektől a közgazdasági és szervezetelméleti kutatások homlokterébe került (ennek irodalmát tekinti át *Grandori és szerzőtársai* [1995]). A nyugat-európai országok között a viszonylag nagy állami szektorú Franciaországban például rendkívül sűrű (és természetesen különböző intenzitású) tulajdonosi kapcsolatok épültek ki a legnagyobb állami és a magáncégek között. Ezek a kapcsolatok már a nyolcvanas évek privatizációs döntéseiben is fontos szerepet kaptak (*Hamdouch* [1989]). Emellett a nagy francia (állami és magán-) cégek formálisan mind a mai napig a vállalati kereszttulajdon legalább olyan bonyolult hálózatában helyezkednek el (*Morin* [1996]), mint amilyen hálózat a 200 legnagyobb vállalkozás és 30 legnagyobb bank adatai alapján Magyarország esetében kirajzolható (*Bruszt–Stark* [1996] és *Stark–Kemény* [1997]).

Vállalatok közötti tulajdonosi kapcsolatok által felépített hálózatokról lévén szó, nem árt, ha tisztázzuk e kapcsolatok jelentését. *Stark* érdeme, hogy felhívta a figyelmet a vállalathálózatok létrejöttére, a privatizációban elfoglalt szerepére, és lépéseket tett ezek típusainak meghatározására. Hozzá kell azonban tennünk: az általa felrajzolt hálózatoknak két olyan lényegi hiányossága van, *amelyek miatt nem lehetséges meghatározni azt, hogy a vizsgált kapcsolatok valójában mit is jelentenek a hálózat gazdasági aktorai számára. Így a hálózatok releváns közgazdasági vagy szociológiai értelmezését sem lehet pontosan megadni.* Első probléma az, hogy a tulajdonosi viszonyok nem irányítatlan, hanem irányított kapcsolatként jellemezhetők.[9] (Ha *A* cég tulajdonosa *B*-nek, akkor *A* viszonya *B*-hez teljesen más minőségű, mint *B* viszonya *A*-hoz). Ezek szerint *Stark* rekombináns koncepciójában központi helyet elfoglaló tranzitivitás nem következhet be törvényszerűen minden olyan esetben, amikor valamilyen irányú kapcsolat áll fenn *A*, *B* és *C* cégek között. Mivel azonban *Stark* rendszeresen irányítatlan gráfokban ábrázolja a tulajdonosi kapcsolatokat,[10] az irányítatlan gráfok esetében pedig a tranzitivitás általános szabály, ezért ezek után már nincs semmi akadálya annak, hogy a tulajdonosi hálózatokat mint a termelési tényezők transzferének elősegítőit és generálóit, illetve mint egy új koordinációs mechanizmus megjelenéseit fogja fel. Másrészt – ugyancsak a gráfelméletnél, illetve a hálózatelemzésnél (*network analysis*) maradva – a tulajdonosi kapcsolatok az irányított gráfok speciális típusával, az úgynevezett értékkel bíró gráfokkal (*valued graph*) írhatók le. Vállalatok közötti kapcsolatokról lévén szó, közgazdasági megfontolások miatt nem tulajdoníthatunk ugyanolyan jelentőséget a 0,1 százalékos részvényhányadnak, mint a 25,1 százalékosnak vagy a tőle meglehetősen különböző minőségű kapcsolatot sejtető 75 százalékosnak.[11]

A rekombináns tulajdon *Stark*-féle teóriája tehát eltúlozza a releváns, a gazdasági aktorok életében, döntéseiben szerepet játszó kapcsolatok számát és ezzel a vállalatközi hálózatoknak a magyar gazdaságban betöltött szerepét is.[12] Erre a következtetésre nemcsak logikai úton juthatunk el, hanem – mint később látni fogjuk – empirikus úton is.

[9] Irányított kapcsolatról beszélünk, ha kitüntetett szerepe van a kapcsolatban annak, hogy az *A*-ból *B*-be, vagy *B*-ből *A*-ba irányul-e. Irányítatlanról pedig akkor, ha ennek nincs kitüntetett jelentősége, és csak a kapcsolat létére vagy hiányára vagyunk kíváncsiak. Az elsőre példa ha *A* pénzt ad kölcsön *B*-nek, a másodikra pedig ha *X* rokonsági kapcsolatban van *Z*-vel, vagy együtt dolgozik *K*-val.

[10] Lásd *Stark* [1994]), *Bruszt–Stark* [1996] és *Stark–Kemény* [1997].

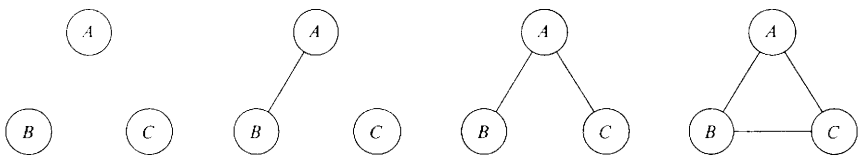
[11] Ha mindkét hiányolt tényezőt figyelembe vennénk a tulajdonosi kapcsolatok esetében, akkor azt láthatnánk, hogy csak egy bizonyos tulajdonosi részesedés – például 25 százalék feletti tulajdoni arány – felettieket számításba véve, a korábban szorosan összekapcsoltnak hitt hálózatok nem kapcsolódó algráfok és pontok halmazára esnének szét. Az ÁV Rt. cégeinek 1993 decemberében fennálló kereszttulajdonosi kapcsolatait relációs adatbázison felmérő kutatás (*Ungár* [1996]) szerint a tulajdonosi kapcsolatokkal rendelkező cégek 40 százalékánál a részesedések aránya 10 százaléknál kisebb volt.

[12] Ugyanerre a következtetésre jut *Szanyi* [1996], aki a Stark által is vizsgált populációból (Top 200) vett 23 cégre kiterjedő mintán vizsgálta a vállalatok közötti kapcsolatok fajtáit a tulajdonosi, az üzleti kapcsolatok, illetve igazgatósági átfedések tekintetében.

Mindezek nem jelentik azt, hogy a hálózatelemzési megközelítés ne lenne fontos a vállalatok közötti kapcsolatok működésének, szerepének megértéséhez, illetve az egyes vállalati hálózati típusok feltérképezéséhez. Éppen ellenkezőleg. Az egyedek egy csoportjának – esetünkben a magyar cégek halmazának – ugyanis lényeges tulajdonsága, hogy milyen sűrűségű gráfokból, illetve algráfokból áll. Nem mindegy az sem, hogy létezik-e a cégeknek egy meghatározott csoportja, amely centrális pozícióval jellemezhető az adott gráfon belül; illetve a cégek hány százaléka nem kapcsolódik egyetlen másik céghez sem. Miért? A könnyebb érthetőség kedvéért képzeljük el, hogy mindössze három cég alkotja a halmazt, és közöttük csak irányítatlan kapcsolatok lehetnek (*1. ábra*). Ekkor a cégek közötti kapcsolatoknak négy alapesetét különböztethetjük meg (*Wassermann–Faust* [1994] 100. o.), amelyek különböző jelentéssel ruházzák fel a cégek által alkotott hálózatokat.

1. ábra

A triád négy típusa irányítatlan kapcsolatok esetén



Megjegyzés: A körök a szereplőket, a vonalak, a közöttük lévő kapcsolat létét jelentik. Az első esetben csak izolált pontokat láthatunk, míg a negyedig esetben teljes gráfot, amikor minden szereplő minden másikkal kapcsolatban van. Ennek megfelelően az első esetben a gráf sűrűsége 0, a negyedikben pedig 1.

Az első esetben a három cég egyike sem kapcsolódik a másikhoz, azaz a hálózatelemzés terminológiája szerint ezek izolált pontoknak (*isolated point*) vagy nem kapcsolódó pontoknak (*disconnected point*) tekinthetők.[13] A második esetben két cég kapcsolódik, a harmadik pedig izolált pont, a harmadik esetben mindhárom cég kapcsolódik egymáshoz, de *B*-ből *C*-be csak *A*-n keresztül tudunk eljutni, így a három cég között *A*-nak centrális helyzete van, míg a negyedik esetben minden cégből minden céget el tudunk érni, és nincs sem izolált, sem pedig centrális pozícióban lévő cég. Természetesen, ha több cégünk van és a közöttük irányított kapcsolatokat vizsgálunk – márpedig esetünkben erről van szó –, akkor ennél jóval komplikáltabb a helyzet,[14] de akkor is fontos jellemzője a gráfnak az, hogy a pontok (cégek) közötti lehetséges kapcsolatokból hány valósul meg,[15] mekkora az izolált pontok aránya az összes ponton belül, vagy mekkora a centrális helyzetben lévő pontok száma, illetve az, hogy egy-egy pontból hány másik pont érhető el közvetve vagy közvetlenül.

[13] A tulajdonosi kapcsolatok irányított relációként értelmezhetők. Ebben az esetben izolált pontról beszélhetünk, olyan *i* pontok esetében amelyekre mind a kimenő, mind a bejövő kapcsolatok száma egyenlő nullával (*Wasserman–Faust* [1994] 128. o.)

[14] Három szereplő és irányított kapcsolatok (*digráf*) esetén a szereplők viszonyát csak 16 alaptípusba tudjuk besorolni (*Wasserman–Faust* [1994] 244. o.)

[15] Nem kívánunk a hálózatelemzésben használt, a gráfok jellemzőit mérő indikátorok tárgyalásába, illetve pontos definíciójába belemélyedni. Ezek meghatározása és képlete az érdeklődő olvasó számára megtalálható a hálózatelemzéssel foglalkozó kézikönyvekben (*Wasserman–Faust* [1994] és *Scott* [1991]). Annyit azonban nem árt itt is elmondani, hogy a hálózatok minőségének egyik legfontosabb mutatója, a sűrűség (*density*), amit a megvalósult és a lehetséges kapcsolatok hányadosával mérünk. Ez irányítatlan kapcsolatok esetében $D_{ni} = l/[g(g-1)/2]$, irányított kapcsolatok esetén pedig $D_i = l/(g(g-1)$, ahol l a megvalósult kapcsolatok száma, *g* pedig a gráfban szereplő egyedek vagy pontok (esetünkben cégek) száma.

Mindez hozzátartozik az adott hálózat és azt alkotó egyedek (esetünkben a magyar cégek) jellemzéséhez. A közgazdasági és szociológiai értelmezés szempontjából az sem mindegy, hogy a vállalati hálózatok dominánsan olyan hálózatokat jelentenek-e, amelyeknek nincs középpontja (extrém esetben minden cég közvetlenül kapcsolatban áll minden más céggel), vagy a hálózatok egy-egy cég köré szerveződnek, amelyekhez egymással releváns kapcsolatban nem lévő cégek sokasága tartozik. Az első típushoz inkább a japán *keirecu* áll közel, amelyben a cégek keresztül-kasul tulajdonosai egymásnak, míg a másik típus a Nyugat-Európában és Észak-Amerikában is jellemzően előforduló holding típusú vállalati szerveződésekben ölt testet. Négy szereplő esetén – az egyszerűség kedvéért ugyancsak irányítatlan kapcsolatokkal ábrázolva e típusokat – kerék- (vagy csillag-) alakzatról vagy teljes gráfról beszélhetünk (*2. ábra*).

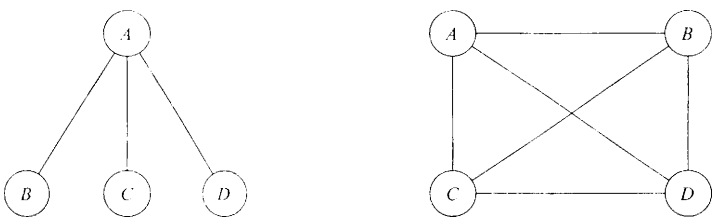
E két esetben meglehetősen eltérők a cégek hálózatban elfoglalt pozíciói, illetve lehetőségei arra, hogy a hálózat adta előnyökkel élni tudjanak. A kerékalakzat *A* cége, ha tulajdonosa *B*, *C* és *D* cégeknek, akkor akár termelési, akár jövedelemtranszferben megjelenő kapcsolatot tud teremteni közöttük, de mindvégig *A* határozza meg a folyamat mértékét és irányát. Egy teljes gráf esetében (ha ugyancsak kereszttulajdonosi kapcsolatokról van szó) a gráfban szereplő cégek egyenrangúak, és a tagok összjátéka alakítja ki a cégcsoport piaci magatartását, üzleti kapcsolatait.

A tulajdonosi hálózatok létrejöttének okai megegyezhetnek, de a fent bemutatott két hálózati típusban a cégek pozíciója eltérő. A dominánsan az egyik vagy a másik típusra épülő gazdaságban ezentúl más-más lesz a piaci tranzakciók alanya, és különböző lehet a piac hatóköre is. A holding típusú vállalati hálózatokra épülő gazdaságokban döntően a holdingok tagvállalatai az üzleti tranzakciók alanyai, és az árak meghatározódásában nekik van kitüntetett szerepük. Ha a cégek többsége valamely üzleti csoporthoz tartozik, akkor az autonóm szereplőket feltételező piac szerepe jobbára a cégcsoportok közötti tranzakciókra szűkül.

Mindeddig a tulajdonosi hálózatokat jobbára mint a gazdaság egészére hatással lévő jelenséget értelmeztük. Nem kerülhető meg azonban a vállalatközi tulajdonosi kapcsolatok létrejöttének az őket létrehozó gazdasági szereplők helyzetével és céljaival összefüggésben való elemzése sem. Itt mindenekelőtt arra a kérdésre kell választ adni, hogy *a gazdasági szereplők milyen racionális megfontolások nyomán döntenek* más vállalkozás-

2. ábra

Kerék- (vagy csillag-) alakzat és teljes gráf négy szereplő és irányítatlan kapcsolatok esetén



Kerék- (vagy csillag-) alakzat Teljes gráf

Megjegyzés: A kerék vagy csillag alakzatban egy szereplő (esetünkben *A*) centrális pozícióban van, mivel a gráf többi szereplője csak rajta keresztül éri el egymást. Ha ezt a szereplőt kivesszük a gráfból, akkor az nem kapcsolódó pontok sokaságára esik szét. A teljes gráf esetén nincs ilyen centrális szereplő: bármely szereplő kiesése után a szereplők közötti kapcsolatok megmaradnak. A kerék típusú gráfokat lehet minimális kapcsolódó gráfoknak is nevezni, amelyekben a kapcsolatok száma eggyel kevesebb, mint a szereplők száma. A teljes gráfban definíció szerint minden lehetséges kapcsolat megvalósul, így ennek sűrűsége egy.

ba való befektetés mellett.[16] E tanulmányban azonban elsősorban nem erre, *hanem egy eddigieknél pontosabb és átfogóbb helyzetkép leírására* törekszünk, és csak annyiban térünk ki a lehetséges okok tárgyalására, amennyiben ezek összefüggésbe állíthatók a kutatás eredményeivel. Figyelmünket a vállalati hálózatok két építőkövének vizsgálatára összpontosítjuk: az első ezek között egy cég más cégbe való befektetésének előfordulása, a másik pedig az, ha egy vállalkozó (személy) egyszerre rendelkezik több vállalkozással is.

A kutatás célja éppen ezért kettős. Egyrészt a vállalkozások különböző csoportjait képviselő reprezentatív adatbázisok elemzését tartjuk szükségesnek ahhoz, hogy ellenőrizzük a vállalkozások közötti tulajdonosi kapcsolatok elterjedtségére vonatkozó korábbi – leginkább terepmunkákon, esettanulmányokon, illetve nagy cégek tulajdonosi kapcsolatainak felmérésein alapuló – kutatások eredményeit. Megvizsgáljuk, hogy a vállalkozások különböző csoportjaiban mennyire gyakoriak a cégek közötti tulajdonosi kapcsolatok. Ehhez pedig legegyszerűbb, ha a cégek *mindegyikére* kiterjesztjük a vizsgálatot, illetve reprezentatív mintákat veszünk a vállalkozások egyes csoportjaiból.[17]

Másrészt – e kritikai megközelítésen túl – célunk a tulajdonosi kapcsolatok természetének vizsgálata is. Kíváncsiak vagyunk arra, hogy a más vállalkozásba való befektetés ténye a cégek, illetve vállalkozók mely körére jellemző, illetve milyen tendenciák ragadhatók meg a más vállalkozásba való befektetést illetően. Néhány feltételezés erejéig kitérünk továbbá arra is, hogy a gazdaság szereplői milyen indítékok alapján dönthetnek a más vállalkozásba való befektetés lépése, azaz két cég között tulajdonosi kapcsolatok létrehozása mellett.

Az elemzés keretei

A tulajdonosi kapcsolatok elterjedtségének vizsgálatánál a más vállalkozásba való befektetés tényének gyakoriságát és ennek az adott vállalkozás jellemzőivel való kapcsolatát tekintjük át.[18] A befektetés tényét kétértékű (nominális mérési szintű) változókkal fogjuk mérni, az adatok forrásául pedig cégekre vonatkozó kérdőíves felvételek és a társaságiadó-bevallások szolgálnak.

A kérdőíves felvételekben a következő kérdéseket tettük fel: *„Van-e az Önök cégének más vállalatban vagy bankban részesedése?", „Ha igen, akkor hány ilyen cég van, és milyen arányú részesedéssel bírnak ezekben?"* és *„Van-e tulajdonosai között magyar cég?",*

[16] Egyet kell értenünk a módszertani individualizmus képviselőivel abban, hogy egy társadalmi méretekben megragadható jelenség okainak kutatásánál a cselekvő szempontjait, illetve döntési alternatíváinak vizsgálatát kell a középpontba helyezni (*Boudon* [1979] és *Coleman* [1990]). E szerint a más cégbe való befektetés elterjedtségének és gazdasági szerepének megértéséhez az ezeket a viszonyokat létrehozó gazdasági cselekvők racionális indítékainak megragadására kell törekedni.

[17] A vállalatközi tulajdonosi kapcsolatok elemzése nemcsak abból a szempontból érdekes, hogy általa mennyire tudjuk pontosan leírni a magyar vállalati szektor belső szerkezetét, hanem azért is, mert rávilágíthat *az egyedi vállalati adatokon* alapuló empirikus kutatások korlátaira. Ha ugyanis a vállalatközi tulajdonosi kapcsolatok olyannyira elterjedtek, mint azt például *a rekombináns tulajdon* teóriája állítja, akkor egy reális közgazdasági és szociológiai elemzés megfigyelési egységének nem a vállalatnak kell lennie, hanem annak a vállalatcsoportnak, amelyben az adott vállalat elhelyezkedik. Ennek a szempontnak a fontosságát a gazdaságszociológiai elmélet is aláhúzza (*Granovetter* [1994]). A kutató kényelmesebb helyzetben van e szempontból, mint az üzleti élet egy szereplője. Az előbbi számára ugyanis a megfigyelés tárgyának pontatlan definíciójából nem következik közvetlenül anyagi hátrány, míg az utóbbi tetemes összegeket veszíthet, ha nem jár el körültekintően, és csak a potenciális üzleti partner pénzügyi, gazdasági helyzete alapján ítéli meg a tervbe vett üzlet kockázatát, és nem veszi figyelembe azt, hogy a leendő üzleti partner egy tulajdonosi kapcsolatok által összekötött cégcsoport része (*Félix* [1996]).

[18] A tanulmányban felhasznált adatbázisok rövid ismertetését lásd a *Függelékben.*

„Ha igen, akkor milyen arányban?". A társaságiadó-bevallások adataira épülő MERLEG adatbázisban pedig a „részesedések", valamint az adott cég jegyzett tőkéjének tulajdonosok közötti megoszlását használjuk fel, és a belföldi cégnek mint tulajdonosnak a vizsgált cég tulajdonosai közötti előfordulását követjük nyomon. A „részesedések" az adóbevallások konzisztenciáját és megbízhatóságát átfogóan elemző tanulmány szerint (*Rózsahegyi* [1996]) a megbízható tartalmú gazdálkodási adatok közé tartozik, a cég tulajdonosi struktúrájára vonatkozó adat pedig ugyancsak megbízhatónak tekinthető tájékoztató adatok egyike. A magyar cégek – néhány kivételtől eltekintve – a „részesedések" között tartják nyilván a más cég jegyzett tőkéjébe való befektetéseket.[19]

Mindezek után szükségesnek látszik, hogy felhívjuk az olvasó figyelmét az elemzés két korlátjára. Az *első* a használt adatbázisok természetéből fakad. A tanulmányban használt adatbázisokból nem rajzolható fel egy-egy cég tényleges kapcsolatrendszere (relációs adatbázis), csupán a megkérdezett vállalkozások, cégek jellemzőit tartalmazzák, de nem adnak információkat a velük kapcsolatban lévő cégekről.[20] Így a más cégbe vagy más vállalkozásba való befektetés tényét, valamint a megfigyelt cég tulajdonosi szerkezetét vizsgáljuk, de nem elemezhetjük a cégeket összekötő kapcsolatok által kirajzolt hálózatok típusát. Azt azonban igen, hogy a megfigyelt társaság befektetései hány vállalkozásban és milyen tulajdoni arányban testesülnek meg, illetve a más vállalatba való befektetések előfordulása[21] hogyan változott a nemzetgazdaságban az idő során. Ez az elemzési keret módot ad továbbá arra is, hogy a hálózatok egyik fontos tulajdonságát, az izolált pontoknak a hálózaton belüli arányát vizsgáljuk. Ebből meghatározható, hogy a megfigyelt populáción belül a cégek mekkora hányadának van legalább egy céggel tulajdonosi kapcsolata, illetve a cégek hányad része tartozik legalább három céget összekapcsoló hálózatba.

Az elemzés *másik* korlátja a tulajdonosi kapcsolatokra összpontosító célkitűzéssel hozható összefüggésbe. A hálózatelemzés szavaival élve, a vállalatközi kapcsolatok többrétegű relációkként (*multiple relations*) értelmezhetők, a tulajdonosi kapcsolatok pedig csak egy – és lehet hogy nem is a legfontosabb – megtestesítői ezeknek. Két vállalkozás között létrejöhet *szoros viszony tulajdonosi kapcsolat nélkül* is, amikor az személyes formális (például igazgatósági tagok, illetve felügyelőbizottsági tagok közti átfedések) vagy személyes informális viszonyok által megalapozott; lehet technológiai kapcsolatokon nyugvó,[22] lehet szerződéses, vagy nem szerződéses vállalatközi kapcsolatok által meghatározott (*ad hoc* szövetségek). Kézenfekvő feltételezés a felsoroltak közötti szoros pozitív összefüggés, de az is elképzelhető, hogy a formális és az informális kapcsolatok komplementerviszonyban állnak egymással. A különböző típusú kapcsolatok együttes előfordulása, illetve ennek hiánya – például a tulajdonosi és a piaci kapcsolatok esetében – fontos adalékul szolgálhat a magyarországi vállalatközi hálózatok természetének meg-

[19] A kivételek abból adódnak, hogy a kétszintű bankrendszer létrehozásakor az állami cégeknek kötelezően jegyezniük kellett az újonnan létrehozott bankok részvényeiből. Ezeket a rendszerint elhanyagolhatóan kis tulajdoni arányt képviselő befektetéseket nem mindig itt, hanem az értékpapírok között is nyilván tarthatják a vizsgált időszakban még létező állami cégek.

[20] Ennek oka az, hogy a hálózatok felrajzolásához a mintába került minden vállalat esetében legalább azt kellene tudnunk, hogy mely vállalatokkal áll kapcsolatban. Csak ennek ismeretében tudnánk megrajzolni azt, hogy a minta cégei hány és milyen típusú hálózatba rendeződnek.

[21] A tulajdonosi kapcsolatok intenzitásának kényszerű figyelmen kívül hagyásával nem követünk el hibát, ha tudatában vagyunk e megfigyelés eredményeinek interpretációs korlátaival.

[22] A magyarországi nagy cégek és bankok közötti személyes kapcsolatok és a cégek egyes jellemzői közötti kapcsolatot *Vedres* [1997] elemzi az igazgatósági tagsági átfedéseket mutató hálózati adatbázis felhasználásával. A üzleti kapcsolatok egy fajtájának, a stratégiai szövetségeknek magyarországi jellemzőiről pedig *Szanyi* [1997] ad esettanulmányokra és empirikus felmérésre alapozódó áttekintést.

értéséhez. Fontos kérdés annak tisztázása, hogy a gazdasági szereplők döntéseikben hol és milyen mértékben támaszkodnak a kimutatható és formálisan létező hálózatok nyújtotta előnyökre. Ezek vizsgálata azonban meghaladja e tanulmány kereteit.

Eredmények

A vállalkozások közötti tulajdonosi kapcsolatok elterjedtsége, jellemzői

Az állami tulajdon magánkézbe adása után Magyarországon *a nagyobb cégek* körében kialakult tulajdonosi szerkezetet úgy jellemezhetjük, hogy – a tőzsdén és az OTC-n lévő mintegy 50-50 cég kivételével – *a cégek négyötöde legfeljebb három tulajdonos kezében van, és a cégek 81 százalékában egy tulajdonos többségi (50 százalék feletti) részesedéssel rendelkezik (1. táblázat).* Ebből az is következhetne, hogy a nagy magyar cégek többségében a menedzsmentnek korlátozott játéktere van a tulajdonosétól különböző elképzeléseinek, érdekeinek érvényesítésére. Hozzá kell azonban ehhez tenni azt, hogy a nagy feldolgozóipari cégek közel felében (48,1 százalék) közvetlenül jelen vannak a menedzsment tagjai, illetve a cég dolgozói mint tulajdonosok. Ahol pedig jelen vannak, ott átlagos tulajdoni hányaduk meghaladja az 50 százalékot. Másrészt itt kell számításba venni azokat az eseteket is, amikor a menedzsment nem közvetlenül, hanem saját cégén vagy cégcsoportján keresztül tulajdonos.[23]

1. táblázat

A közepes és nagy feldolgozóipari cégek megoszlása a tulajdonosok száma és a többségi tulajdonos léte szerint 1995-ben*(N=210)

(százalék)

Tulajdonos száma	Cégek aránya	Olyan cégek aránya az összes cégen belül, ahol van többségi tulajdonos**
Egy	19,0	19,0
Kettő	31,0	29,0
Három	25,2	19,0
Legfeljebb három	75,2	66,2
Több mint három	24,8	14,8

* Azon cégek körében, amelyek létszáma 1995-ben 100 és 2000 fő között volt.

** Ha van egy olyan tulajdonos, amelynek tulajdoni részesedése nagyobb a jegyzett tőkén belül, mint 50 százalék.

Forrás: *Ábrahám* [1996].

Ezek az adatok egyrészt arra hívják fel a figyelmet, hogy Magyarországon a nagy feldolgozóipari cégek tulajdonosai között a menedzserek nem elhanyagolható szerepet játszottak 1995-ben (a szétszórt dolgozói tulajdon mögött is a menedzsment erős pozíci-

[23] Az adatok forrása a Közép-európai Egyetem privatizációs programjának és a Világbank Vállalatirányítás Kelet-Európában című 1995-ben készült, 255 olyan vállalkozás adatait tartalmazó felvétele, amelyek létszáma 1994 decemberében 100 fő és 2000 fő között volt. Az ehhez kapcsolódó OTKA- (T 013497) kutatás keretében feltérképeztük a szóban forgó cégek tulajdonosi szerkezete mellett a cég alapítása, alakulása óta történt tulajdonosi változásokat is. Az esetleírások több olyan példát szolgáltattak, amikor a menedzsment közvetlenül csak elenyésző tulajdoni résszel rendelkezett az általa irányított cégben, míg meghatározó tulajdoni befolyását egy birtokában lévő cégen keresztül érvényesítette.

óját feltételezhetjük). Azaz 1995-re Magyarországon már nemcsak a menedzserek kezében összpontosuló rendelkezési jogról, hanem komoly tulajdonosi szerepvállalásáról is beszélhetünk. Ezek az eredmények – miközben aláhúzzák a menedzserek gazdasági szerepének fontosságát – megkérdőjelezik a posztkommunista menedzserkapitalizmus (*Szelényi és szerzőtársai* [1996]) diffúz tulajdonra és a személyes tulajdon hiányára vonatkozó állításainak relevanciáját.

Másrészt, mivel kisszámú tulajdonos játszik releváns szerepet a nagyobb cégek életét meghatározó döntésekben, ezért a cégek közötti tulajdonosi kapcsolatoknak csak abban az esetben lehet valódi funkciójuk, ha e tulajdonosok között szinte mindig találunk más magyar vállalkozásokat.

Ehhez nézzük meg azt, hogy milyen gyakran rendelkezik egy magyar cég részesedéssel egy másik magyar cégben, először a kettős könyvvitelt vezető cégek körében, majd a nagy exportáló feldolgozóipari vállalatokat reprezentáló mintában, végül pedig a vállalkozók mintájában.

A kettős könyvvitelt vezető cégek körében a más vállalatban való részesedés elterjedtségét a MERLEG-adatbázis segítségével vizsgáljuk. Ebben az új számviteli törvény (1991. évi XVIII. törvény) életbelépése – 1992 – óta szerepelnek olyan adatok, amelyek az elemzésben felhasználhatók. Ezek szerint 1992 és 1995 *között minden tizedik magyar cégnek volt más magyar cégben részesedése*. Ez az arány némileg növekedett a vizsgált első három évben (8,1 százalékról 11,6 százalékra), majd 1995-ben közel egy százalékpontos csökkenés következett be.

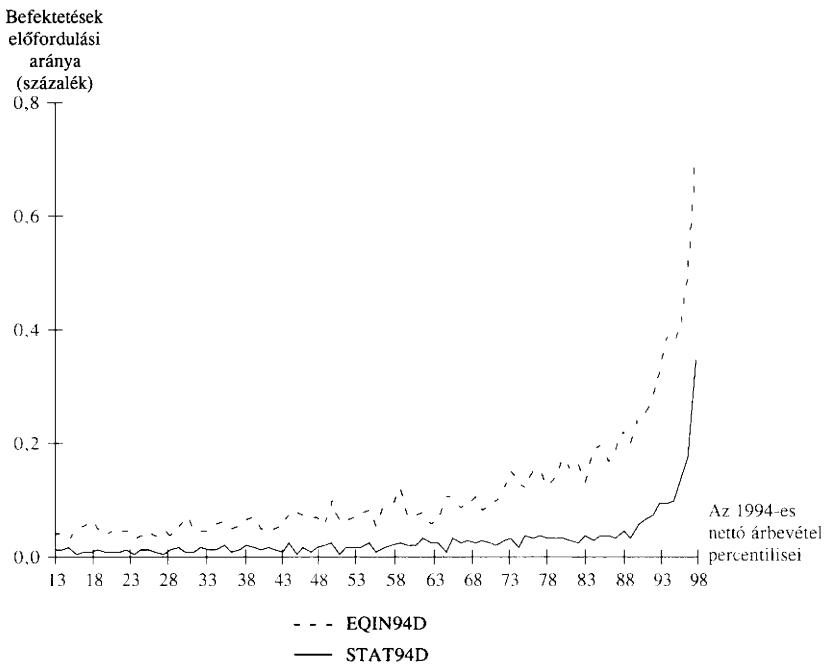
E befektetések többsége nem magyarázható csupán azzal, hogy a kétszintű bankrendszer létrehozásakor a jelentősebb magyar állami cégeknek kötelező volt vásárolni az újonnan alakuló állami bankok részvényeiből.[24] De nem kielégítő az a magyarázat sem, amely a minisztériumoknak, az állami vállalatok vezetőinek, illetve az állami vagyont privatizáló első intézménynek (az Állami Vagyon Ügynökségnek) a *más vállalkozásba való befektetést ösztönző* – illetve tevőleges – szerepét hangsúlyozza. Az időszak elején (1992-ben) befektetéssel rendelkező cégek 63,3 százalékában nem volt állami tulajdon, 69,3 százalékában pedig nem az állami tulajdon volt többségben. Ez egyrészt azt jelentheti, hogy az *állami tulajdon diszperziója* már 1992-re olyan stádiumba ért, amikor a nyolcvanas évek végén alakított állami tulajdonban lévő társaságok mindegyike – és a vállalati központ is – vagy megszűnt, vagy pedig teljesen magánkézbe került. Másrészt pedig arra is utalhat, hogy a vállalatközi tulajdonosi kapcsolatok jó része az állami tulajdon privatizációjától függetlenül is létrejöhetett. A MERLEG-adatállományban a befektető cégek száma amellett nőtt több mint kétszeresére 1992 és 1995 között (3084-ről 6554-re), hogy ezzel együtt radikálisan csökkent e csoporton belül a többségi állami vagy önkormányzati tulajdonban lévő cégek aránya (30,3 százalékról 5,2 százalékra).

A befektetések előfordulásának arányában nem mutathatók ki számottevő különbségek a gazdaság egyes szektorai között. A vállalkozások méretével (nettó árbevétel) azonban már erős kapcsolatban áll ez: minél nagyobb egy cég, annál inkább valószínű, hogy van részesedése más cégben. E tekintetben egészen extrém különbségek mutathatók ki a legnagyobb 600-1200 cég és a többi között (*2. táblázat* és *3. ábra*). Megfigyelhető az is, hogy a vizsgált időszak alatt *ellentétesen változik a kis és közepes, valamint a nagy cégek körében a más vállalkozásba való befektetés aránya*. Míg az előbbiek körében három év alatt közel kétszeresére nőtt ez, addig az utóbbiaknál közel 30 százalékos csökkenést

[24] Ezek a részvények, ha másra nem, arra jók voltak, hogy az adott vállalat vezetősége évről évre formálisan is – a közgyűlésen – információkat szerezhetett az adott bank pénzügyi helyzetéről. Ez a tény is magyarázza azt, hogy a szóban forgó vállalatok jogutódjai a kilencvenes években sem siettek megszabadulni ezektől a részvényeiktől.

3. ábra

A befektetések és az állami tulajdon előfordulásának átlagos aránya a cégek nettó árbevétel szerinti percentiliseiben 1994-ben (MERLEG)



EQIN94D: más vállalkozásba való befektetés előfordulása 1994-ben. Ennek értéke 1, ha van a vállalatnak ilyen befektetése, különben 0.

STAT94D: állami tulajdon előfordulása 1994-ben. Ennek értéke 1, ha van állami tulajdon a cégben, különben 0.

Az ábra vízszintes tengelyén a cégek nettó árbevétel szerinti percentiliseit láthatjuk, a függőleges tengelyen pedig azt, hogy az adott percentilisbe tartozó cégek körében milyen arányban fordul elő az állami tulajdon, illetve a más vállalkozásba való befektetés.

láthatunk. Ez a tendencia felhívja a figyelmet arra, hogy a legnagyobb 600–1200 cég körében mások lehetnek a vállalkozásba való befektetések jellemzői és okai, mint a kis és közepes cégek körében.

A különböző típusú tulajdonosi csoportok (közösségi, magyar magán-, külföldi) kezében lévő cégek körében is nagy eltérésekkel találkozhatunk, ha a befektetések előfordulását vizsgáljuk a MERLEG-adatbázis alapján: a többségi közösségi tulajdonában lévő cégeknél mind 1992-ben, mind 1995-ben magasabb azon cégek aránya, amelyeknek volt részesedése más cégekben (34,7 százalék és 35,9 százalék), míg a külföldi magántulajdonban lévők inkább tartózkodtak ettől (6,1 százalék és 9,1 százalék).[25] Ha egy cégben a befektetések és az állami tulajdon létének valószínűségét a cégek nagysága szerint ábrázoljuk, akkor azt láthatjuk, hogy a cégméret növekedésével az állami tulajdon előfordulásának valószínűsége együtt nő a befektetésekével (*3. ábra*).

A működő jogi személyiségű vállalkozások teljes körére vonatkozó adatok (MERLEG)

[25] Ez a tény egybevág azzal a megfigyeléssel, hogy a fejlett piacgazdaságokban a piaci szereplők előnybe részesítik az átlátható, ellenőrizhető vállalati szerkezettel bíró vállalkozásokat. Ez arra is késztetheti az adott vállalkozást, hogy megszabaduljon a tulajdonában lévő, de profiljába nem illő cégektől.

2. táblázat
A más cégekben befektetők aránya a cégek két - nagyság szerinti - szegmensében és a teljes mintában*
(százalék)

Cégek csoportjai a nettó árbevétel nagysága szerint	1992	1993	1994	1995
Alsó 98 százalék	6,5	9,8	10,7	9,8
Felső 2 százalék	77,9	66,3	62,1	58,2
Teljes minta	8,1	10,8	11,6	10,8
N	39 084	45 879	52 378	61 184

* Csak azokra a cégekre, amelyeknek a nettó árbevétele és a mérlegfőösszege nagyobb volt, mint nulla.

mellett a legnagyobb feldolgozóipar cégek körében (EXPORT96) is a fenti megállapításra kell jutnunk. A legfrissebb és részben más vállalati körre vonatkozó adatforrásnak számító CEG96-ban azonban már egyik tulajdonosi kategória szerint sem különbözik a vállalkozásba való befektetés előfordulásának aránya. Ennek oka lehet egyfelől az, hogy 1996-ban a privatizáció már nagyjából lezáródott, így több korábban állami többségű vállalat magánkézbe került, miközben a korábbi döntések alapján tulajdonolt részesedéseit az új tulajdonos mind ez idáig nem adta el, vagy pedig a magyar magántulajdonosok körében növekedett a tulajdonosi kapcsolatok létrehozásának igénye.

A vállalatnagyság mint meghatározó tényező hatását az egyes vizsgált minták összehasonlításával is tetten érhetjük. A nagyobb cégek válaszait tükröző EXPORT96 mintában a legmagasabb a vállalati befektetések aránya (40,1 százalék), míg a közepes vállalkozásokat is tartalmazó CEG96-ban ennél alacsonyabb (34,7 százalék). A feldolgozóipari ágazatok között elég nagy különbségek mutathatók ki a más vállalatba való befektetések előfordulásában (EXPORT96). Az élelmiszer-ipari cégeknél ez a jelenség közel kétszer gyakoribb (57 százalék), mint például a gépipariaknál (30 százalék).[26] A többségi tulajdonos típusa szerint pedig azt láthatjuk, hogy a magyar magánszemélyek vagy a külföldi tulajdonosok kezében lévő cégek esetében fele annyira valószínű a más vállalatba való befektetés (27 százalék és 36 százalék), mint az állami vagy a vegyes tulajdonban lévő cégeknél (69 százalék és 61 százalék).

Az EXPORT96 és a CEG96 felvételek módot adnak annak megfigyelésére is, hogy a fent tárgyalt befektetések hány cégben testesülnek meg (*3. táblázat*). Nemcsak a más vállalkozásba fektetés gyakoriságában ragadhatók meg különbségek az egyes cégek között, hanem az átlagosan birtokolt cégek számában is: a vizsgált cégek 37-42 százalékának csak egy cégben van tulajdona. Ebből egyrészt arra következtethetünk, hogy a cégek halmazán értelmezett hálózat sűrűsége alacsony intenzitású lehet; és a tulajdonosi kapcsolattal rendelkező cégek inkább csillag- vagy kerékalakzatba rendeződő algráfok halmazából állhatnak, és kevéssé valószínű az, hogy teljes vagy majdnem teljes algráfokba rendeződnének.[27]

[26] Az élelmiszer-ipari cégek jelentős része a mezőgazdasági termelés szervezeti rendszerének válsága, a biztos beszállítói kapcsolatok összeomlása után kénytelen volt mezőgazdasági cégekben részesedést szerezni a folyamatos termelés biztosítása érdekében (*Mohácsi* [1996]).

[27] Mivel a teljes gráf esetén minden cég minden másikkal kapcsolatban áll. Ehhez a hat vagy annál több cégben kellene tulajdonnal rendelkeznie a befektetéssel rendelkezők többségének. De a táblázatból láthatjuk, hogy ide csak a megfigyelt cégek 14-16 százaléka sorolható.

3. táblázat

A cégek megoszlása a különböző arányban tulajdonukban lévő cégek száma szerint (százalék)*

Cégek száma	Az adott nagyságú részesedéssel bíró közepes és nagy vállalkozások (CEG96) megoszlása			Az adott nagyságú részesedéssel bíró legynagyobb feldolgozóipari cégek (EXPORT96) megoszlása		
	van tulajdoni részesedésük	több mint 25 százalékos részesedésük van	több mint 50 százalékos részesedésük van	van tulajdoni részesedésük	több mint 25 százalékos részesedésük van	több mint 50 százalékos részesedésük van
Nincs ilyen cég	–	27,0	43,0	–	28,4	40,0
Egy	36,6	34,0	25,0	42,1	30,2	35,1
Kettő	21,8	13,0	13,0	16,6	15,6	12,4
Három	13,9	6,0	4,0	13,7	11,3	6,1
Négy	4,0	6,0	5,0	6,2	5,7	0,9
Öt	6,9	3,0	2,0	5,8	0,8	0,0
Hat vagy több	13,9	11,0	8,0	15,7	8,0	5,5
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
N	101	100	100	102	95	96
Cégek átlagos száma	3,38	2,1	1,6	3,62	2,1	1,2
Szórás	3,71	2,7	2,2	4,52	3,3	1,6

*Azon cégek körében, amelyeknek volt befektetésük más cégben, és válaszoltak a tulajdoni részesedésre vonatkozó kérdésre.

A tulajdonosok számára azon kívül, hogy hány cég van tulajdonukban, az sem mindegy, hogy mekkora részesedéssel bírnak ezekben. Ha 25 százalék alatti a tulajdonrészük, akkor – ismerve, hogy a nagy magyar cégek négyötödének van többségi tulajdonosa – kis esélye van annak, hogy érdemben bele tudjanak szólni a vállalkozás életébe. A *4. táblázatban* közölt számok ennek megfelelően tovább árnyalják a magyar cégek közötti tulajdoni kapcsolatokról alkotott képet. Ezek szerint a más társaságban részesedéssel rendelkező cégeken belül 27-29 százalékra tehető azok aránya, amelyeknek minden esetben csupán 25 százalék alatti részesedésük van. Valószínűsíthető, hogy ezek a társaságok csak kevéssé képesek beleszólni a résztulajdonukban lévő vállalkozások életébe. Az erős kapcsolatokkal rendelkező anyavállalatok – amelyek részesedése minden cégükben többségi – aránya pedig 21-29 százalékra tehető a vizsgált cégeken belül.

A tulajdonosi kapcsolatokat úgy is megragadhatjuk, ha nem a megfigyelt cég által tulajdonolt vállalkozásokat keressük, hanem azt, hogy van-e másik magyar cég vagy bank a megfigyelt cég tulajdonosai között. A MERLEG adatai arra mutatnak, hogy a magyar vállalkozások 15-16 százalékánál és a nagy feldolgozóipari cégek 27 százalékánál ez a helyzet. A banki tulajdon aránya kicsi (*5. táblázat*). A privatizáció után a magyarországi bankok csak elenyésző arányban tulajdonosai magyar cégeknek,[28] és ebből fakadóan ezek életében játszott szerepük jellemzően nem a tulajdonosi kontrollon, hanem más csatornákon keresztül érvényesülhet (*Fogarassy–Szántó* [1996] és *Fogarassy* [1996]).

[28] Ebben döntő szerepe van annak, hogy az érvényben lévő, a pénzintézeteket és pénzintézeti tevékenységet szabályozó törvény (1991. évi LXIX. törvény) a bankok vállalati tulajdonlását rendkívül szűk határok közé szorítja.

4. táblázat

A cégek megoszlása a tulajdonukban lévő cégekben képviselt tulajdoni arányok szerint (százalék)

A tulajdonban lévő cégek közül	CEG96		EXPORT96	
	25 százalék feletti tulajdonhányad	50 százalék feletti tulajdonhányad	25 százalék feletti tulajdonhányad	50 százalék feletti tulajdonhányad
Minden cégben van	48,0	29,0	37,2	21,0
Van olyan cég, amelyben nincs	25,0	28,0	34,3	39,0
Egy cégben sincs	27,0	43,0	28,4	40,0
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0
N	100	100	95	96

5. táblázat

A belföldi cégek és bankok mint tulajdonosok előfordulása (százalék)

Megnevezés	MERLEG			CEG96	EXPORT96
	1993	1994	1995		
Belföldi társaság mint a cég egyik tulajdonosa	16,0	16,5	15,4	20,1	27,3
Bank mint a cég egyik tulajdonosa	n. a.	0,6	0,5	1,0	7,5
N	46 263	53 443	61 184	291	295

A megfigyelt cégekből kiinduló tulajdonosi kapcsolatok fontos információval szolgálhatnak arra nézve, hogy az adott cég felé irányuló és abból kiinduló tulajdonosi relációk mennyire esnek egybe. Ezenkívül a cégek nagysága, ágazati hovatartozása és kibocsátásán belül az export aránya szerint is érdemes a tulajdonosi kapcsolatok előfordulási valószínűségeit megvizsgálni. Az utóbbi szempontot az indokolja, hogy a magasabb exporthányad biztosabb szállítói és vevői kapcsolatokat feltételez, így kevésbé van szükség arra – miként azt az élelmiszer-ipari cégeknél láttuk –, hogy a cégek az ezekből fakadó bizonytalanságot tulajdonosi kapcsolatok megteremtésével ellensúlyozzák.

Az eredmények alapján (*6. táblázat*) látható, hogy a tulajdonosi kapcsolatok két indikátora egymással szorosan összefügg: azoknak a cégeknek van nagyobb eséllyel tulajdonuk más cég(ek)ben, amelyek tulajdonosai között más magyar cég(ek)et találunk. Az utóbbiak közel 20 százalékának van más vállalkozásban részesedése, ami majdnem a kétszerese a teljes mintában tapasztaltnak. A gazdasági ágak között a feldolgozóiparba tartózók, nagyság szerint pedig az 50 fő feletti létszámmal rendelkezők körében találhatunk az átlagosnál számottevően nagyobb arányban magyar cégeket mint tulajdonosokat. Nincs azonban számottevő különbség az inkább belföldre vagy inkább külföldre értékesítő cégek között.

A banki tulajdon jóval gyakrabban fordul elő a feldolgozóiparban, a nagyobb cégek körében és azokéban, amelyek árbevételében számottevő, de nem kizárólagos a külföldi értékesítés aránya. Másrészt a bankok által tulajdonolt cégek közel felének magának is van részesedése más cégben. Ezek szerint a banki tulajdon megragadásával olyan vállalatcsoportokhoz juthatunk el, amelyek körében gyakoriak a tulajdonosi keresztkapcsolatok. A David Stark által megfigyelt legnagyobb árbevétellel rendelkező 200 cég például ilyen halmazra szolgáltat példát.

6. táblázat
A más cégek, illetve bankok résztulajdonában lévő cégek megoszlása néhány jellemző szerint a MERLEG-ben 1995-ben
(százalék)

Megnevezés	Belföldi társaság mint résztulajdonos	Bank mint résztulajdonos	Összes vizsgált vállalkozás
Van-e a tulajdonában más vállalkozás?			
Nincs	80,5	51,3	89,2
Van	19,5	48,7	10,8
A gazdasági ágak csoportjai			
Feldolgozóipar	30,6	38,4	23,8
Építőipar	9,0	4,4	11,0
Kereskedelem	37,6	26,1	43,1
Szolgáltatás	22,8	31,1	22,1
Létszámkategóriák (fő)			
-10	64,0	31,1	77,6
11-20	11,0	6,3	9,0
21-50	11,1	15,7	7,2
51-100	5,0	7,9	2,9
101-250	4,9	13,2	2,0
251-	4,1	25,8	1,3
Az export aránya a nettó árbevételben (százalék)			
-10	85,9	71,7	87,7
10-50	6,8	17,3	5,1
50-99	6,0	10,7	5,3
100	1,3	0,3	1,9
N	9393	318	61 184

A tulajdonosi relációk feltérképezésének következő lépése az, ha egyszerre vizsgáljuk a más cégbe való befektetés és a tulajdonosok között más magyar cég előfordulását. Ha ezt az 1995-ben működő magyar cégek mintáján (MERLEG) nézzük, akkor azt láthatjuk, hogy 76,7 százalékuknak sem tulajdona nincs más cégben, sem pedig tulajdonosai között nincsen más cég, azaz egy – a tulajdonosi kapcsolatokból felépített – gráfban izolált pontnak tekinthetők (*7. táblázat*). Mindössze 3,1 százalékra mondható, hogy mindkét irányú tulajdonosi kapcsolattal rendelkezik, azaz olyan hálózat része, amelyre biztosan mondható, hogy legalább három tagja van.[29]

Mivel a nagyobb cégek körében valószínűbb, hogy vállalati hálózat részei legyenek, ezért nem meglepő az, hogy mind a legnagyobb exportálók mintáján, mind pedig a közepes és nagy vállalkozások körében (CEG96) már kisebb (47-49 százalékos) az izolált cégek aránya; az egyszerre kétirányú tulajdonosi kapcsolattal rendelkezőké pedig megközelíti a 18 százalékot *(8. táblázat)*.

[29] A 3,1 százalékába tartozik az a feltehetően elenyésző számú eset is, amikor két cég egymás 100 százalékos tulajdonosa.

7. táblázat

A cégek megoszlása a más vállalkozásba való befektetés és más magyar cég mint tulajdonos szerint 1995-ben a MERLEG-adatbázisban (N= 61 184)
(százalék)

Van-e a cégtulajdonában más vállalkozás?	Van-e a cég tulajdonosai között magyar vállalkozás?		Összesen
	nincs	van	
Nincs	76,7*	12,5	89,2
Van	7,7	3,1	10,8
Összesen	84,5	15,5	100,0

*Az izolált cégek aránya.
Forrás: Saját számítás a MERLEG-adatbázis alapján.

8. táblázat

A cégek megoszlása a más vállalkozásba való befektetés és más magyar cég mint tulajdonos szerint 1996 végén
(százalék)

Van-e a cég tulajdonában más magyar vállalkozás?	Van-e a cég tulajdonosai között magyar vállalkozás?					
	CEG96			EXPORT96		
	nincs	van	összesen	nincs	van	összesen
Nincs	46,7*	18,6	65,3	49,3*	10,4	59,7
Van	21,0	13,7	34,7	26,5	13,7	40,3
Összesen	67,7	32,3	100,0	75,9	24,1	100,0
N			291			289

*Az izolált cégek aránya.

De még ekkor is óvatosnak kell lennünk a tulajdonosi kapcsolatok szociológiai és közgazdasági értelmezésekor. Feltételezhetjük ugyan, hogy a cégek több mint 50 százalékánál játszanak valamilyen szerepet tulajdonosi kapcsolatok, de nincs semmi bizonyosság a kezünkben ezek intenzitására vonatkozóan. Ha pedig csak a kapcsolatok léte vagy hiánya az egyedüli információ, akkor ezzel nyilvánvalóan túlbecsüljük a gazdasági szereplők szempontjából releváns vállalati kereszttulajdonlás mértékét. Azonban mint a közölt eredményekből láthatjuk, így is találhatunk jelentős arányban olyan vállalatokat, amelyek körében az így – rendkívül kitágítottan – értelmezett vállalati tulajdonosi kapcsolatok sem fordulnak elő.[30]

Szűkítsük le ezek után a tulajdonosi kapcsolatok definícióját úgy, hogy csak akkor tekintsünk relevánsnak egy kapcsolatot, ha a cégek többségi tulajdonosai egymásnak!

[30] Ezek a következtetések már David Stark által közölt adatokból is kiolvashatók. A 200 legnagyobb árbevételű cég és a 20 legnagyobb bank tulajdonosai között az esetek 40 százalékában találhatunk magyar társaságot. Ez az arány több mint 50 százalékkal – az esetek 19 százalékára – esett vissza, ha csak azokat a cégeket vesszük számításba, amelyekben magyar cég volt többségi tulajdonos (*Bruszt–Stark* [1996]). Ezek szerint az ott vizsgált minta 60 százalékában nem lehet szerepe a vállalati kereszttulajdonlásnak, legfeljebb holding típusú vállalatalakzatokról beszélhetünk. A TOP 200 cégei között pedig 23 százalékra tehető azok száma, amelyeknek legalább egy, a cégcsoporthoz tartozó cég a tulajdonosa (*Stark–Kemény* [1997]), azaz a legnagyobb cégek 77 százaléka nem kapcsolódik egymáshoz közvetlen tulajdonosi relációkkal.

9. táblázat

A cégek megoszlása a más vállalkozásban való többségi tulajdon előfordulása és a más magyar cég mint többségi tulajdonos szerint 1996 végén (százalék)*

A cég többségi tulajdonosa-e más magyar vállalkozásnak?	Más magyar vállalkozás(ok) többségi tulajdonában van-e a cég?					
	CEG96			EXPORT96		
	nem	igen	összesen	nem	igen	összesen
Nem	63,6*	16,8	80,4	67,2*	11,6	78,9
Igen	16,2	3,4	19,6	17,6	3,6	21,1
Összesen	79,7	20,3	100,0	84,8	15,2	100,0
N			291			289

*Az adott feltételek mellett izolált cégek aránya.

Ebben az esetben több mint harminc százalékkal csökkent azon a cégek száma, amelyek kapcsolatban vannak, az izolált cégeké pedig 64-67 százalékra nő mind a nagy feldolgozóipari cégek, mind pedig a közepes és nagy cégek körében. Azon cégek aránya pedig, amelyeknek többségi tulajdonosai között is és többségi tulajdonában is találhatunk magyar vállalkozást, alig haladja meg a 3 százalékot (*9. táblázat*).

Ezek az eredmények arra hívják fel a figyelmet, hogy még a nagy cégek között is a kisebbséghez tartoznak az olyan tulajdonosi kapcsolatokkal rendelkezők, amelyek a közvetlen tulajdonosi befolyásolás lehetőségéből adódóan élhetnek az erőforrások és jövedelmek cégcsoporton belüli allokációjával. *A magyarországi cégek közötti effektív vállalati kereszttulajdonosi kapcsolatok ezek szerint inkább kivételes, mint domináns jelenségnek számítanak nemcsak a magyar gazdaságban, de még a közepes és a nagy cégek körében is.*[31]

Modellek és becslések

A következőkben azt vizsgáljuk a MERLEG adatbázis alapján, hogy a cégek jellemzői és piaci orientációja milyen kapcsolatban állnak a más magyar cégbe való befektetés esélyével. A kérdés arra irányul, hogy 1992–1995 között a magyar vállalkozások mely csoportjaiban kapott egyáltalán szerepet a más vállalkozásba való befektetés. Esettanulmányokból és kismintás adatfelvételekből adódó tapasztalatok arra utalnak, hogy a kilencvenes évek elején e befektetések léte szorosan összefüggött az állami cégek szétbontásával (*Voszka* [1997]). Már közölt eredményeink is ezt igazolják. Azt várjuk tehát, hogy a többségi állami tulajdon pozitív hatással lesz a befektetés létére, akkor is, ha azonos ágazatba tartozó, azonos nagyságú cégeket hasonlítunk össze.

A dolgok természetéből következik, hogy a nagyobb cégeknek – nagyobb tőkeerejük folytán – kiterjedtebb tulajdonosi kapcsolataik vannak, mint a kisebbeknek. A vállalatközi tulajdonosi kapcsolatokat empirikusan vizsgáló kutatások ennek az összefüggésnek az érvényesülésére mutatnak rá (*Stokman és szerzőtársai* [1985] 267. o.). Éppen ezért Magyarország esetében nincs okunk mást várni e téren, mint amit a fejlett országok vállalatközi kapcsolatainak elemzése mutat.

[31] A kis és közepes cégek (CEG96) és a legnagyobb feldolgozóipari cégek (EXPORT96) körében 8 százalékra és 11 százalékra tehető azok aránya, amelyek legalább két magyar céget birtokolnak minimum 25 százalékos részesedéssel, és mindkét mintában alig több mint 5 százalék azoké, amelyek tulajdonosai között – az előzőek mellett – van más magyar cég is.

A vállalati hálózatok létrehozása szorosan összefügghet a bizonytalan piaci környezet okozta kockázattal, a kiszámíthatatlan beszállítói kapcsolatokkal.[32] A cégek e lépése mögött éppen a piaci bizonytalanságból adódó kockázat minimalizálásának szándékát láthatjuk.[33] Ha egy cég vezetése nem a saját cégébe, hanem egy másik cégbe fektet be, megvásárolja, illetve létrehozza azt, akkor ezzel a látszólag nem racionális lépéssel éppen saját értékesítési lehetőségeit és a saját cége stratégiai érdekeit kívánja szolgálni. Ebből adódóan azt várjuk, hogy azon cégekre, amelyek kevésbé támaszkodnak magyar cégekre mint beszállítókra, vagy mert külföldi beszállítókkal dolgoznak és tőkeerejüknél fogva képesek eljutni a megbízható beszállítói körig, kevésbé jellemző a más vállalkozásba való befektetés. A többségi külföldi tulajdonban lévő, illetve a nagyobb mértékben külpiacra termelő cégek többnyire ide sorolhatók. Számukra kevésbé jelentkeznek orvosolandó kérdésként a bizonytalan beszállítói kapcsolatok, mint a magyar tulajdonban lévő, csak belföldi piacra termelők.[34]

A más vállalatba való befektetés döntése mögött egy új tevékenység megkezdéséhez, termék előállításához, illetve forgalmazásához szükséges tőke elégtelensége is meghúzódhat. Ha sem saját forrásból (profit és/vagy amortizáció), sem pedig hitelből nem lehet ezt megvalósítani, és a részvénykibocsátás sem jöhet szóba, akkor kézenfekvő megoldás üzlettársat keresni, és vele közös céget alapítani.[35] A külföldi többségű cégek e téren különleges helyzetben vannak; mivel támaszkodhatnak a külföldi – rendszerint a magyar magáncégeknél tőkeerősebb – tulajdonos tőkéjére, illetve a magyar magáncégeknél nagyobb eséllyel vehetnek fel külföldi hiteleket beruházásaik finanszírozásához (*Tóth* [1997*c*]), ezért körükben szignifikánsan kisebbnek kell lennie a befektetések elterjedésének, mint más cégeknél.[36]

A fenti feltételezéseket teszteltük két (az 1992-es és az 1995-ös adatokat felhasználó) modellben. Ezeket általánosan az alábbiak szerint írhatjuk le:

$$\text{Prob (MVB}=1) = f(\text{SECTOR, LTSZM, EXPRO, TTIP}), \text{ ahol}$$

MVB = a más vállalkozásba való befektetés (ennek értéke 1, ha van ilyen, 0 egyébként);
SECTOR = gazdasági ág;
LTSZM = a cégben foglalkoztatottak száma;
EXPRO = az export aránya a nettó árbevételen belül;
TTIP = többségi tulajdonos típusa (állami, magyar magán-, külföldi vagy vegyes tulajdon).

E tényezők hatásait egy logisztikus regressziós modellben foglaltuk össze. Ebben annak esélyhányadosát becsüljük az adott cég egyes jellemzőivel, hogy a cégnek van-e befektetése más cégben. A modellt következőképpen írhatjuk le:

$$\text{Prob (MVB} = 1) = 1/(1 + e^{-Z}),$$

[32] Ezzel a feltételezéssel él *Grabher–Stark* [1996], valamint *Stark–Kemény* [1997] is.

[33] Úgy is fogalmazhatunk, hogy a piaci szereplők bizonytalan üzleti kapcsolataikból fakadó megnövekedett tranzakciós költségeik minimalizálása érdekében döntenek hierarchia, azaz vállalatközi tulajdonosi kapcsolatok létrehozása mellett (*Williamson* [1985]).

[34] Kimutatható, hogy a külföldi tulajdonnak cégen belüli részaránya szignifikáns negatív kapcsolatban áll az adott cég vásárlásain belül a magyar beszállítók részesedésével (*Tóth* [1997*b*]).

[35] A magyar cégek számára a kétszámjegyű és előre nem látható infláció és a transzformációs visszaesés közepette a kilencvenes évek elején nem jöhetett szóba kötvénykibocsátás. A tőkeemeléssel való forráshoz jutás pedig – amellett, hogy az új cég alapításához képest költségesebb és hosszabb procedúra – nem is mindig kívánt megoldás a cég tulajdonosai szempontjából, hiszen nem hagyja érintetlenül a cég eredeti tulajdonosi struktúráját.

[36] A külföldi tulajdonú cégek tartózkodóan viselkednek abban, hogy tulajdonosi kapcsolatokat hozzanak létre belföldi tulajdonban lévő cégekkel. A nyugat-európai országok vállalatközi tulajdonosi kapcsolatainak és igazgatósági átfedéseinek empirikus elemzése arra mutat, hogy a külföldi tulajdonban lévő társaságok és multinacionális cégek egy-egy országban működő leányvállalatai csak gyengén kapcsolódnak az adott ország nemzeti tulajdonban lévő cégeinek hálózataihoz (*Stokman és szerzőtársai* [1985] 272. o.).

ahol n számú tényező esetén ($i = 1 \ldots n$)

$$Z = B_0 + B_1X_1 + B_iX_i + \ldots + B_nX_n$$

szolgáltatja a függő változó (esetünkben MVB) esélyhányadosának logaritmusára vonatkozó becslést.

10. táblázat

A más vállalkozásba való befektetés esélyhányadosának logisztikus regressziós becslése 1992-ben és 1995-ben a MERLEG-adatállomány alapján+

Változók	1992	1995
Gazdasági ágak (SECTOR)		
Feldolgozóipar	0,6082***	0,7677***
Építőipar	0,6358***	0,7472***
Kereskedelem	1,4905***	1,0595*
Szolgáltatás (referencia)		
Létszám (LTSZM)		
-10	0,0770***	0,1664***
11-20	0,2461***	0,4005***
21-50	0,5745***	0,7372***
51-100	1,5809***	1,4841***
101-250	4,2791***	2,3733***
251 - (referencia)		
Export aránya a nettó árbevételben (EXPR5O)		
-10 százalék	0,4684***	1,0926
10-50 százalék	1,7039***	1,6915***
50-99 százalék	1,4469**	1,1304*
100 százalék (referencia)		
Többségi tulajdonos típusa (TTIP)		
Közösségi tulajdon	1,2880**	1,4181**
Külföldi tulajdon	0,4519***	0,6421***
Belföldi magáncég	-	1,3612***
Magyar magánszemély	-	0,8540*
Magántulajdon	0,7289***	-
Egyéb (referencia)		
N	37 226	60 536
-2 log Likelihood	13 210,097	35 851,453
Modell c^2	8 058,175	5.661,096
Pseudo R^2	0,3789	0,1364

+A cellákban a magyarázóváltozók egy egységnyi változásának a függő változó esélyhányadosára gyakorolt hatását - Exp(b) - közöljük.

* $p < 0,05$.

** $p < 0,01$.

*** $p < 0,001$.

Az eredmények (*10. táblázat*) pontosan mutatják a cég nagyságának, tulajdonosi szerkezetének a befektetések valószínűségében játszott, már korábban leírt szerepét. A cég nagyságánál mindenekelőtt azt kell észre vennünk, hogy nem a legnagyobb (250 főt meghaladó létszámú) cégek körében a legvalószínűbb a más vállalatokban való befektetések léte, hanem az ezeknél kisebb, de még mindig elég nagy létszámúaknál. Ezenkívül a létszám emelkedésével minden esetben nő a tulajdonosi kapcsolatok esélyhányadosa.

Az export nettó árbevételen belüli arányának hatása nem egyértelmű: az 1992-es adatok alapján egyfelől azt láthatjuk, hogy ha a cég nem, vagy csak kis arányban exportál, akkor kisebb eséllyel van befektetése, mintha csak külföldre értékesítene, míg 10 százalék feletti és 100 százalék alatti exporthányad esetén a hatás fordított. Hasonló eredményre mutat az 1995-ös becslés is.[37] Az eredmények tehát nem támasztják alá a cégek piaci orientációja és a befektetésekkel kapcsolatos döntései közötti összefüggésre vonatkozó feltevést.

A többségi tulajdonos típusára vonatkozó feltételezést azonban megerősíthetjük a kapott eredmények alapján. A közösségi tulajdonban lévő cégekhez mind 1992-ben, mind 1995-ben pozitív paraméterek tartoznak. Azaz ha egy cég állami vagy önkormányzati tulajdonban volt a vizsgált évek alatt, akkor a többi céghez képest nagyobb esélye volt arra, hogy legyen más cégben befektetése. Ha két, egyébként egyforma cég egyikében a közösségi tulajdon volt többségben, akkor ez 1992-ben 29 százalékkal, 1995-ben pedig 41 százalékkal növelte a tulajdonosi kapcsolat esélyhányadosát (erre mutatnak a közösségi tulajdonhoz tartozó 1,29-es és 1,42-es paraméterek) az egyéb tulajdonúakhoz képes. A várakozásnak megfelelően a többségi külföldi tulajdon csökkentette ezt (1992-ben 55 százalékkal, 1994-ben pedig 36 százalékkal), tehát Magyarországon is megragadható ez a nyugat-európai országokra jellemző jelenség.

A befektetések, illetve a vállalatközi hálózatok értelmezésének új lehetőségére hívja fel a figyelmet a belföldi magáncég tulajdonában lévő cégekhez kapcsolódó paraméter. A belföldi magáncégek esetében ugyanis azt figyelhetjük meg, hogy ezek többségi tulajdona esetén 1995-ben 36 százalékkal növekszik a befektetések esélyhányadosa. E szerint megerősíthetjük azt a feltételezést, hogy a befektetések nemcsak és nem kizárólag az állami tulajdonnal hozhatók pozitív összefüggésbe: *a többségi belföldi magántulajdonban lévő cégek is az egész mintában tapasztaltnál nagyobb valószínűséggel élnek a más cégbe való befektetés lehetőségével.* E tény mögött pedig azt sejthetjük, hogy körükben az átlagosnál nagyobb igény van a cég beszállítóihoz kapcsolódó kockázatok mérséklésére, vagy jobban rá vannak szorulva a tőkebevonás e módjára, mint akár a külföldi, akár a vegyes tulajdonban lévő cégek.

A magánszemélyek tulajdonában lévő cégek esetében már nem mutatható ki ez a hatás: a befektetések esélyét negatív irányban befolyásolja, ha egy cég magánszemélyek tulajdonában van. E mögött azonban nem a magyar magánszemélyek és magáncégek magatartása közötti különbségek hatását sejtjük. Inkább arról van szó, hogy a magánszemélyek nem cégükön keresztül, hanem inkább közvetlenül – mint magánszemélyek – tulajdonosai másik cégnek. Ezeket a kapcsolatokat azonban csak olyan adatállománnyal lehet megragadni, amelyben a megfigyelés egysége maga a vállalkozó.

Következtetések

A kapott eredmények több következménnyel bírnak a privatizáció utáni tulajdoni szerkezet jellemzésében és a magyar gazdaságban felbukkanó vállalatközi tulajdonosi kapcsolatok szerepének meghatározásában.

1. A jelentős magyar cégek tulajdonosi struktúrájának elemzése (*Ábrahám* [1996]) és a tanulmányban is közölt eredmények arra mutatnak, hogy a magyar gazdaságot 1995–1996-ra – a privatizáció lezáródásával egy időben – a cégek koncentrált tulajdonosi struktúrája és a személyes magántulajdon dominanciája jellemzi. Viszonylag kevés számú tulajdonos birto-

[37] Az eredmények értékelésekor számításba kell venni, hogy a referenciának kiválasztott, árbevételüket teljes egészben külföldön értékesítő cégek túlnyomórészt a bérmunkát végzők köréből kerülnek ki, azaz olyan cégekről van szó, amelyek beszállítói és vevői kapcsolataik stabilak. A nem bérmunkában exportálók azonban nem feltétlenül rendelkeznek ilyen kapcsolatokkal.

kolja a cégek többségét, és az esetek túlnyomó többségében van olyan a tulajdonosok között, amelynek van többségi részesedése. Másrészt, a szóba jöhető, működő cégek tulajdonosi struktúrájában 1995-re az állami tulajdon szerepe minimálisra csökkent, és közel 70 százalékra tehető a magyar magánszemélyek többségi tulajdonában lévő cégek száma (*F1. táblázat*). Ezek szerint Magyarország esetében szó sincs arról, hogy az átalakuló gazdaságban ne lennének személyes magántulajdonosok, és az átalakuló gazdaság tulajdonviszonyait diffúz tulajdon jellemezné, mint azt például a posztkommunista menedzserkapitalizmus elmélete állítja (*Szelényi és szerzőtársai* [1996*a*]).[38] Éppen ellenkezőleg, a magyar privatizáció egyik legnagyobb vívmánya például a kuponos, osztogató technikákkal szemben az volt, hogy segített „valódi" tulajdonosok kezébe juttatni a vállalkozások tulajdonosi jogait.[39] Ezt a tényt is figyelembe kell venni akkor, amikor a magyar gazdaság mikroszinten jelentkező alkalmazkodási képességéről, javuló termelékenységi mutatóiról van szó (*Kornai* [1996]).

2. Cikkünk adatai felhívják a figyelmet arra is, hogy a vállalatok közötti tulajdonosi kapcsolatok valószínűsége meglehetősen különböző a magyar cégek egyes csoportjaiban: ebben a jelenségben nemcsak a részben állami tulajdonú cégek érintettek, amint azt a rekombináns tulajdonra vonatkozó állításokból következik (*Stark* [1994]). A magyar magánkézben lévő cégeknek is van részesedésük más vállalkozásokban – csak kisebb gyakorisággal, mint azt a még mindig állami kézben lévő cégeknél láttuk. Sőt, az is megfigyelhető, hogy 1995-ben ha egy társaság belföldi magáncégek tulajdonában volt, akkor ez növelte annak valószínűségét, hogy az adott társaság befektetett más társaság(ok)ba is.

Az is kérdéses, hogy olyan mindent áthatoló jelenséggel állnánk itt szemben, amely a magyarországi gazdasági átalakulásban érintett vállalkozások többségét valamilyen formában érintené. Mint láttuk, a cégek kilenctizedének nincs tulajdona más cégben, 85 százalékuk tulajdonosai között nincsen belföldi társaság, és 77 százalékuknál az előbbiek egyike sem fordul elő. Így az ebbe a 77 százalékba tartozók a magyar cégek halmazán értelmezett kereszttulajdonosi hálózatban *izolált* pontok vagy *nem kapcsolódó* pontok halmazaként értelmezendők.

Ha a vállalatközi tulajdonosi kapcsolatok vizsgálata céljából előre kiválasztjuk a cégek egy meghatározott csoportját, és választásunk éppen a nagy cégekre esik, akkor már más lesz a helyzet. Például a 100 fő felett foglalkoztató feldolgozóipari cégek csoportjában csak a cégek 36 százaléka sorolható az izolált cégek halmazába, 64 százaléknál pedig feltételezhető, hogy tulajdonosi hálózatok részei. Így, ha ebben a körben vizsgáljuk a cégek közötti tulajdonosi kapcsolatokat, akkor olyan benyomásunk támadhat, hogy a kereszttulajdonosi kapcsolatok átszövik a magyar vállalkozások egészét. Ez azonban egyszerű optikai csalódás.

A vállalkozások közötti valamilyen erősségű kereszttulajdon ugyanis a cégek egy jól meghatározható körében, *a nagy cégeknél* fordul elő jellemzően, de ott sem kizárólagosan (láthattuk, hogy a cégek közel fele ott is izolált pont), és a cégek méretének csökkenésével csökken ennek valószínűsége is.

3. A lehetséges vállalatközi kapcsolatok előfordulásának évenkénti változásából sem arra nem következtethetünk, hogy itt egy hosszú távon érvényesülő jelenséggel állnánk szemben (erre a következtetésre a gazdasági átalakulás óta eltelt idő rövidsége amúgy sem ad módot), sem azt nem láthatjuk be, hogy a vállalati befektetések elterjedésére vonatkozó univerzális magyarázatok termékenyek lennének. A kisebb – és rendszerint magántulajdonban lévő – vállalkozások körében a más vállalatokba történő befektetések

[38] A nevezett elmélet kidolgozói a tárgyról *in statu nascendi* kívánnak releváns állításokat megfogalmazni. A dolog természetéből adódóan azonban nem mindegy, hogy ezt 1993-as vagy pedig két-három, illetve öt évvel későbbi empirikus adatokra alapozva teszik-e meg.

[39] Ennyiben – végül – Magyarország esetében meghallgatásra találtak *Kornainak* a személyes magántulajdonost preferáló javaslatai (*Kornai* [1989] 23–49. o.).

előfordulásának növekedése feltehetően más tényezőkre vezethető vissza (megkockáztatjuk, más típusú vállalati hálózatokat is eredményez), mint a nagy cégek körében ugyanezek létrejötte és fennmaradása. Ezért indokolt külön is vizsgálat tárgyává tenni – immár kisebb cégek körében is – a más vállalkozásokba való befektetés jelenségét.

Más kérdés, hogy különböző erősségű tulajdonosi kapcsolatok fűzik össze a cégeket, és a különböző intenzitású tulajdonosi kapcsolatok elterjedtsége is különbözik az egyes cégcsoportokban. Nem tudjuk azt sem, hogy a magyar cégek jellemzően milyen hálózati alakzatokba rendeződnek, illetve mekkora hányaduk rendeződik az egyes hálózati típusokba.

A tanulmányban leírtakat összefoglalhatjuk úgy is, hogy a kereszttulajdonosi kapcsolatok létére utaló közvetett és közvetlen információk, illetve e kapcsolatok formális létére vonatkozó bizonyítékok hatókörét vizsgáltuk. Abból azonban, hogy ki tudunk mutatni formális kapcsolatokat a vállalatok között, nem következik semmi arra vonatkozóan, hogy milyen szerepet kapnak ezek a gazdasági szereplők döntéseiben. Ebből a szempontból élhetünk azzal az ellenvetéssel, hogy nem érdemes, sőt nem is kell sem a tulajdonosi kapcsolatok irányát, sem intenzitását vizsgálni, mivel éppen a cégek közötti információáramlás lehetősége, a Granovetter által hangsúlyozott *gyenge kötések* ereje (*Granovetter* [1973]) az, ami ezeknek a viszonyoknak a lényegét adja. Az információáramlás lehetősége pedig független a formálisan létező tulajdonosi kapcsolatok irányától és intenzitásától is, sőt éppen a gyenge kötések által elérhető információs többlet járulhat hozzá leghatékonyabban egy cég piaci alkalmazkodásához.

Ez a gondolatmenet azonban hallgatólagosan adottnak veszi azt, amit bizonyítania kellene: a tulajdonosi kapcsolatokkal valamilyen módon és erősséggel összekötött cégek tulajdonosai vagy menedzsmentje a céget érintő döntéseikben támaszkodnak a kapcsolathálóban nyújtotta információkra. Mivel azonban erre vonatkozóan semmilyen, statisztikai módszerekkel cáfolható empirikus eredménnyel nem rendelkezünk, ezért végső soron csak egy triviális állítást fogalmaz meg: „Mivel *A* cég tulajdonosi kapcsolatban áll *B* céggel, ezért elképzelhető, hogy *A* cég menedzsmentje vagy tulajdonosai és *B* cég menedzsmentje vagy tulajdonosai között a két cég üzleti döntéseihez fontos információk áramlanak". A kérdés azonban éppen az „elképzelhető" és a „lehetséges" szavakhoz kapcsolódó valószínűségekben rejlik: használják-e a gazdasági szereplők a tulajdonosi kapcsolathálók nyújtotta lehetőségeket? Ha igen és széles körben, akkor ezeket fontos gazdaságintegráló eszközökként kell számításba venni a magyar gazdasági átalakulás tanulmányozásakor. Mutatkozik-e különbség ebben a magatartásban az átalakuló gazdaságok cégei és a fejlett országok cégei között? Ha igen, akkor lehet a tulajdonosi kapcsolatoknak csak az átalakuló gazdaságokra érvényes speciális típusáról beszélni.

Láthatjuk, hogy itt már nemcsak a rekombináns tulajdonról van szó, hanem azoknak a vállalatok közötti tulajdonosi kapcsolatoknak az elterjedtségéről és szerepéről, amelyek egy típusát éppen a rekombináns tulajdon adja. A magyar gazdasági átalakulásban fellelhető vállalatközi kapcsolatok mind mikroszintű (a gazdasági szereplők szemszögéből megfogalmazott) mind pedig makroszintű (a gazdasági struktúra szintjén értelmezett) szerepének empirikusan és elméletileg is megalapozott felderítése még várat magára.

Hivatkozások

Ábrahám Árpád [1996]: Corporate governance in the Hungarian manufacturing industry. Kézirat, február.

Boudon, R. [1979]: La logique du social. Hachette, Párizs.

Bruszt László–David Stark [1996]: Vállalatközi tulajdonosi hálózatok a kelet-európai kapitalizmusban. Közgazdasági Szemle, 3. sz.

Coleman, J. S. [1990]: Foundations of Social Theory. The Belknap Press of Harvard University

Press, Cambridge (Mass.)–London.
CZAKÓ ÁGNES [1997]: Kisvállalkozások a kilencvenes évek elején. (Vállalkozás és polgárosodás). Szociológiai Szemle, 3. sz.
FENNEMA, M.–SCHIJF, H. [1985]: The Transnational Network. Megjelent: *Stokman, F. N.–Ziegler, R.–Scott, J.* (szerk.): Networks of Corporate Power. A Comparative Analysis of Ten Countries. Polity Press, 250–266. o.
FÉLIX PÉTER [1996]: Növényvédőszer-piaci botrány. Bank-rabló. HVG, július 27. 92–94. o.
FIGYELŐ [1997]: A piac üdvözli a válásokat, január 30.
FOGARASSY GABRIELLA [1996]: „Privatizáció banki irányítással". Közgazdasági Szemle, szeptember, 816–825. o.
FOGARASSY GABRIELLA–SZÁNTÓ ZOLTÁN [1996]: Privaizáció és a nevető harmadik. Szociológiai Szemle, 2. sz.
FUKUYAMA, F. [1997]: Bizalom. Európa Könyvkiadó, Budapest.
HAMDOUCH, A. [1989]: L'Etat d'influence: nationalisations et privatisations en France. Presses du CNRS, Párizs.
HAMILTON, G.–ZEILE, W.–KIM, W. J. [1990]: The Network structure of East Asian Economies. Megjelent: *Clegg, S.–Redding, G.* (szerk.): Capitalism in Contrasting Cultures. De Gruyter, Berlin.
GARNDORI, A.–SODA, G. [1995]: Inter-firm Networks: Antecedents, Mechanisms and Forms. Organisation Studies, 16. évf. 2. sz. 183–214. o.
GRABHER, G.–STARK, D. [1996]: A szervezeti sokféleség-evolúcióelmélet, hálózatelemzés és posztszocialista átalakulás. Közgazdasági Szemle, 9. sz.
GRANOVETTER, M. [1973]: The Strenght of Weak Ties. American Journal of Sociogy, Vol. 78. No. 6. 1360–1380. o.
GRANOVETTER, M. [1994]: Business Groups. Megjelent: *Smelser, N. J.–Swedberg, R.* (szerk.): The Handbook of Economic Sociology. Princeton University Press, Princeton, Russell Sage Foundation, New York, 453–475. o.
JUHÁSZ GÁBOR [1996]: Pénzképviselet. HVG Rt., Budapest.
KORNAI JÁNOS [1989]: Indulatos röpirat a gazdasági átmenet ügyében, HVG Rt.
KORNAI JÁNOS [1996]: Kiigazítás recesszió nélkül. Esettanulmány a magyar stabilizációról. Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.
LAKI MIHÁLY [1991]: A vállalati magatartás változása és a gazdasági válság. Közgazdasági Szemle, 6. sz.
LAKI MIHÁLY [1994]: Vállalati viselkedés elhúzódó gazdasági visszaesés idején. Külgazdaság, 11. sz.
LENGYEL GYÖRGY [1998]: Vállalkozói kapcsolathálók és kooperációk. Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány Kutatási Füzetek, megjelenés alatt.
LENGYEL GYÖRGY–PETŐ IVÁN [1995]: Az „átmenetgazdaság" strukturális előzményeiről. Megjelent: *Á. Varga László* (szerk.): Vera (nem csak) a városban. Tanulmányok a 65 éves Bácskai Vera tiszteletére. Rendi társadalom–Polgári társadalom. Supplementum. Hajnal István Kör–Társadalomtörténeti Egyesület, Debrecen , 419–427. o.
MIZRUCHI, S. M.–GALASKIEWICZ, J. [1994]: Networks of Interorganizational Relations. Megjelent: *Wasserman, S.–Galaskiewicz, J.* (szerk.): Advances in Social Network Analysis. Research in the Social and Behavioral Sciences. SAGE Publications, London–Thousand Oaks–New Delhi. 230–253. o.
MOHACSI KÁLMÁN [1996]: A vállalati magatartás változása az élelmiszeriparban. Külgazdaság, 4. sz.
MÓRA MÁRIA [1991]: Az állami vállalatok (ál)privatizációja. Közgazdasági Szemle, 2. sz.
MORIN, F. [1996]: Privatisation et dévolution des pouvoirs. Le modele du governement d'entreprise, Revue Economique, november, 1253–1268. o.
PERROW, C. [1993]: Small Firm Networks, Megjelent: *Swedberg* (szerk.): Explorations in Economic Sociology. Russel Sage Fund., New York.
RÓZSAHEGYI GYÖRGY [1996]: Beruházás és felhalmozás – 1992. Műhelytanulmány, Készült az MNB megbízásából, július, Pénzügykutató Részvénytársaság, Budapest.
SCHERER, F. M.–ROSS, D. [1990]: Industrial Market Structure and Economic Performance. Harmadik kiadás, Houghton Mifflin, Boston.
SCHWEITZER IVÁN [1982]: A vállalatnagyság. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
SCHWEITZER IVÁN [1988]: Will the Industrial Pyramid be Set Afoot? The Developement of Enterprise

Size Structure in Hungarian Industry in the 1980-s. Acta Oeconomica, Vol. 39, 1–2 sz.
Scott, J. [1991]: Social Network Analysis. A Handbook, SAGE Publications, London–Thousand Oaks–New Delhi.
Stark, D. [1994]: Új módon összekapcsolódott régi építőelemek: rekombináns tulajdon a kelet-európai kapitalizmusban, I–II. Közgazdasági Szemle, 11. sz.
Stark, D.–Kemény Sz. [1997]: Postsocialist Portfolios: Network Strategies in the shadow of the State. Kiadatlan kézirat. Department of Socioligy, Cornell University.
Stokman, F. N.–Ziegler, R.–Scott, J. (szerk.) [1985]: Networks of Corporate Power. A Comparative Analysis of Ten Countries, Polity Press.
Szanyi Miklós [1997]: Stratégiai szövetségek, a vállalati kapcsolati hálók átalakulása és a versenyképesség. A Stratégiai szövetségek a magyar gazdaságban című kutatás záró tanulmánya. Záró tanulmányok–Z9., Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem vállalatgazdaságtan tanszék.
Szelényi Iván–Eyal, G.–Townsley, E. [1996]: Posztkommunista menedzserizmus: a gazdasági intézményrendszer és a társadalmi szerkezet változásai. Politikatudományi Szemle, 2–3. sz.
Tóth István János [1991]: A spontán privatizáció mint kormányzati politika. Külgazdaság, 9. sz.
Tóth István János [1997*a*]): Jövedelemszerzési módok, adózás, befektetés. Megjelent: *Lengyel György* (szerk.): Megszűnt és működő vállalkozások 1993–1996. Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány, Budapest.
Tóth István János [1997*b*]: Nagy exportáló feldolgozóipari cégek piaci helyzete, kilátásai és piaci kapcsolatai –1996–1997. Kutatási beszámoló az MNB számára, április.
Tóth István János [1997*c*]: Export, beruházás és importigényesség a nagy exportáló feldolgozóipari cégek körében. Külgazdaság, 5. sz.
Ungár E. [1996]: Inter-Enterprise Ownership. The case of Hungary. Kiadatlan kézirat, június.
Vedres B. [1997]: Bank és hatalom. A bankok helye a magyar nagyvállalatok kapcsolathálójában. Szociológiai Szemle, 2. sz.
Voszka Éva [1984]: Érdek és kölcsönös függőség. Átszervezési tapasztalatok. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
Voszka Éva [1997]: A dinoszauruszok esélyei. Nagyvállalati szerkezetváltás és privatizáció. Pénzügykutató Rt.–Perfekt Rt., Budapest.
Wasserman, S.–Faust, K. [1994]: Social Network Analysis. Methods and Applications. Cambridge University Press, New York.
Whitley, R. [1992]: Business Systems in East Asia. Firms, Markets and Societies. SAGE. London–Newbury Park–New Delhi.
Williamson, O. E. [1985]: The Economic Institutions of Capitalism. Free Press, New York.

Függelék

A tanulmányban felhasznált adatforrások

A vizsgálat négy adatforrásra épít, amelyek két típusba sorolhatók: *1.* közvetlen kikérdezéses vállalati felvételek, *2.* a vállalatok adóbevallásaiból nyert információk.

1. Cégek körében lebonyolított kérdőíves vizsgálatok.

Közepes cégek mintája (CEG96): olyan 293 vállalkozás adatait tartalmazza, amelyek 50 fő feletti létszámmal rendelkeznek, és a feldolgozóiparban, építőiparban, kereskedelemben (közúti jármű- és üzemanyag-kereskedelem nélkül) működnek, valamint telephelyük Budapesten vagy megyeszékhelyeken volt. A kérdezésre 1996-ban került sor. A kérdőívet és a kutatás koncepcióját *Semjén András* és a szerző dolgozta ki. A kérdezéshez szükséges mintát a KSH szolgáltatta, a kikérdezést a Tárki végezte 1996. november 2–30 között.

Nagy cégek mintája (EXPORT96): 295 vállalkozás adatait tartalmazó felvétel. A cégeket az 1996-ban legnagyobb exportárbevételt elérő ezer feldolgozóipari cég mintájából választottuk ki. A megkérdezett cégek – súlyozás után – ágazatcsoportok és létszám-

kategóriák szerint reprezentálják az ezer legnagyobb exportáló cég sokaságát. A kutatás koncepcióját és a kérdőívet a szerző dolgozta ki, az adatfelvételre 1996. január–1997. január között került sor.

2. Mérleg- és társaságiadó-bevallási adatok (MERLEG). Az adóbevallást beadó, kettős könyvvitelt vezető feldolgozóipari, építőipari, kereskedelemi vállalkozások és a szolgáltatás gazdasági ágba sorolt cégek sokaságának az 1992–1995 közötti adóbevallásainak adatai. Csak azon cégek adatait vettük figyelembe, amelyeknél az adott évben a nettó árbevétel és a mérlegfőösszeg nagyobb volt, mint nulla.

A kérdőíves vizsgálatok mindegyikénél kérdezőbiztosok keresték fel a vállalkozások tulajdonosait, illetve vezető menedzsereit, és tettek fel nekik kérdéseket a cég reáladataira (például létszám, nettó árbevétel, mérlegfőösszeg stb.), ezek várható alakulására, a cég gazdálkodásának egyéb jellemzőire (export, üzleti kapcsolatok, tulajdonosi szerkezet), illetve a cég helyzetének szubjektív megítélésére vonatkozóan. Ezekből a kérdésekből e tanulmányban elsősorban a más cégekbe való befektetésre és a tulajdonosi szerkezetre vonatkozót használtuk fel.

F1. táblázat

A MERLEG-ben szereplő cégek megoszlása az elemzett változók szerint
(százalék)

Változók	1992	1995
Gazdasági ágak (SECTOR)		
Feldolgozóipar	26,0	23,9
Építőipar	12,3	11,0
Kereskedelem	42,0	43,0
Szolgáltatás	19,7	22,1
Létszám (LTSZM)		
-10	71,2	77,6
11–20	9,5	9,0
21–50	9,2	7,2
51–100	4,2	2,9
101–250	3,2	2,0
251 -	2,8	1,3
Export aránya a nettó árbevételben (EXPR5O)		
-10 százalék	94,5	87,6
10–50 százalék	3,1	5,2
50–99 százalék	2,1	5,3
100 százalék	0,3	1,9
Többségi tulajdonos típusa (TTIP)		
Közösségi tulajdon	7,2	1,6
Külföldi tulajdon	10,2	14,4
Belföldi magáncég	-	11,5
Magyar magánszemély	-	68,6
Magántulajdon	70,4	-
Egyéb	12,3	3,9
N	37 226	60 536

KÖNYVAJÁNLÓ

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. június (616–618. o.)

A nagyvállalatok a (politikai) kapitalizmusban

Voszka Éva: A dinoszauruszok esélyei
Pénzügykutató Rt. és a Perfekt Pénzügyi Szakoktató és Kiadó Rt. közös kiadása, Budapest, 1997, 392 oldal

Ritka ünnepi esemény ma Magyarországon egy szakkönyv megjelenése. Az évi 16-17 ezerre tehető új cím többsége a szórakoztató és szépirodalom vagy a „hogyan tegyük ezt meg amazt" műfajába tartozik. A tudományos igényű könyvkiadásban egyoldalú túlsúlyra jutott a fenti „fősodort" idéző műfaj. Van tehát tankönyv – a rabul ejtett olvasóközönségnek –, emlékirat, „hogyan legyünk könnyen, gyorsan gazdagok" műfajú írás, fordítási és számviteli segédlet, adó- és üzemgazdasági tanácsadó meg cikkgyűjtemény egybe kötve, s még ki tudja hányféle, inkább buzdító, mint tényfeltáró, inkább színes, mint fontos írásmű. E sivárságon enyhít Voszka Éva elmúlt év végén közreadott kötete, ami *egy téma egy szempont szerinti előadása*, vagyis monográfia, magyarul *valódi könyv*. A szerző – kiadója szerint már elfogyott – ötödik monográfiájában egy szerteágazó kutatás eredményeit foglalja össze sajátos szerkezetben, alapul véve 57 esettanulmányt (felsorolásukat lásd a 199–201. oldalon), valamint Major Iván mérlegelemzését (lásd a kötet függelékét). A könyv végén a szerző forrásértékű információkat közöl a vállalatok tulajdonosi-szervezeti változásairól.

Voszka Éva az igen változékony magyar szellemi élet kevés számú stabil tagjának egyike, mind témaválasztása, mind módszere tekintetében. Ez a kötet is az állam és a vállalatok viszonyáról szól. Ezúttal az 1972. novemberi ellenreformlépések keretében kiemelt – s akkoriban a magyar ipar felét adó – nagyvállalatok negyedszázados életútját elemzi. Ez egyfelől önmagában is dicséretes gazdaságtörténeti teljesítmény (mutatja, hogy nemcsak ökonometriai úton végezhető empirikus gazdaságelemzés). Másfelől az állam és legnagyobb vállalatai közti kapcsolatoknak az elmúlt évtizedre összpontosító bemutatása fontos hozzájárulás az arról szóló – több társadalomtudományban is párhuzamosan folyó – vitához, hogy *a rendszerváltozás pusztán a korábbi hatalmi helyzetek tőkésítését jelentette-e*, avagy ennél mélyebb átrendeződések történtek, legalábbis Magyarországon. E tekintetben a kötet címe kissé téves irányba viheti az óvatlan olvasót, hisz a jövőbeli kiútról és/vagy normatív megközelítésekről a szerző tudatosan nem szól. A szigorúan tudományos tárgyalásmód szabályait követve, a szerző több helyütt világosan rámutat a módszeréből adódó korlátokra és a következtetések általánosításának lehetőségére, illetve ennek hiányára is (*első* és *hetedik fejezet*). Végig világos, mikor miről szól és milyen érvénnyel, ami a szerteágazó téma miatt jelentős erény.

Egy kéziratban ezer oldal körüli írás főbb megállapításait összegzően ismertetni lehetetlenség, főleg ha egyik fő értékének épp a tényleírást tekintjük. A következőkben ezért néhány, általánosabb érvényű megállapítás kiemelésére kell szorítkoznunk. Az *első két fejezet* bemutatja: a 49 nagyvállalat kiemelése önkényes volt, hiszen sem akkor, sem később nem mutatkozott lényegi közösség e vállalatok életpályáján, az egyiknek sikerült, a másiknak nem (a talpon maradás, a privatizálódás, az egyben maradás stb.). A *harmadik fejezet* bemutatja, hogy versenypiacot Magyarországon szinte kizárólag az importliberalizálás teremtett. Ez engedte be a veszélyes versenytársakat, ez rendítette meg a korábbi biztos piaci helyzetet, ez még a KGST-melegház megszűnténél is jobban sokkolta Voszka dinóit (például 166–174. o.). A szerző meggyőzően igazolja, hogy *a nyolcva-*

nas évek második felének reformlépései már nem a régi rendszert olajozták, hanem távolodtak tőle, s túlmutattak rajta. A *negyedik fejezet* lerombolja a spontán privatizáció népszerű, de értelmetlen fogalmát. Mint bemutatja (például 42–43. és 56. o.) az 1988–1989. évi átalakulások állandó állami bábáskodással történtek, viszont új tőke és valódi magántulajdonos nemigen mutatkozott (57–58. o.). Így azután az ebben élenjárók közt gyakoribb volt a kudarc, mint akár az államon csüggő „konzervatív" cégek, akár a piaci megoldásokba menekülők között. Az állami sürgés-forgás 1988–1992 között is *minden* nagy ügyet meghatározóan formált (72. és 81. o.).

Az *ötödik fejezet* szembeszáll azzal a közkeletű nézettel, ami a kormányzati privatizációs politika hiányát és/vagy erőtlenségét rendre elmarasztalja (a legkülönbözőbb értékrendek és érdekelfogultságok mentén). Amikor és amely cégek esetében ugyanis éppen volt „privatizációs politika", abból az önkényeskedés, a vevő elbizonytalanítása, ezekből pedig mind a bevételi mutatók, mind az egyéb értékesítési feltételek lerontása adódott (83–84. o.). Ez nem véletlen: a *tulajdonosi és a közhatalmi funkciók keveredése miatt* az államnak *akkor sem lehet világos és egyértelmű célrendszere*, ha egyetlen párt és egyetlen intézmény képviselné, más érdekbefolyásolás pedig egyáltalán nem lenne (86–87. és 95–98. o.). Éppen ezért (is) 1990 nem jelentett választóvonalat a tulajdonosi és vállalati átalakulások tekintetében (103. o.), azt inkább az 1992. évi – tervgazdasági jellegű – félfordulat hozta meg. A szerző ugyanitt 1994-ről is kimondja: ez sem volt határkő, hisz sem az egyedi elbánásokat kiiktató liberális megoldások, sem az ódivatú osztogatósdi nem vált meghatározóvá, és nem vált azzá az 1995. évi privatizációs törvény nyomán sem. Az egykor kiemelt cégekre 1990–1995 között legalább 220 milliárd forintot fordítottak (106. o.), bár ebben (is) lehet a rejtett, a folyó központi kiadások között meg nem jelenő formák térnyerése miatt számszaki (nagy nagyságrendi) bizonytalanság. A pénz kiosztásában a hagyományok szerint az erősebb kutya elve volt az egyetlen stratégiai szempont. Az alkufolyamat elemzése (111–112. o.) empirikus oldalról *nem igazolja* azokat a felvetéseket (a szerző David Starkot és Szalai Erzsébetet említi), amelyek *a régi alkucsatornák visszaépülését* modellezték. Ez sem a szereplőkre és személyes/intézményi kapcsolatukra, sem eszközeikre, sem az alku mechanizmusára nézve nem tekinthető a régi lényeg újmódi összerakásának.

A *hatodik* fejezet négy fő magatartási csoportba sorolja a nagyvállalatokat: a sodródók, a konzervatívok, a szerkezeti megújulók/decentralizálók és a piaci útra lépők. Azt a meglepő eredményt, hogy épp a harmadik csoport bizonyult a legsikertelenebbnek, a szerző azzal magyarázza (126., majd 184. o.), hogy a társaságokra bomlást az 1987–1988-ban már megrendült helyzetű cégek szorgalmazták. Az ő erejüket viszont teljesen felemésztette az átszervezés, és más – konvencionális – versenyképesség-javító lépésekre már nem futotta energiájuk, és külső tőkéhez se jutottak.

Érdekesen mutatja be Voszka Éva a *lobbyzás három fő terepét*: a piacvédelmet, az állami megrendeléseket és a kedvezőbb egyedi elbánás kijárását, amit *módszerként* a nyilvánossághoz való fordulás, a nagykövetek mozgósítása és a kormányzattal való „párbeszéd" egészít ki (146–147. o.). Ennek bizony már nem sok köze van a hetvenes évek zárt ajtók mögötti alkuihoz, ahol főleg *folyó* termelési támogatást és árkiegészítést – illetve *mentességet* – lehetett megszerezni.

A kötet több érdekes módszertani eredményre is jut. Ezek egyike az, hogy a gyakorlatban *a puha, számszerűsíthetetlen mutatók* – így a vállalati hagyomány és a vezetői kreativitás vagy annak hiánya – összhatásukban *erősebbek* lehetnek a vállalati tevékenységet minősítő szokásos üzemgazdasági mutatóknál (158. o.). Épp ezért a tulajdonosváltozás nem elégséges feltétele volt a sikeres piaci alkalmazkodásnak. Másodszor a szerző bemutatja, hogy a *felszámolás nem puszta megsemmisítés*, hanem a magánkézbe adás/vétel és az eredeti tőkefelhalmozás fontos forrása volt és maradt (159–160. o.). Ennek a fő oka a

bürokratikus kötöttségek hiánya és az erős érdektelenség, ami a vagyonvédelmet a felszámoló számára létkérdéssé teszi. Végül Voszka arra is rámutat, hogy 1988–1992 között *Magyarországon is nagyobbnak látszott a magántulajdon* térnyerése, mint az valójában volt, hiszen az új tulajdonos gyakorta egy állami bank volt. 1993-ra azonban már az „őslények" esetében is 63 százalék volt a valódi magánosok tulajdoni részaránya (181–182. o.).

A kötet végén (190–193. o.) a szerző sajátos kétfrontos harcot vív a korai tranzitológiából ittragadt elterjedt tévképzetekkel. *Egyfelől* bemutatja, hogy 15-20 fő feletti üzemméret esetén a többek által követelt személyes tulajdonlás – és így a népi kapitalizmus is – gyakorlatilag fikció. *Másfelől* a részvénytársaság és más osztott és intézményesült tulajdoni formák hálózata *nem vegyes tulajdon*. Ezt mutatja, hogy az ekképp birtokolt magáncégek menedzsereinek reálönállósága – főleg pénzügyi és kereskedelmi kérdésekben – ma kisebb, mint az 1968-as tervek vagy az 1988–1989. évi tények alapján szokásosnak vélték. Épp ezért nehezen érthető a hazai fejlődés korporativista értelmezése irányába tett engedménye (174. o.).

A legújabb Voszka-kötet nemzetközi jelentőségét jól mutatja az a következtetése (187–188. o.): *Magyarországon nem vált jellemzővé a régi menedzserek nagyvállalati tulajdonossá válása*. Inkább csak kis kft.-kben és bizonyos értékpapír-befektetésekben képviseltették magukat, a gazdaság „parancsnoki" posztjait viszont mára már elvesztették. Ez bizony *alapvető különbség* az orosz, cseh, szlovák, román vagy szerb és horvát viszonyokat leíró *politikai kapitalizmus képével szemben*. S bár Szelényi Iván hasonló irányú következtetéseit a szerző nem használja tétele igazolására (ahogy Szelényi sem támaszkodik Voszka kutatásainak korábban hozzáférhetővé vált előzményeire), az eltérő módszeri, kiindulóponti elemzések egybevágó eredménye jó jel. A természettudományban bizonyításnak tekintenék.

Csaba László

Csaba László a Kopint-Datorg tudományos tanácsadója, a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem összehasonlító tanszék egyetemi tanára, az EACES alelnöke.

SUMMARY OF THE ARTICLES

Vulnerability of currencies – financial crises in the nineties

Zsófia Árvai – János Vincze

The purpose of the study is to sum up the knowledge relating to the vulnerability of currencies, relying on the experiences of certain currency crises on the upward striving markets in the nineties as well as by processing the theoretical and empirical professional knowledge. The study briefly extends to the evaluation of Hungary from the aspect of vulnerability.

The most important lesson is that macroeconomic stability and good performance are needed, but this is insufficient for that the currency of some country should not be exposed to speculative attacks. There is no generally valid system of rules for predicting the crises. Since the crises are highly costly events, a "conservative" behaviour taking seriously any quantifiable or even qualitative sings of vulnerability seems to be advisable. The role of expectations is, namely, essential and it seems that it is not easy to conclude on them from past data. It should be emphasized that from the lack of a general system of rules it does not follow that the attempts at warding off the speculative attacks are hopeless, it rather follows that – since the currency crises may have many causes releasing them – new factors have lined up beside the others earlier considered as sources of danger.

Bank market competition in Hungary in the early nineties

István Ábel – Gábor Polivka

Instead of the widespread methods used for the analysis of the competitiveness of banks (SWOT- CAMEL analysis) the study concentrates on the market behaviour as reflected in pricing, rates of interest and the development of the interest margin. Examining the changes in these factors in the first half of the nineties, the authors seek an answer to the question how competition has sharpened among the banks and what impact this has had on the behaviour and performance of the banks.

Brooding about the Economic and Monetary Union before its start

Margit Rácz

On its recent extraordinary meeting in Brussels the Council of Europe decided on the founders of the monetary union, passed a resolution on fixing the exchange rates of the national currencies of the member countries and decided on the person of the first president of the European Central Bank. With this a period not at all free from contradictions has came to an end, and this also means that after the coming about of the Economic and Monetary Union

(EMU) answers have to be found to a number of open questions. On the basis of the economic situation and the attained degree of integration of the member countries has the time come for the introduction of the Euro in 1999? Which economic problems endanger a successful start of the EMU? To what extent will the political compromise be capable of working in the economic field? Can a strict financial policy be maintained in face of the domestic economic problems of the member countries? Such and similar questions are asked by the authoress of the study.

The microeconomic theory of fair distribution

Zoltán Bara

A just and fair distribution of goods is one of the problems most interesting for people and it has traditions looking back to several decades also in modern economics. In a peculiar manner, however, few theoretical works of this theme can be found in the Hungarian professional literature. The study briefly surveys the basic principles related to the initial dilemma and compares the theoretical and practical consequences following from them. The author extends in detail to the basic features of the theory of super-fairness relating to the fair distribution of consumer goods.

Ownership relations of enterprises in Hungary between 1992–1996

István János Tóth

The author investigates in his study the occurrence and some characteristics of cross-ownership, relying on company tax returns and on surveys based on questionnaires carried out in various groups of firms. The results thus obtained offer a chance for formulating empirically founded statements on the ownership relations among enterprises and on the characteristics of the given enterprises and to compare them with other investigations. On the basis of the results the author criticizes the concept of recombining property relating to the Hungarian economy in the process of transformation and challenges the relevance in Hungary of the statements relating to the diffuse and impersonal poperty of the theory of post-communist managerism.

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

Közgazdasági Szemle, Vol. XLV, June 1998

CONTENTS

Zsófia Árvai - János Vincze: Vulnerability of currencies - financial crises in the nineties 509
István Ábel - Gábor Polivka: Bank market competition in Hungary in the nineties 534
Zoltán Bara: The microeconomic theory of fair distribution 558

EUROPEAN UNION

Margit Rácz: Brooding about the Economic and Monetary Union before the start 576

ENTERPRISES IN THE TRANSITION

István János Tóth: Ownership relations of enterprises in Hungary between 1992–1996 791

BOOK REVIEW

Big firms in the (political) capitalism (Éva Voszka: The chances of the dinosaurs) *(Csaba László)* 616

English abstracts of the articles 619

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.
Internet: http://www.sztaki.hu/providers/kszemle
A nyomtatást és a kötészeti munkálatokat az ETO-Print Nyomda végezte
Felelős vezető: Balogh Mihály
Felelős szerkesztő: Szabó Katalin
HU ISSN 0023-4346
Indexszám: 25 452

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. Hírlap-Előfizetési és Elektronikus Posta Igazgatóság (HELP) kerületi ügyfélszolgálati irodáiban, vidéken a postahivatalokban. Példányonként megvásárolható az Akadémiai Kiadó MAGISZTER (1052 Bp., Városház u. 1. Tel.: 138-2440), továbbá a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Rt. könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 5760 Ft. Külföldön terjeszti a Hungaropress Distribution / Sajtóterjesztő Kft. (1117 Bp., Budafoki út 70. Tel.: (36-1) 206-1918, fax: (36-1) 206-1921), valamint a Batthyány Kultur-Press Kft. (1011 Budapest, Szilágyi Dezső tér 6. Tel./fax: (36-1) 201-8891, E-mail: batthyany@kultur-press.hu)

KOZG.SZLE 98/6.

Ára: 480 Ft



A kötet ára 1200 forint.
20 százalék kedvezménnyel 960 forintért megvásárolható
a Közgazdasági Szemle szerkesztőségében.
Tel./Fax: 319 3165; 319 3166

Közgazdasági Szemle

XLV. ÉVFOLYAM 1998. JÚLIUS–AUGUSZTUS

KERTESI GÁBOR–KÖLLŐ JÁNOS
Regionális munkanélküliség és bérek az átmenet éveiben.
A bérszerkezet átalakulása Magyarországon – II. rész

BARABÁS GYULA–HAMECZ ISTVÁN–NEMÉNYI JUDIT
A költségvetés finanszírozási rendszerének átalakítása
és az eladósodás megfékezése – I. rész

VOSZKA ÉVA
Privatizációs végjáték

SIMONOVITS ANDRÁS
Az új magyar nyugdíjrendszer és problémái

BÉKÉS GÁBOR
Optimális valutaövezetek, gazdasági integráltság és hasonlatosság:
az Európai Unió példája

MÁTYÁS ANTAL
Adalék Heller Farkas elméleti munkásságához

ANTALÓCZY KATALIN–SASS MAGDOLNA
A bérmunka szerepe a világgazdaságban és Magyarországon

KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY

A MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADÉMIA
KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI BIZOTTSÁGÁNAK FOLYÓIRATA

Szerkeszti a Magyar Tudományos Akadémia Közgazdaságtudományi Bizottsága:

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

Közgazdasági Szemle, XLV. évfolyam, 1998. július–augusztus

TARTALOM

Kertesi Gábor–Köllő János: Regionális munkanélküliség és bérek az átmenet éveiben. A bérszerkezet átalakulása Magyarországon – II. rész 621
Barabás Gyula–Hamecz István–Neményi Judit: A költségvetés finanszírozási rendszerének átalakítása és az eladósodás megfékezése – I. rész. Magyarország tapasztalatai a piacgazdasági átmenet időszakában 653
Voszka Éva: Privatizációs végjáték 675
Simonovits András: Az új magyar nyugdíjrendszer és problémái 689

EURÓPAI UNIÓ

Békés Gábor: Optimális valutaövezetek, gazdasági integráltság és hasonlatosság: az Európai Unió példája 709

VISSZATEKINTŐ

Mátyás Antal: Adalék Heller Farkas elméleti munkásságához 738

MŰHELY

Antalóczy Katalin–Sass Magdolna: A bérmunka szerepe a világgazdaságban és Magyarországon 747

MEGEMLÉKEZÉS

Lipták Tamás halálára *(Kornai János)* 771

TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ

A közgazdasági könyvkiadás helyzete Magyarországon *(Király Júlia)* 773
Nemzetközi konferencia a kis- és középvállalatok helyzetéről a közép- és kelet-európai országokban *(Román Zoltán)* 775

KÖNYVAJÁNLÓ

Szamuely László–Csaba László: Rendszerváltozás a közgazdaságtanban – közgazdaságtan a rendszerváltozásban *(Török Ádám)* 778

A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata 785

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, XLV. évf., 1998. július–augusztus (621–652. o.)

KERTESI GÁBOR–KÖLLŐ JÁNOS

Regionális munkanélküliség és bérek az átmenet éveiben

A bérszerkezet átalakulása Magyarországon – II. rész

A cikksorozat első része (*Kertesi–Köllő* [1997]) a reálbérek szintjének és eloszlásának változását, valamint a legfontosabb arányváltozásokat elemezte 1986 és 1996 között. A második rész alaposabban vizsgálja a munkanélküliségnek betudható regionális kereseti különbségek alakulását 1989 és 1995 között.*

Magyarország elmaradott régióit az átmenet éveiben kettős teher sújtotta: magasra szökött a munkanélküliség, a keresetek pedig fokozatosan leszakadtak az amúgy is csökkenő országos átlagtól. A két munkaerőpiaci kulcsváltozó kapcsolatának alakulását az *1. ábra* szemlélteti. Az ország 170 kistérségét sorba rendeztük, majd tíz csoportba osztottuk a „transzformációs válság" mélypontján (1992-ben) mért munkanélküliségi rátájuk alapján. Az ábra a mindenkori főátlag százalékában kifejezett keresetet és az átlagos munkanélküliséget mutatja az így definiált térségdecilisekben 1986 és 1995 között. Látható, hogy a rendszerváltozás időszakát legsikeresebben átvészelő kistérségek már 1986-ban is 20 százalék körüli kereseti előnyben voltak a legnehezebben boldogulókhoz képest. (A munkanélküliséget ekkor még nem tartották nyilván, és valószínű, hogy tényleges szintje is nagyon alacsony volt, ha nem is mindenhol zérus értékű, amint azt az ábrán jelöltük). A keresetek szóródási tartománya 1989-ig 25 százalékosra, majd 1992-ig 37 százalékosra nőtt, és egyre szorosabbá vált a bérek és a munkanélküliség kapcsolata. 1992 és 1995 között viszont a korábbiakhoz képest csupán kismértékben változott a kép: az átmenet időszakában kialakult sorrend és mértékek rögzültek.

Kutatásunkat az a kérdés motiválta, hogy van-e remény ezeknek az igazságtalan és haszontalan különbségeknek[1] a csökkenésére? Az igennel vagy nemmel nyilván meg nem

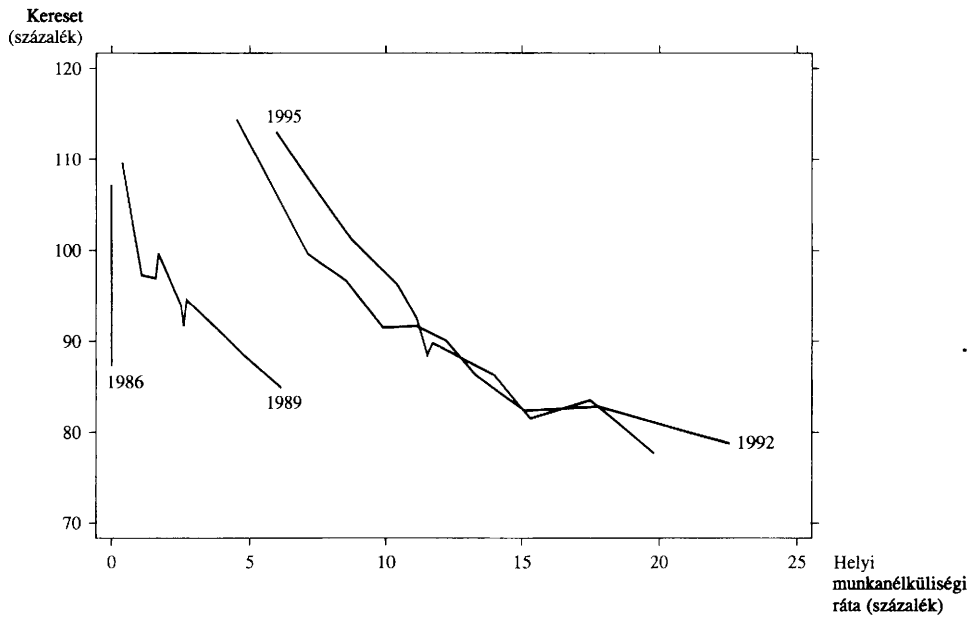
* A szerzők köszönetet mondanak az Országos Munkaügyi Módszertani Központ munkatársainak, személyesen is *Lázár Györgynek* és *Székely Juditnak* az adatokért és szakmai tanácsokért, valamint *Charles Brownnak*, *Galasi Péternek*, *Kézdi Gábornak* és *Kőrösi Gábornak* a korábbi verziókhoz fűzött megjegyzéseikért. Az adatfeldolgozáshoz és kutatáshoz támogatást nyújtott a Phare-ACE 96/6230-R program, a Magyar Nemzeti Bank, valamint az OTKA 94/018218-program.

[1] *Vági Gábor*, a területi egyenlőtlenségek néhai kiváló kutatója több mint 15 esztendővel ezelőtt így tette fel ugyanezt a kérdést: „... csak a legerőteljesebb kérdéssel kezdhetjük: *mivégre* léteznek egyáltalán ezek a végletek? Hiszen, például, itt és most, ilyenek: az ásott kútból felhúzott vagy az utcasarokról vödörrel hordott víz – szemben a fürdőszobai meleg folyó vízzel; osztatlan vagy többműszakos oktatás, ingázó felső tagozatos osztályok – szemben a mintaiskolák színvonalával; heti egyszeri körzeti orvosi rendelés, megtámogatván egy esőverte segélykérő telefon lehetősége által – szemben a klinikai és szakrendelői ellátás közelségével; kiporciózott hússzállítmányok a hétvégeken és a fizetésnapok tájékán – szemben a folyamatos és teljes választékú húskínálattal stb. Tagadom, hogy ezek a végletek »funkcionálisak« lennének. Ha elfogadjuk is, hogy vannak előrevivő, ösztönző társadalmi különbségek (amit azért kell feltételes módban emlegetnem, mert szinte észrevétlenül szoktak átcsúszni bántó igazságtalanságokba, egyenlőtlenségekbe), e tér-

Kertesi Gábor az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének tudományos főmunkatársa, egyetemi docens.
Köllő János az MTA Közgazdaságtudományi Intézetének tudományos főmunkatársa és a William Davidson Institute (Ann Arbor, Michigan) munkatársa.

1. ábra

Átlagos keresetek és munkanélküliségi ráták az 1992. márciusi munkanélküliségi ráták szerint képzett kistérségdecilisekben, a vállalati szférában
(A keresetek a mindenkori főátlagra normalizálva, százalékban)



választható, de azért kutatható kérdésnek a megítéléséhez az első támpontot a regionális kereseti különbségek természetére vonatkozó vizsgálódás nyújthatja. Ha az egyenlőtlenség növekedését teljes mértékben megmagyaráznák a demográfiai vagy iskolázottsági különbségek – vagy a régiók gazdasági szerkezetének eltérései –, akkor rövid-közepes távon semmiféle kiegyenlítődésre sem számíthatnánk, sőt, magukat a keletkezett különbségeket is látszólagosnak kellene tekintenünk. Erről azonban nincs szó. Mint azt az *első* fejezetben bemutatjuk: *jelentékeny bérkülönbségek keletkeztek egyébként azonos korú és iskolázottságú, hasonló munkán foglalkoztatott emberek között is, aszerint, hogy munkahelyük környezetében mekkora a munkanélküliség.*

Az előnyök és hátrányok ilyen jellegű halmozódása természetes következménye a szabaddá vált vállalati szintű béralkunak. Ugyanakkor a munkanélküliséggel összefüggő bérkülönbségeket különféle erők korlátozzák is, létezésük – hosszú távon – valójában nem is egyeztethető össze egy súrlódások nélkül működő, tiszta versenygazdaság modelljével. Egy ilyen modellben a béreknek *tovább* kellene csökkenniük ott, ahol a munkanélküliség az átlagosnál sokkal magasabb, előbb-utóbb megteremtvén a kereslet növekedésének feltételeit.[2] Ha *A* régióban az egyébként azonos jellegű munkaerő olcsóbb, akkor a régió vállalatai versenyelőnyben vannak *B* régió vállalataival szemben, ami előbb-utóbb magával hozza a foglalkoztatás és a bérek emelkedését. A tőkét érdemesebb *A*-

beli differenciák biztosan nem ilyenek. Ezek nem jók semmire." (*Vági* [1982] 10–11. o.) Ehhez az igen pontos megfogalmazáshoz csak annyit tehetünk hozzá: azok a regionális különbségek, amelyek hatásaikban – hosszabb vagy rövidebb távon – közvetve nem járulnak hozzá önmaguk megszüntetéséhez vagy legalábbis a kezdeti különbségek csökkentéséhez, azok valóban nem jók semmire.

[2] Szigorúan véve egészen addig kellene csökkenniük, amíg a munkanélküliség el nem tűnik.

ban, mint *B*-ben befektetni, ami hasonló hatással jár. Végül, ha *A* régióban azonos munkával kevesebbet lehet keresni – egyszersmind nagyobb a munkanélkülivé válás veszélye –, mint *B* régióban, akkor a munkaerő fokozatosan átvándorol *A*-ból *B*-be.

Ezek a kiegyenlítő mechanizmusok a való életben zökkenőkkel működnek ugyan, de létezésüket nincs okunk kétségbe vonni, sőt azt sem, hogy – a nagyon hosszú távtól és a gondoskodó államtól most eltekintve – csak ezek a mechanizmusok képesek a regionális egyenlőtlenségek mérséklésére. Tanulmányunk további részei a fenti kiegyenlítő erők kérdését boncolgatják.

A bérgörbe stabilizálódása és a munkanélküliség szerkezetének változása című fejezet felhívja a figyelmet arra, hogy egy fellendülőben levő gazdaságban a munkanélküliség szerkezeti változásai gyengítik a bénövekedést fékező erőket. A magyar adatok alapján sem vethető el a hipotézis, hogy a hosszú ideje állás nélkül levők súlyának növekedése a munkanélküli-állományban korlátozza az alacsony bérek *további csökkenésen* – majd a munkaerő-kereslet növekedésén – keresztül végbemenő regionális kiegyenlítődés lehetőségét.

A bérváltozás hatása a vállalatok helyzetére című fejezet bemutatja, hogy a bérek csökkenése a magas munkanélküliségű régiókban javította a munkáltatók helyzetét. A nem csak abszolút értelemben, hanem a vállalati átlagtermékhez képest is alacsonyabb bérekből következően, már az átmenet korai éveiben is igaz volt: minél magasabb a munkanélküliség, a munkáltatók annál nagyobb részt hasítanak ki maguknak a vállalati összjövedelemből. Ennek, valamint a vállalati mezőny megrostálódásának köszönhetően a magas munkanélküliségű régiókban a nyereséges vállalatok aránya 1994–1995-ben már elérte az országos átlagértéket; e régiók vállalatainak átlagos profitja pedig valamivel magasabb is volt annál.

Hogy a profitképződés elégséges-e ahhoz, hogy a helyi tőkeakkumulációt más régiókhoz viszonyítva nagymértékben felgyorsítsa, annak megválaszolása a különféle előnyöket és hátrányokat gondosan mérlegelő befektetőkre vár. *A tőkebefektetések regionális megoszlása* című fejezet ennek megfelelően azt vizsgálja, vajon a munkaerőbőség és az alacsony keresetek kellő vonzerőt gyakorolnak-e a befektetőkre, képesek-e kompenzálni az egyéb természetű hátrányokat? Kimutatjuk, hogy nem: a tőkebefektetések terén nemhogy csökkennének, hanem éppenséggel növekednek a régiók közötti különbségek.

Az *utolsó* fejezet a munkaerő-mobilitás – a *migráció* és az *ingázás* – potenciális kiegyenlítő szerepével foglalkozik, és mindkét esetben szkeptikus következtetéseket fogalmaz meg.

Tisztában vagyunk azzal, hogy nem lehet a rendszerváltás példátlan sokkja után néhány évvel a keletkezett regionális egyenlőtlenségek eltűnését várni. Nem ennek a várakozásnak a jegyében vizsgáljuk a regionális egyenlőtlenségek kérdéskörét, hanem annak reményében, hogy az itt bemutatott tények segítenek megérteni egyfelől a társadalmi probléma súlyát, másfelől az alkalmazkodási folyamatok irányát és korlátait.

Elemzésünk az Országos Munkaügyi Módszertani Központ bértarifa-felvételeinek egyéni és vállalati adatain alapul. A mintát részletesen bemutattuk korábbi cikkünkben (*Kertesi–Köllő* [1997]), itt csupán annyit ismételnénk meg, hogy az 1986, 1989, valamint 1992–1995 évekre vonatkozó nagyméretű, több ezer vállalatra, továbbá a vállalatokon belül hullámonként hozzávetőlegesen nyolcvanezer-százezer dolgozóra kiterjedő felvételekről van szó. (Az esetszámokat a megfelelő táblázatok és ábrák közlik). Az elemzést mindvégig a vállalati szektorra korlátozzuk, és emlékeztetünk rá, hogy az adatfelvételek eleve csak a húsz- (1995-ben a tíz-) fősnél nagyobb cégekre terjedtek ki.

A regionális „bérgörbe": a munkanélküliségi és kereseti szintek közötti negatív kapcsolat kialakulása

A régiók közötti kereseti különbségek – mint említettük – nemcsak demográfiai, iskolázottsági vagy gazdaságszerkezeti okok következtében változtak. A munkanélküliség eltérő mértéke közvetlen hatást gyakorol a bérekre. A magasabb munkanélküliségtől az alacsonyabb bérekhez vezető okság könnyen megmutatható, ha az „uralkodó piaci bér" doktrínáját akár csak annyiban lazítjuk, hogy megengedjük: a bérekről alku folyik, miközben a foglalkoztatást továbbra is egyoldalúan a munkáltató határozza meg.[3] A legegyszerűbb esetben, amikor a munkavállalók a bérek rezervációs szint feletti többletének, a munkáltatók pedig a profit rezervációs szint feletti többletének a növelésére törekszenek, az alku kimenetét az (1) rendszer megoldása szolgáltatja:[4]

$$\max_{w}\left\{n[u(w)-u(w^*)]\right\}^{\beta}(\Pi-\Pi^*)^{1-\beta} \tag{1}$$

$$u'>0,\ u''<0$$

$$\Pi=\max_{n}\left\{Y[n(w)]-wn\right\},$$

ahol w az átlagbér, Π a profit tömege, Y a hozzáadott érték ($Y'>0$), n a létszám, β ($0<\beta<1$) a munkavállalók alkuerejét mérő paraméter, $u(.)$ a hasznossági függvény, a csillagok pedig a rezervációs szintekre utalnak. A Nash-szorzat maximumának elsőrendű feltétele, a maximumprofit-függvény mint korlát figyelembevételével a következő:

$$\frac{u(w)-u(w^*)}{u'(w)}=\frac{\beta}{1-\beta}\frac{\Pi-\Pi^*}{n-\left[(dY/dn)(dn/dw)\right]}. \tag{2}$$

Elsőrendű Taylor-kifejtés:

$$u(w^*)\approx u(w)+(w^*-w)u'(w) \tag{3}$$

segítségével a (2) formula az alábbi formára egyszerűsíthető:

$$w\approx w^*+\frac{\beta}{1-\beta}\frac{\Pi-\Pi^*}{n-\left[(dY/dn)(dn/dw)\right]}. \tag{4}$$

Legyen $\alpha=\beta/(1-\beta)$, és jelöljük y-nal ($y=Y/n$) az egy főre jutó árbevételt, π^*-gal pedig egy főre jutó rezervációs profitot ($\pi^*=\Pi^*/n$), továbbá használjuk ki, hogy az optimumban $dY/dn=w$, és azt, hogy konstans munkaerő-keresleti bérrugalmasság esetén [$\gamma=(dn/dw)(w/n)$] a (4) formula az (5) formára hozható.[5]

$$w\approx\frac{1-\gamma}{1-\gamma+\alpha}w^*+\frac{\alpha}{1-\gamma+\alpha}y-\frac{\alpha}{1-\gamma+\alpha}\pi^*. \tag{5}$$

Ha a munkások semmiféle alkuerővel sem rendelkeznek ($\beta=0$), akkor a munkáltató a rezervációs szinten határozza meg a bért, és az $Y'(n)=w^*$ feltétel szerint választja meg

[3] Az alku kibontakozásához nincs feltétlenül szükség szakszervezetekre vagy munkástanácsokra. Az is elegendő, ha a dolgozók kilépés, teljesítmény-visszatartás vagy zúgolódás formájában – csoportosan vagy egyénileg – véleményt nyilvánítanak a munkáltató bérajánlatairól.

[4] Az itt szereplő modell speciális esete a *Blanchflower–Oswald* [1994] könyvének 84–85. oldalán közölt modellnek. Megjegyezzük, hogy a bérgörbe az itt bemutatott és hasonló béralkumodelleken kívül más elméleti előfeltevésekből – például az „ösztönző bérek" elméletéből (*Shapiro–Stiglitz* [1984]) vagy a szimultán foglalkoztatási és béralku modelljéből (*McDonald–Solow* [1981]) – is levezethető.

[5] Például $Y=An^{\varepsilon}$ termelési függvény esetén $\gamma=1/(\varepsilon-1)$ konstans munkaerő-keresleti bérrugalmasságot kapunk.

a foglalkoztatás szintjét. Ha a munkások diktálnak ($\beta \to 1$, azaz $\alpha \to \infty$), a bér a rezervációs profittal csökkentett átlagtermék szintjén alakul:

$$\lim_{\alpha \to 0} w = w^* \text{ és } \lim_{\alpha \to \infty} w = y - \pi^*. \tag{6}$$

Általános esetben a bér a rezervációs szinteken és a vállalati átlagterméken kívül még két paramétertől – a munkások és a munkaadó relatív alkuerejétől (α) és a munkaerőkereslet bérrugalmasságától (γ) – is függ.

A munkanélküliség és a bérek közötti kapcsolatot a rezervációs bér teremti meg. A rezervációs bér azt a bérszintet jelöli, amely mellett egy állásajánlat elfogadásának, illetve elutasításának haszna megegyezik. Minél magasabb a munkanélküliség, annál hosszabb ideig tart a következő állásajánlat megtalálása, egyéb tényezőket azonosnak véve. A magasabb helyi munkanélküliségi szintből adódó addicionális keresési költségek miatt a dolgozók *kénytelenek leszállítani bérigényeiket*, és egy alacsonyabb rezervációs küszöbértékhez képest mérlegelni a felmerülő állásajánlatokat. Ez a mechanizmus pedig – az (5) formula értelmében – oda vezet, hogy magasabb munkanélküliségi szint esetén alacsonyabbak lesznek a bérek.

A magas munkanélküliség nemcsak a munkát keresők rezervációs bérét csökkenti, hanem az állásban levőkét is, hiszen ha a földrajzi mobilitás és az ingázás költséges – márpedig az –, akkor a helyi munkaerőpiacon elérhető állásajánlatok szűkössége ugyanúgy korlátozni fogja a sikertelen alku esetén rendelkezésre álló alternatív lehetőségek körét számukra, mint a munkát kereső állástalanok számára. *Az előbbiekben vázolt összefüggés – az tudniillik, hogy a magas munkanélküliség hatására a dolgozók leszállítják bérigényeiket, s ennek következtében a piacon uralkodó bérszint alacsonyabb lesz – vezet a bérgörbének nevezett jelenséghez.*

A bérgörbe kialakulása Magyarországon világosan kimutatható a rendszerváltozás időszakából származó kereseti adatok alapján. Az elmélettől a mérésig tartó utat úgy tehetjük meg, hogy az (5) formulában szereplő – közvetlenül nem megfigyelhető – rezervációs bér, illetve rezervációs profit változókat közvetlenül megfigyelhető közelítő változókkal helyettesítjük.

Ami a rezervációs béreket illeti, azok – a munkanélküli-ráta mellett – függnek az egyének személyes jellemzőitől, továbbá az adott tájegység (munkanélküli-rátától független) sajátosságaitól is. A mi empirikus specifikációnkban a rezervációs béreket a nem, az iskolai végzettség, a munkaerőpiaci tapasztalat, a foglalkozási hierarchiában elfoglalt hely, a helyi gazdaság közvetlenül meg nem figyelt hatásait képviselő regionális változók, valamint a helyi munkanélküli-ráta értéke határozza meg. Utóbbit u-val, a felsorolt többi változót pedig egy k elemű $\mathbf{x}$ vektorral jelölve, a rezervációsbér-függvény – lineáris specifikáció esetén – a (7) formát ölti:

$$w^* = a_1 + a_2 u + \mathbf{a}_3' \mathbf{x} + \varepsilon_1. \tag{7}$$

Hasonlóképpen, a rezervációs profitok is különbözhetnek az állami szabályozással, a piaci monopolhelyzetekkel, vagy a tulajdonlással-vállalatirányítással összefüggő okokból. Ezeket a hatásokat a rezervációsprofit-függvényben a vállalat mérete, a tőke–munka arány, illetve a tulajdon változója – egy l elemű $\mathbf{z}$ vektor – képviseli:

$$\pi^* = b_1 + \mathbf{b}_2' \mathbf{z} + \varepsilon_2. \tag{8}$$

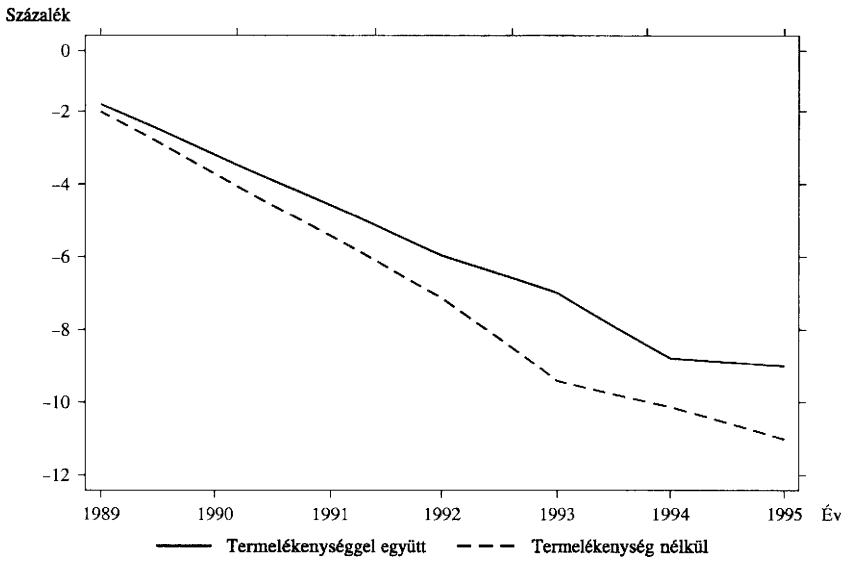
A (7) és a (8) függvényeket behelyettesítve az alkufeladat megoldását jelentő (5) formulába, az alábbi, empirikusan is becsülhető Mincer-típusú béregyenlethez jutunk:

$$w = a + bu + cy + \mathbf{d}'\mathbf{x} + \mathbf{e}'\mathbf{z} + \varepsilon. \tag{9}$$

A bérek helyi munkanélküliségre mért rugalmasságát keresztmetszeti regressziós függvényekkel becsüljük, a vállalati indikátorokat is tartalmazó egyéni minták felhasználásá-

2. ábra

A bérek helyi munkanélküliségre mért rugalmasságának alakulása 1989 és 1995 között



Forrás: F1. függelék: 1. és 2. specifikáció. (A 2. specifikáció szerint becsült modell részletes eredményeit lásd az *F2. függelékben.*)

val. A becslési módszerrel kapcsolatban három megjegyzést tennénk. *1.* Longitudinális minta kialakítására a bértarifa-felvétel nem alkalmas, de ha az lenne, akkor a kitartanánk a keresztmetszeti becslések mellett, mivel a bérfüggvények összes fontos paramétere változott a vizsgált időszakban. *2.* A participációs döntésre vonatkozó információk hiányában elhanyagoljuk a szelekciós torzítás problémáját, ami abból adódik, hogy az alacsony bérajánlatokra számító álláskeresők és a rosszul fizetett dolgozók nagyobb valószínűséggel hagyják el a munkaerőpiacot (*Heckman* [1979]). Minél alacsonyabb egy-egy régió átlagos bérszintje, annál valószínűbb, hogy ott nagy számban fordulnak elő különösen alacsony béreket kínáló állások, amelyek jelentkezők hiányában üresen maradnak, majd meg is szűnnek. A ténylegesen kifizetett bérek és a bérajánlatok átlaga közti különbség különösen nagy lehet a magas munkanélküliségtől sújtott, alacsony bérű kistérségekben, ezért a szelekciós torzítást figyelmen kívül hagyó kereseti függvények nagy valószínűséggel *alábecsülik* a bérek munkanélküliségre mért rugalmasságát. *3.* A becslések két változatban – a vállalati termelékenység bevonásával, illetve a vállalati termelékenység bevonása nélkül – készültek. A vállalati termelékenység mutatójának elhagyásával készült becslések azt a célt szolgálják, hogy eredményeink összehasonlíthatók legyenek a nemzetközi irodalomban közölt mutatókkal.

Az egyéni keresetek munkanélküliségre mért rugalmasságát (a bérgörbék hajlásszögeinek időbeli pályáját) – mindkét specifikáció esetére – a *2. ábra* mutatja. (A termelékenységi mutató bevonásával készült becslések részletes eredményei az *F2. függelékben* találhatók meg.) Látható, hogy a bruttó kereset helyi munkanélküliségre mért elaszticitása igen alacsony értékről indulva, 1994-ig folyamatosan csökkenve, elérte a –0,1 körüli értéket.[6]

[6] Kéziratos tanulmányunkban (*Kertesi–Köllő* [1998]) a logaritmikus specifikáció mellett két másik – változó rugalmasságot is megengedő – modellváltozatot is bemutatunk, melyekből hasonló alakú bérgörbék vezethetők le. Ismertetésüktől itt eltekintünk.

Az 1994–1995-re stabilizálódó elaszticitási értékek összhangban állnak a nemzetközi eredményekkel. A kérdésre irányuló empirikus kutatások szinte minden országban, szinte minden időszakban – legyen az rövid vagy hosszú – alacsonyabb béreket jeleznek olyan régiókban, ahol a munkanélküliség szintje magas. Ami a mértékeket illeti: bár a regionális, illetve ágazati munkanélküliségi adatokat használó rugalmasságbecslések meglehetősen széles sávban (–0,01 és –0,25 között) szóródnak, *kiemelkedően gyakorinak tekinthető a –0,1 körüli érték* (lásd: *Blanchflower–Oswald* [1990], [1994], [1995], illetve *Winter–Ebner* [1996]). A helyi vagy ágazati munkanélküliség egy százalékkal magasabb szintje általában egytized százalékkal alacsonyabb keresetet valószínűsít.

Hangsúlyozni kell, hogy ez a robusztus összefüggés a munkanélküliség *szintje* és a keresetek *szintje* között áll fenn, nem pedig a munkanélküliség *szintje* és a keresetek *változása* között, mint azt a hagyományos elmélet alapján várnánk. Nincs ez másképp Magyarországon sem: a transzformációs válság időszakában, 1989 és 1993 között a munkanélküliség növekedésével párhuzamosan csökkentek ugyan a keresetek – az összefüggés a változások között is kimutatható –, ezt követően azonban az átlagosnál magasabb munkanélküliségi *szint* nem vezetett hasonló ütemű *további* relatív bér*csökkenéshez*.

A bérgörbe stabilizálódása és a munkanélküliség szerkezetének változása

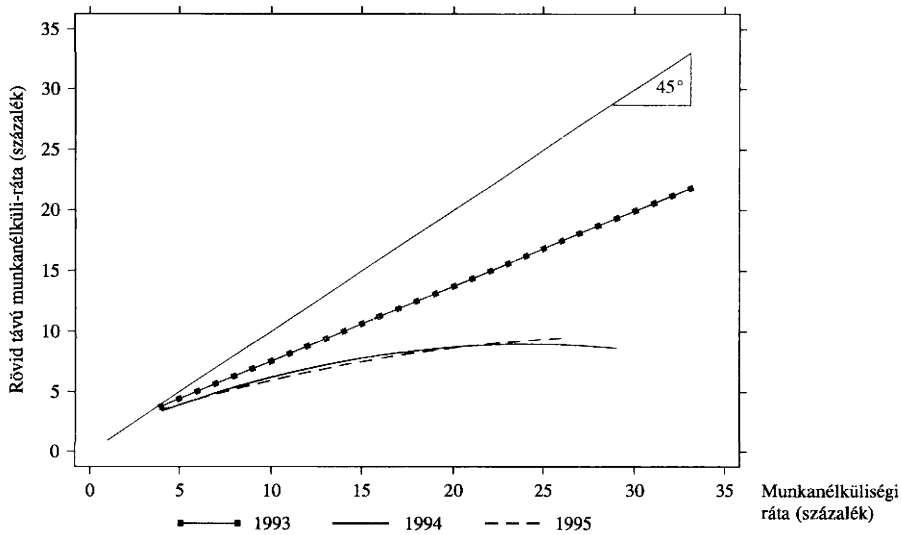
A munkanélküliség bérekre gyakorolt hatása – adott ráta mellett – különbözhet annak függvényében, hogy a munka nélkül levők milyen intenzitással keresnek állást, illetve hogy a vállalatok mennyire tekintik őket az állásban levők megfelelő helyettesítőinek. Véleményünk szerint a magyarországi munkanélküliség szerkezete az utóbbi években komoly mértékben eltolódott a fenti értelemben kevéssé versenyképes csoportok felé, különösen az ország „legrosszabb" munkaerőpiacain. Egy ilyen változás nemcsak makroszinten vezet az állásban levők bérkövetéleseinek fölerősödéséhez (*Layard–Nickell–Jackman* [1991] és *Nickell* [1995]), hanem egyszersmind a regionális bérgörbe stabilizálódásának irányába is hat.

A gazdasági növekedés anélkül indult meg Magyarországon 1993 után, hogy a foglalkoztatás emelkedését vonta volna maga után. A munkaerő iránti összkereslet zuhanása lefékeződött, a gazdaságszerkezeti változások lelassultak, ami jelentősen csökkentette az elbocsátások számát, ám nem növelte a piacon levő álláskeresők iránti keresletet.[7] Ennek következtében 1993 után szűkültek a rövid távú – és növekedtek a hosszú távú – munkanélküliségben meglevő regionális különbségek, amit jól mutat a *3. ábra*. A rövid távú munkanélkülieknek az aktív népességhez viszonyított száma éppen a „legrosszabb" régi-

[7] A segélyezett munkanélküliek közül elhelyezkedők aránya 1992 és 1997 között nem emelkedett (*Micklewright–Nagy* [1998]). A nem segélyezett – zömmel hosszú távú – munkanélküliek állásba lépési esélye nagymértékben romlott. Ez a következtetés adódik a segélyezett munkanélküliekre és az összes munkanélkülire vonatkozó adatok időbeli pályájának eltéréséből. A KSH munkaerő-felvétele szerint annak valószínűsége, hogy egy – az ILO-OECD kritérium szerint klasszifikált – munkanélküli a kérdezést követő negyedév végéig munkanélküli marad, 1992 és 1995 között 70,8 százalékról 81,6 százalékra nőtt a „legjobb", és 67,7 százalékról 84,6 százalékra a „legrosszabb" kistérségekben. (A legjobb, illetve legrosszabb kistérségeken a helyi munkanélküliségi ráta 1993. márciusi értéke szerint definiált alsó, illetve felső kvartiliseket értjük.)

3. ábra

A rövid távú regionális munkanélküliségi ráták az aggregált regionális munkanélküliségi ráták függvényében 1993–1995-ben*



* Regressziós becslések. 1993: elsőfokú egyenlet: R^2=0,91; 1994, 1995: másodfokú egyenlet: R^2(1994) = 0,81; R^2(1995) = 0,79; N = 170 régió. Valamennyi paraméter 0,0001 szinten szignifikáns.

ókban esett vissza a legnagyobb mértékben. Ez egyenesen következett az aggregált munkaerő-keresletben bekövetkezett változás természetéből. Egyrészt visszaesett az elbocsátottak száma, ami mindenhol csökkentette a rövid távú munkanélküliség utánpótlását, másrészt – mivel sehol sem javultak érdemben a munkanélküliek elhelyezkedési esélyei – a hosszú távú ráta megnövekedett azokban a régiókban, ahol korábban magas volt a rövid távú ráta. (Azon egyszerű okból, hogy az érintett munkanélküliek idővel rövid távúakból hosszú távúakká váltak.)[8]

Vajon a hosszú távú munkanélküliségben fennmaradt – sőt növekvő – regionális különbségek a bérnyomás szempontjából egyenértékűnek tekinthetők-e a rövid távú rátákban meglevő – mérséklődő – különbségekkel? Ha egy régióban a munkanélküliségi ráta kétszer akkora, mint egy másikban, az azt jelenti-e, hogy ott az állásokért a siker reményében versengő személyek száma is kétszer nagyobb? Úgy gondoljuk, hogy ez esetleg igaz lehetett az átmenet korai éveiben, de a későbbi időszakra egyre kevésbé jellemző.

Az átmenet korai éveiben – a munkaerő-kereslet drámai visszaesése idején – sok munkavállaló intenzív keresés esetén, megfelelő képességek birtokában sem tudhatott egy év alatt állást találni, s került át a hosszú távú munkanélküliek statisztikai kategóriájába. Valószínűsíthető az is, hogy – mivel a munkanélküliek a biztosítási segély lejárta után semmilyen támogatásra nem számíthattak – körükben viszonylag intenzív lehetett az álláskeresés. Erre utal az, hogy az állásvesztést követő másfél év történéseire kiterjedő vizsgálatok nem tudtak kimutatni a munkanélküliség idejével csökkenő elhelyezkedési

[8] Sajnos a rendelkezésünkre álló adatok (egy évnél régebben, illetve nem régebben regisztráltak) jellege miatt kénytelenek vagyunk a rövid, illetve hosszú távú munkanélküliek dichotóm fogalmait használni, ami kissé nehézkessé teszi a probléma tárgyalását.

esélyeket (*Micklewright–Nagy* [1994], [1998]). Egyes mintákban még a nyers elhelyezkedési esélyek sem csökkentek a munkanélküliség időtartamával, amire csak akkor számíthatunk, ha a keresés intenzitása az idővel növekszik, és/vagy ha az idő múlásával az álláskeresők leszállítják bérigényeiket.[9] Ez utóbbi tényezőre vonatkozóan közvetlen empirikus megfigyelésekkel is rendelkezünk (*Köllő–Nagy* [1996]).

Az idő múlásával azonban – különösen az ország „legrosszabb" munkaerőpiacain – növekedésnek indult a reménytelenül hosszú ideje állást nem találó vagy már nem is kereső munkanélküliek száma. 1995 második negyedévében a regisztrált munkanélküliek közül az állást nem keresők aránya 28,5 százalék volt a régiók legjobb, és 38,1 százalék a régiók legrosszabb egynegyedében. A regisztrált és állást is kereső munkanélküliek közül legalább *két éve* nem talált munkát a megfelelő régiókvartilisekben 20, illetve 35 százalék.[10] Hogy az ilyen, nagyon régóta állás nélkül levő munkanélküliek elhelyezkedési esélye milyen alacsony, azt jól mutatja, hogy a ma már foglalkoztatott korábbi munkanélküliek közül azok aránya, akik legalább két évig voltak állás nélkül, csupán 9,6, illetve 12,7 százalékot tett ki a két régiócsoportban.

Mindebben szerepet játszhatott az is, hogy a tartós munkanélküliek 1993 óta jövedelempótló támogatáshoz juthatnak. Mivel a támogatáshoz való hozzájutás valószínűsége növekszik a helyi munkanélküli-ráta függvényében, továbbá a kilépés valószínűségét csökkenti a fix segélynek a keresethez viszonyított magasabb aránya (*Micklewright–Nagy* [1998]), a jövedelempótló támogatás az állásokért folyó versenyt inkább tompíthatta a „legrosszabb" – magas munkanélküliségű, alacsony bérű – régiókban, mint a „legjobb" – alacsony munkanélküliségű, magas bérű – régiókban.

Vajon igazolható-e közvetlen méréssel, hogy a hosszú távú munkanélküliek arányának növekedése gyengíti a munkanélküliségnek a bérekre gyakorolt nyomását? Noha igazán jó módszer ehhez nem áll rendelkezésre, oly módon próbálkozunk a hipotézis tesztelésével, hogy a munkanélküli-ráta mellett a hosszú távú munkanélküliek arányát is szerepeltetjük az egyéni kereseteket magyarázó regressziós egyenletünkben. A szóban forgó arány magasabb értékeihez – adott munkanélküli ráta mellett – magasabb kereseteknek kellene tartozniuk. Az eredményeket az *1. táblázat* foglalja össze. (Megjegyezzük, hogy a munkanélküliként eltöltött időről csak 1993-tól kezdve rendelkezünk adatokkal.)

A modell időben változó eredményeket szolgáltat: a hosszú távúak arányának együtthatója 1993-ban negatív volt, 1994-ben statisztikai értelemben nem különbözött a nullától, 1995-ben pedig – a vártnak megfelelően – pozitív volt.

Az itt követett mérési eljárás kiiktathatatlan fogyatékossága, hogy a ráta és a hosszú távúak aránya között szoros a korreláció. 1995-ben például az egy évnél régebben állás nélkül lévők aránya 10 százalékos munkanélküliség mellett 35 százalék, 20 százalék körüli ráta esetén 55 százalék körüli, 30 százalékos helyi ráták esetén 70 százalékot is meghaladó volt. További problémát jelent, hogy nem tudjuk számszerűsíteni azt a különbséget, ami a hosszú távú munkanélküliek állományának minőségében – az elmaradott régiók rovására – valószínűleg fennáll.

Az eredmények ebből adódóan bizonytalanok, óvatosságra intenek a következtetések levonásakor. Úgy tűnik, hogy 1993-ban a tartós munkanélküliek magasabb aránya inkább visszafogta, mint bátorította a bérköveteléseket. Az együtthatók időbeli válto-

[9] Mivel a kvalifikáltabb álláskeresők könnyebben találnak maguknak munkát, ezért egy-egy kohorsz összetétele az elhelyezkedési esélyek szempontjából fokozatosan romlik. Ez az oka annak, hogy a nyers elhelyezkedési esélyek változatlan keresési intenzitás és változatlan rezervációs bérek mellett, a munkanélküliség időtartamának függvényében csökkennek.

[10] Az adatok forrása: KSH munkaerő-felvétel 1995. második negyedévének elemi adatai. A helyi munkanélküliségi ráták kvartiliseit az 1993. márciusi ráták alapján számítottuk (Budapest kizárásával).

1. táblázat
A hosszú távú (egy évnél régebben regisztrált) munkanélküliek arányának hatása a keresetre (százalék)*

Független változók	Regressziós együtthatók		
	1993	1994	1995
Munkanélküli-ráta (log)	- 6,1	- 7,5	- 11,1
Hosszú távú munkanélküliek aránya (log)	- 3,2	- 1,5**	+ 3,5

* Függő változó: a havi bruttó kereset logaritmusa. Lásd: *F1. táblázat* 4. specifikáció. A paraméterek 0,0001 szinten szignifikánsak, kivéve a **jelzetű paramétert, amely nem szignifikáns 0,1 szinten sem.

zása azonban összhangban van azzal a várakozásunkkal, hogy a tartós munkanélküliek különösen gyorsan növekvő aránya a „legrosszabb" régiókban idővel meggyengíti a béreket visszafogó erőket, és ellene hat annak, hogy a keresetek a piactisztító szintre süllyedjenek.

A bérváltozás hatása a vállalatok helyzetére – esély a regionális válságból való kilábalásra?

A munkanélküliség nyomására visszafogott bérkövetelések a vállalaton belüli osztozkodás arányainak megváltozását eredményezik. Ha ennek nyomán javulnak a vállalatok profitkilátásai, az utat nyit*hat* mind a régión belüli tőkeképződésnek, mind pedig a tőkebeáramlásnak, *esélyt* adva a regionális pozíciók kiegyenlítődésére. Hogy egy ilyen esély milyen mértékig elegendő arra, hogy a magas munkanélküliség által sújtott régiók ledolgozzák hátrányukat, az számos egyéb tényezőtől is függ. Mielőtt azonban ezekről az egyéb feltételekről szót ejtenénk, először azt kell megvizsgálnunk, hogy vajon a munkanélküliség nyomására bekövetkezett bércsökkenés nyomán valóban javultak-e – s ha igen, milyen mértékben – a válság sújtotta régiók profitkilátásai.

Egyéni keresetek rögzített vállalati átlagtermék mellett

Az osztozkodási arányok változásának elemzéséhez olyan kereseti függvényeket használunk, amelyben szerepel az *egy főre jutó,* anyagköltséggel és az eladott áruk beszerzési értékével csökkentett *nettó árbevétel* (másképp: vállalati átlagtermék vagy termelékenység) mutatója is *(2. táblázat).*[11] Mivel a munkanélküliség és a termelékenység szintje egymással is összefügg – a magas munkanélküliségű régiókban alacsonyabb a termelékenység szintje –, az esetleges interakciók feltárására egy másik specifikációjú egyenletet is lefuttattunk, amelyben a helyi munkanélküliségi ráták és a vállalati termelékenység

[11] Szerepeltettünk továbbá egy dummy változót is, mely megkülönbözteti a negatív hozzáadott értékkel rendelkező vállalatokat. Az elemzésből kihagytuk azokat a dolgozókat, akik olyan vállalatoknál voltak alkalmazásban, ahol az egy főre jutó nettó árbevétel (millió forintban mért) mutatójának logaritmusa nagyobb volt 4-nél. (Ezeknél a vállalatoknál az egy főre jutó hozzáadott érték mutatója meghaladta az 54,6 millió forintot). A szóban forgó esemény az 1989. és az 1992. évben egyáltalán nem, 1993-ban és 1995-ben 2-3 esetben fordult elő, és az egyéni futásoknál mindössze 5-10 dolgozót érintett. Az 1994. évi mérlegállományban a 7390 vállalat közül 60 esetben találtunk a küszöbértéket meghaladó termelékenységi adatot. Noha mindössze 1217 fő, a minta 1,3 százaléka tartozik e vállalatokhoz, bevonásuk kétharmaddal(!) csökkentené a keresetek termelékenységrugalmasságára adott becslést.

értékeinek logaritmusa helyett kétértékű interaktív változókat szerepeltettünk. A vállalatokat ennek érdekében termelékenységük, illetve (vállalati szintű[12]) munkanélküliségi rátájuk nagysága szerint tercilisekbe rendeztük – megkülönböztettünk alacsony, közepes és magas termelékenységű, illetve alacsony, közepes és magas munkanélküli-rátájú vállalatokat –, majd a kombinált kritériumnak megfelelő 3 × 3-as tábla celláihoz egy-egy kétértékű (dummy) változót rendeltünk. Referenciakategóriának a közepes munkanélküli rátájú, közepes termelékenységű vállalatokat választottunk. A *4. ábrán* az említett interaktív változókkal lefuttatott egyenletek eredményeit mutatjuk be.[13]

2. táblázat

A kistérségi munkanélküliségi ráta együtthatói különböző specifikációjú egyéni kereseti függvényekben (százalékban) 1992 és 1995 között*

Specifikáció	1992	1993	1994	1995
A termelékenység (logy) bevonása nélkül**	- 7,0	- 9,3	- 10,1	-11,0
A termelékenység (logy) bevonásával***	- 5,8	- 6,8	- 8,7	- 8,9

*Függő változó: a bruttó havi nominálkereset logaritmusa. Valamennyi paraméter legalább 0,0001 szinten szignifikáns.

** Lásd *F1. táblázat* 1 specifikáció (log*u* paraméterei).

*** Lásd *F1. táblázat* 2. specifikáció (log*u* paraméterei). Log(*y*) paraméterei rendre a következők: 1992: 12,05 százalék, 1993: 16,4 százalék, 1994: 12,4 százalék, 1995: 16,1 százalék.

A folytonos változókkal dolgozó becslés szerint (lásd *2. táblázat*) két fontosabb megállapítást tehetünk. Egyrészt a munkanélküliség és a bérek közti inverz összefüggés rögzített vállalati átlagtermék mellett is fennáll. A rugalmasságok értékei mind a korlátozott, mind pedig a korlátozatlan modellben nagyjából hasonló időbeli pályát követnek. Másrészt, a vállalati átlagtermékből való dolgozói részesedés nem csökkent olyan meredeken a munkanélküliségi rátával, mint a kereseti szint: a termelékenységi szinttel kontrollált rugalmasságok rendre alatta maradnak a kontrollálatlan rugalmassági értékeknek. Ez azt jelzi, hogy az ország alacsony munkanélküliségű régióiban a keresetek ugyan lényegesen magasabbak, mint a magas munkanélküliség által sújtott területeken, de a vállalatok magasabb termelékenységének köszönhetően ez nem vonja maga után a dolgozói részesedés arányosan magasabb szintjét.

Az interaktív változók együtthatói – lásd *4. ábra* – először is megerősítik a folytonos termelékenységi változóval lefuttatott egyenletek tapasztalatait: a keresetek mindhárom termelékenységi csoporton belül (és mindegyik évben[14]) csökkentek a munkanélküliség szintjével. Számottevő *időbeli változásokat* csupán egy vállalatcsoportban figyelhetünk meg. Csökkentek a bérek – 5-9 százalékkal – azoknál az alacsony termelékenységű vállalatoknál, amelyek feszített munkaerőpiacokon (alacsony vagy közepes munkanélküliség mellett) működtek.[15] Ugyanez csak mérsékelten következett be a magas munkanélküliséggel sújtott régiók alacsony termelékenységű vállalatainál. Az itt dolgozók már 1992-ben is mintegy 14 százalékkal kerestek kevesebbet, mint a közepes munkanélküliségű régiók közepes termelékenységű vállalatainak (azonos nemű, életkorú, iskolázottságú, ágazatú stb.) alkalmazottai. A bércsökkentés lehetőségét e régi-

[12] Lásd erről a *3. táblázat* lábjegyzetét.

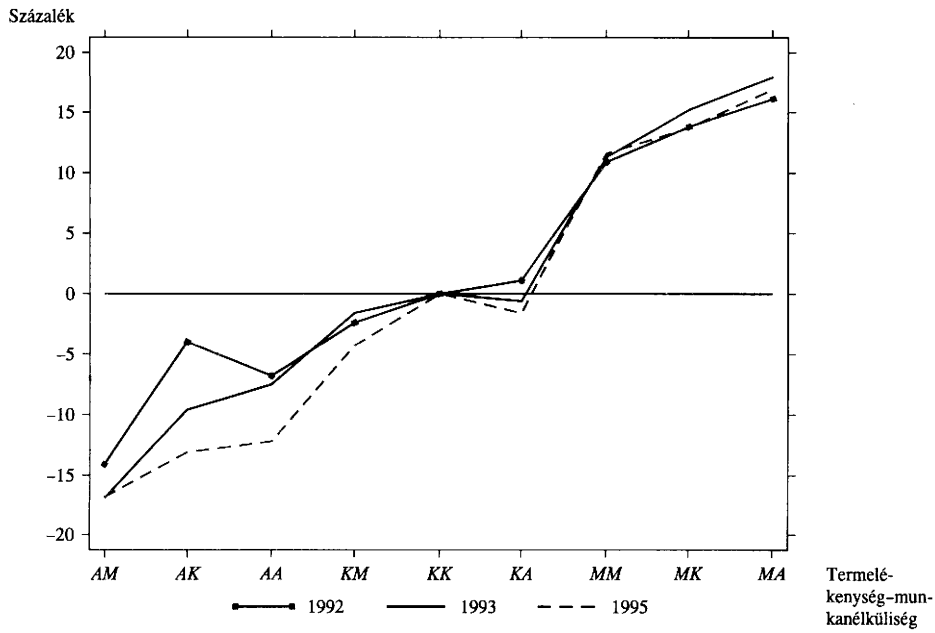
[13] A könnyebb áttekinthetőség kedvéért a *4. ábrán* csak az 1992. 1993, és az 1995. év interaktív változóihoz tartozó értékeket tüntettük föl.

[14] Ugyanezt látjuk azt itt nem közölt 1994. év adatai alapján is.

[15] A *4. ábra* vízszintes tengelyén ezek az *AA* és *AK* esetek.

4. ábra

A termelékenység és a munkanélküliség interakciójának együtthatói egyéni kereseti függvényekben*



* Függő változó: a bruttó havi nominálkereset logaritmusa, Lásd: *F1. táblázat* 3. specifikáció. Vízszintes tengely: első szimbólum: termelékenység; második szimbólum: munkanélküliség. Vállalati szintű tercilis értékek: *A*=alacsony, *K*=közepes, *M*=magas. A *KK* típus (közepes termelékenységű – közepes munkanélküliségű régióban működő vállalat) a referenciakategória.

ókban minden bizonnyal korlátozza, hogy a keresetek eleve közelebb esnek – az országosan nagyjából egységes segélyek és egyéb transzferek által is befolyásolt – rezervációs bérekhez. Ez egyben egyik oka is lehetett annak, hogy a válság e régiócsoportban tömeges munkahelymegszűnéshez és magas munkanélküliséghez vezetett.

A munkaerőköltségek csökkenése és a nyereségszint emelkedése

A csökkenő bérek két csatornán keresztül is javíthatják az érintett régiók munkáltatóinak helyzetét. Azok a vállalatok, amelyek *azonos árbevétel mellett* alacsonyabb béreket fizetnek, versenyelőnyben vannak a magasabb béreket fizetőkhöz viszonyítva, nagyobb ütemű felhalmozásra képesek, ami – ha a tőkeköltségek egyébként országosan egységesek – a munkaerő-keresletük viszonylagos növekedésére vezet.

Nem kevésbé fontos kérdés azonban, hogy hogyan alakul egy-egy térségben a nyereséges vállalatok száma, vagy a nyereség össztömege, amely az adókon, vállalati betéteken, magasabb beruházási keresleten, vállalati finanszírozású infrastruktúra-fejlesztésen, jótékony célú támogatásokon és más közvetítőkön keresztül pezsgésben tartja az üzleti életet. Hiába fizetnek egy szegény régió tengődő vállalatai nyomorúságos béreket, rendre alacsonyabbakat, mint a gazdagabb régiók *hasonló* cégei – és érnek el *azokhoz képest*

magasabb nyereséget –, a helyi gazdaság azért megsínyli a vállalatok és dolgozóik együttes szegénységét.

Ezért nemcsak azt vizsgáljuk meg, hogyan alakult a különféle régiók vállalatainak nyereségessége azonos termelékenység esetén, hanem e megszorítást feloldva, a vállalatok nyereségesség szerinti megoszlását is szemügyre vesszük az alacsony, illetve magas munkanélküli-ráták tartományában. A számításokhoz a bértarifa-felvételben szereplő cégek vállalati szintű adatait használjuk fel.

A *3. táblázat* bal oldali blokkjában az egy dolgozóra jutó havi munkaerőköltség szóródását magyarázzuk a vállalati termelékenység, illetve a vállalatra jellemző munkanélküliségi ráta változóival.[16] A becsült együtthatók azt mutatják, hány forinttal alacsonyabb a munkaerőköltség, ha a munkanélküliség egy százalékkal magasabb, azonos termelékenységű vállalatok összehasonlításában. Így például 1993-ban egy százalékkal magasabb munkanélküliség esetén 1048 forint/hó értékkel alacsonyabb munkaerőköltségre számíthattunk, rögzített vállalati átlagtermék mellett.

3. táblázat

Az egy főre jutó munkaerőköltség, illetve az egy főre jutó mérleg szerinti nyereség összefüggése a vállalati szintű munkanélküliségi rátával (u), rögzített termelékenység mellett 1992 és 1995 között

Év	Függő változó				A vállalatok száma
	egy főre jutó munkaerőköltség (forint/hó/fő)		egy főre jutó profit (forint/hó/fő)		
	u paramétere (forint/százalék)	R^2	u paramétere (forint/százalék)	R^2	
1992	-666	0,308	426	0,319	5839
1993	-1048	0,282	629	0,188	6891
1994	-1383	0,291	1079	0,247	7499
1995	-1445	0,258	1238	0,274	7280

Forrás: PM vállalati mérlegadatok, az OMK bértarifa-felvételben megfigyelt vállalatok halmazára. *Vállalati szintű munkanélküliségi ráta* (u) = egy telephelyes vállalat esetében: az adott telephely körzeti munkanélküli-rátája; több telephelyes vállalat esetében: a körzeti munkanélküli-rátáknak a telephelyi létszámokkal súlyozott átlaga (a telephelyi létszámadatok forrása: OMK bértarifa-felvételek; körzetek száma: 170). *Rögzített termelékenység*: az egy főre jutó hozzáadott érték (y) változója is szerepel kontrollként az egyenletekben. Valamennyi paraméter 0,0001 szinten szignifikáns.

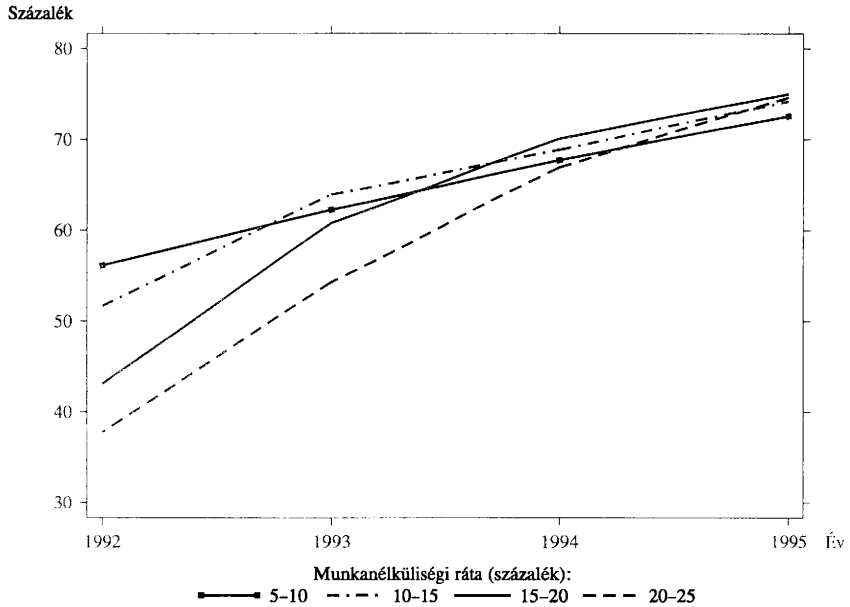
A *3. táblázatban* szereplő második modell a következményt: az egy dolgozóra jutó mérleg szerinti nyereség (forint/hó) és a munkanélküliség összefüggését mutatja. Ismét az 1993. évi adatot tekintve: egy százalékkal magasabb munkanélküliség 629 forint/fő/hó értékkel magasabb nyereséget valószínűsített, azonos termelékenységű vállalatok összehasonlításában.[17] Az adatok konzisztensek: megfelelnek annak az elszámolási azonosság-

[16] *Munkaerőköltségen* a bérköltség, az egyéb személyes kifizetés és a járulékok egy dolgozóra jutó összegét értjük; a *termelékenység* definíciója (*itt*): [nettó árbevétel + (aktivált saját teljesítmény + egyéb bevételek) – (anyagköltség + eladott anyagok beszerzési értéke + amortizáció + egyéb költség + egyéb ráfordítás)] / az átlagos állományi létszám.

[17] Felhívjuk a figyelmet, hogy a $-\partial w / \partial u = \partial \pi / \partial u$ összefüggésnek *nem kell* érvényesülnie, mert a vállalatok pénzügyi műveleteinek eredményét, illetve rendkívüli eredményét itt nem vettük tekintetbe. A *3. táblázat* első és második modelljében közölt adatokat összehasonlítva, azt látjuk, hogy egy százalékkal magasabb munkanélküliség rendre nagyobb mértékben csökkentette a munkaerőköltséget, mint amennyivel a mérleg szerinti eredményt növelte. Ebből arra következtethetünk, hogy a pénzügyi műveletek eredménye a magas munkanélküliségtől sújtott régiók felé haladva egyre rosszabb volt – különösen az átmenet korai éveiben.

5. ábra

A nyereséges vállalatok aránya (százalék) a különböző, vállalati szintű munkanélküliségi ráta tartományokban 1992 és 1995 között



Forrás: Vállalati mérlegadatok; a vállalati szintű munkanélküliségi ráta definícióját lásd a *3. táblázat* lábjegyzetében!

nak, hogy ha a munkaerőköltség alacsonyabb, akkor – azonos vállalati jövedelem esetén – a nyereségnek magasabbnak kell lennie, és megerősítik, hogy a válság sújtotta régiókban nagymértékű jövedelem-átcsoportosítás ment végbe a dolgozók rovására, a munkáltatók javára.

Ebből azonban csupán annyi következik, hogy egy mátészalkai vagy ózdi üzem versenyelőnyben van egy *hasonló* kibocsátású, *azonos* áron értékesítő győri vagy szentgotthárdi üzemmel szemben. Az nem, hogy egy *véletlenszerűen* kiválasztott mátészalkai üzem nyeresége magasabb, mint egy *véletlenszerűen* kiválasztott győri üzemé. Ezért megvizsgáljuk azt is, hogyan alakult a nyereséges vállalatok aránya, illetve az egy dolgozóra jutó nyereség a munkanélküli-ráta függvényében az átmenet éveiben.

Az *5. ábra* tanúsága szerint az előbbi tekintetben fokozatos kiegyenlítődés ment végbe 1992 és 1995 között. Amíg 1992-ben az igen magas (20-25 százalékos) helyi munkanélküliségi ráták tartományában mintegy húsz százalékkal maradt el a nyereséges vállalatok aránya a legalacsonyabb munkanélküliségi rátájú régiókban tapasztalt rátától, addig 1995-re az esélyek nagyjából azonos szintre kerültek. 1995-re az egyes régiókban működő vállalatoknak mintegy 72-74 százaléka bizonyult nyereségesnek, függetlenül az adott régiót jellemző munkanélküliség szintjétől. E kiegyenlítődésben nyilván szerepet játszottak a magas munkanélküliségtől sújtott területek dolgozói által hozott áldozatok is: a magas munkanélküliség és a relatíve alacsony reálbérek.

A *4. táblázat* adatai azt mutatják, hogy nemcsak a nyereségesség valószínűsége, de a régióban uralkodó átlagos nyereségszint tekintetében is megjelent a válság idején hozott

áldozatok hozama. 1994–1995-re nagyjából olyan helyzet alakult ki, amelyben a magasabb munkanélküliségű – és alacsonyabb bérű – régiók átlagos munkáltatói egyértelműen jobb helyzetbe kerültek, mint az alacsony munkanélküliségi rátával jellemezhető területek vállalatai. Amíg 1992-ben még semmiféle összefüggés sem volt kimutatható a munkanélküliség szintje és egy dolgozóra jutó profit között, addig 1993-ra gyenge, 1994–1995-re pedig erőteljes pozitív kapcsolat alakult ki a szóban forgó két változó között.

4. táblázat

Az egy főre jutó átlagos nyereségszint (forint/fő) alakulása a vállalati szintű munkanélküliségi ráta (u) függvényében 1992 és 1995 között

Év	u paramétere (forint/százalék)	R^2
1992	3,18[a]	– 0,009
1993	48,86[b]	0,093
1994	95,63[c]	0,222
1995	85,81[c]	0,162

Forrás: Vállalati mérlegadatok; a vállalati szintű munkanélküliségi ráta definícióját lásd a *3. táblázat* lábjegyzetében. N = 100 munkanélküli-ségiráta-percentilis (a vállalatok száma azonos az *3. táblázatban* szereplő vállalatszámmal).

[a] Nem szignifikáns.

[b] 0,001 szinten szignifikáns.

[c] 0,0001 szinten szignifikáns.

Noha a munkáltatói pozíciók javulásának tendenciája egyértelmű, figyelembe kell venni a nagyságrendeket is. 1995-ben egy 20 százalékos munkanélküliségű környezetben működő vállalat várhatóan 15 × 85,81 = 1287 forint/hó értékkel magasabb profitot realizált egy dolgozóra vetítve, mint egy 5 százalékos rátájú körzetben működő cég, ami egy viszonylag nagy, százfős üzem esetében sem jelent többet évi másfél millió forintos többlethozamnál! Hiába emelkedtek magasabbra az egy főre jutó átlagos nyereségszintek a magas munkanélküliségtől sújtott, alacsony bérű régiókban, egy régió egészének üzleti klímája szempontjából mégsem tekinthetjük egyenértékűnek ezeket, az alacsony béreken megkeresett néhány milliós többletnyereségeket a jó foglalkoztatási helyzetű régiók nagyvállalatainál – a Rábánál, az Audinál és társainál – keletkező milliárdos profitokkal.

Noha a profitkilátások javulása az elmaradott régiók üzleti klímáját összességében csak szerény mértékben javította – a nyereséges vállalatok aránya csupán az átlagos szintre emelkedett, az átlagos vállalat nyereségszintje csupán kismértékben vált magasabbá, mint más térségekben –, az ilyen körzetekben működő vállalkozók mindazonáltal komoly erőfölényben vannak a dolgozóikkal szemben. Ha a helyben működő vállalkozások egyelőre gyengék is ahhoz, hogy saját erőből teremtsék meg a fellendülés forrásait, azért az alacsony bérek és a munkaerőbőség – elvileg – odavonzhatják a külső befektetőket. Továbbá a helyi pénztulajdonosokat is arra ösztönözhetik, hogy banki befektetés vagy pazarló fogyasztás helyett vállalkozásba fogjanak.

A tőkebefektetések regionális megoszlása

Vajon annak következtében, hogy a korábban súlyos válságon átesett területeken 1994–1995-re javultak a profitkilátások, megindult-e a tőkeképződés, illetve a tőke beáramlása? Ez – a vállalatok számára, illetve a külföldi tőkebefektetésekre vonatkozó adatok alapján – közvetlenül lemérhető a *6. ábra* alapján. Nyilvánvaló, hogy ez a kedvező

fordulat 1995-ig nem következett be, sőt a fejlettségbeli különbségek inkább tovább szélesedtek, ami arról tanúskodik, hogy a profitabilitás szintje mellett más – és jelentősebb – erők működésén múlik, milyen sorsra jutnak a közelebbi, illetve távolabbi jövőben az ország elmaradott területei.

A *6. ábra a)* és *c)* paneljében a befektetések, illetve tőkeképződés két indikátorát ábrázoltuk a körzetszintű munkanélküliségi ráták és az idő függvényében. Az *a)* panel az ezer főre jutó gazdasági szervezetek számának alakulását, a *c)* panel pedig a többségi külföldi tulajdonban levő vállalatoknál alkalmazott munkaerő arányát mutatja az adott régióban foglalkoztatott teljes munkaerő-állomány százalékában.[18] A gazdasági szervezetek népességszámra vetített arányának alakulása értelemszerűen valamilyen – jó-rossz – közelítő mérőszáma egy-egy régió gazdasági prosperitásának. A külföldi tulajdonú vállalatokban foglalkoztatottak részaránya pedig – véleményünk szerint – igen jó közelítő mutatója az *új tőkebefektetéseknek,* hiszen egy új külföldi tulajdonos vagy zöldmezős beruházásokkal, *par excellence új befektetés* révén jut tulajdonhoz, vagy pedig vállalatfelvásárlás útján szerez részesedést, mely esetben szinte mindig modernizálja a technológiát, vagyis megint csak *új befektetést* hajt végre.

Ami a regionális különbségek időbeli alakulását illeti, mindkét mutató tekintetében a szöges ellentétét tapasztaljuk annak, amit a profitabilitási mutatók helyi munkanélküli rátától függő időbeli alakulása alapján vártunk. Nemhogy csökkentek volna, hanem igen jelentős mértékben növekedtek az új tőkebefektetések tekintetében a regionális különbségek. Amíg 1992-ben a magas (20–25 százalékos munkanélküli rátájú), illetve alacsony (5–10 százalékos munkanélküliségű) területek között a gazdasági szervezetsűrűségben 8 szervezet/ezer fős különbség mutatkozott, addig 1995-re ez a különbség csaknem a duplájára nőtt (14 szervezet/ezer fő). Még jelentősebb változások tapasztalhatók a külföldi tulajdonú vállalatokban foglalkoztatottak részarányában. Itt a magas és alacsony munkanélküliségű körzetek közti különbség az 1992. évi 2,5 százalékos szintről annak hatszorosára, 15 százalékra szökött.

Néhány gondolat erejéig megpróbálunk támpontokat adni az imént vázolt fejlemények magyarázatához. Mindkét esetben egyszerű modellek segítségével próbáltuk a változásokat közgazdaságilag értelmezhető hatásmechanizmusokra visszavezetni. Modelljeink eredményeit a *6. ábra b)* és *d)* paneljei tartalmazzák. Korábbi kutatási eredményekre támaszkodva,[19] olyan modellekkel kísérleteztünk, amelyek az új befektetések regionális szóródását mérő változókat (a gazdasági szervezetsűrűséget, illetve a külföldi tulajdonú vállalatokban foglalkoztatottak részarányát) a körzetek emberitőke-állományával (átlagos iskolázottsági szintjével), illetve az adott körzeteknek a nagyobb gazdasági vonzásközpontoktól (Budapesttől és Hegyeshalomtól[20]) való távolságával „magyarázzuk".

A gazdasági szervezetsűrűség esetében – többfajta modellváltozattal való kísérletezés után – egy egyszerű nemlineáris modellnél kötöttünk ki, amelyben a körzetek átlagos iskolázottsági szintjének exponenciális értékével magyaráztuk a gazdasági szervezetek népességszámra vetített számának szóródását. Valamennyi év esetében erősen szignifi-

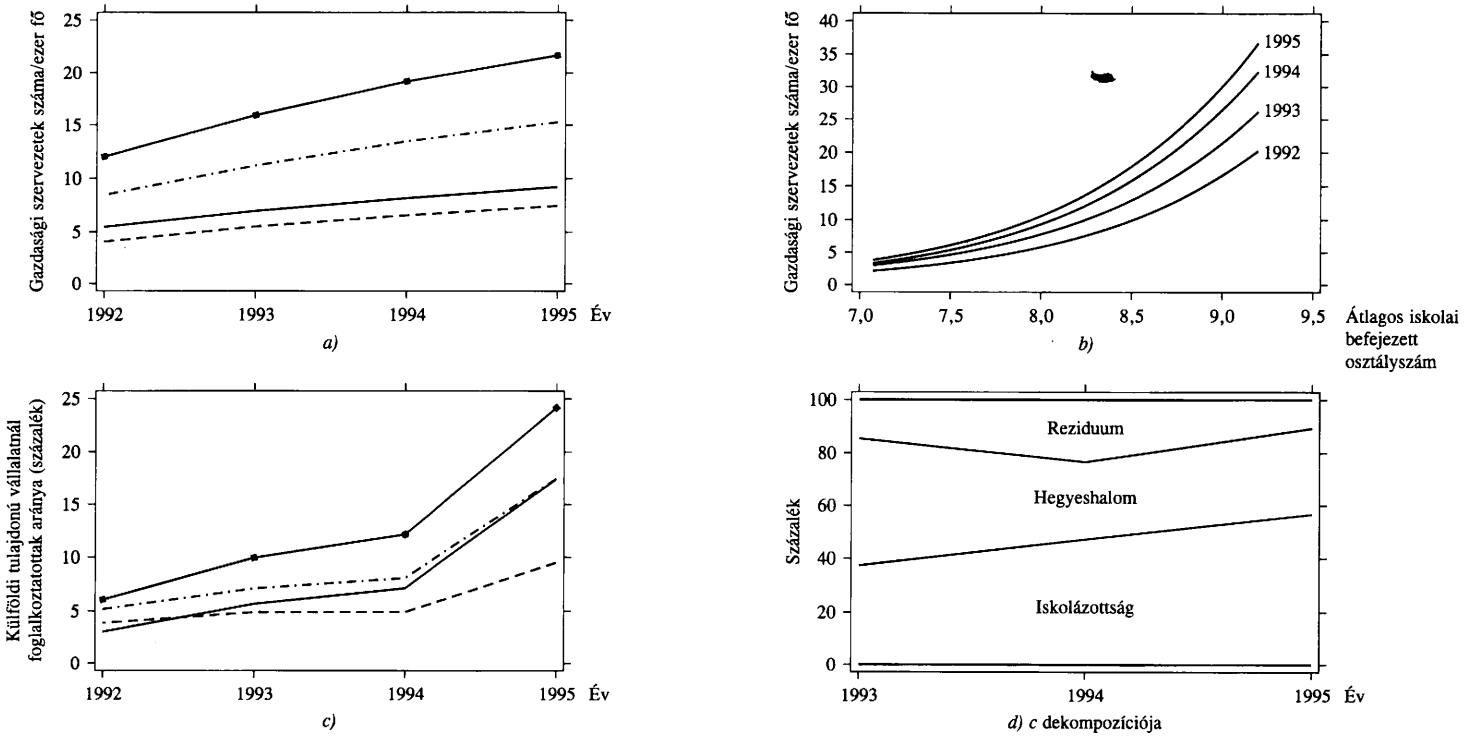
[18] Az adatok forrásai a következők voltak: gazdasági szervezetsűrűség: a KSH településsoros adatbázisa (TSTAR); átlagos iskolázottság: az 1990. évi népszámlálás településsoros adatai; a külföldi tulajdonú vállalatoknál foglalkoztatott munkaerő részaránya az adott körzetben: az OMK bértarifa-felvételeiben szereplő (súlyozott) adatokat aggregáltuk megfelelő körzetszintű adatokká; a körzetközpontok (közlekedési időben mért) távolsága Budapesttől, illetve Hegyeshalomtól, *Kertesi* [1997].

[19] Lásd *Fazekas* [1993], [1997], *Ábrahám–Kertesi* [1996].

[20] Ez utóbbival természetesen a Bécstől, illetve a „Nyugattól" való távolságot mérjük.

6. ábra

A befektetések alakulása a különböző munkanélküliségi rátájú régiókban és a különbségek okai



Az ezer főre jutó gazdasági szervezetek *a)* számának alakulása, illetve *b)* számának összefüggése az egyes körzetek átlagos iskolai végzettségi szintjével. *c)* A többségi külföldi tulajdonban levő vállalatokban foglalkoztatott munkaerő részaránya az egyes régiókban. *d)* A magas (20–25 százalék) és alacsony (5–10 százalék) munkanélküliségű régiók közti *c)* szerinti különbségek dekompozíciója (iskolázottság és a Hegyeshalomtól való távolság szerint).

Ábramagyarázat *a)*-hoz és *c)*-hez: munkanélküliségi ráta (százalék): 5–10, 10–15, 15–20, 20–25

káns paramétereket és igen jó illeszkedéseket (R^2 = 0,708–0,725) kaptunk.[21] A *6. ábra b)* paneljében az ily módon megbecsült egyenletekből prediktált értékeket közöljük az 1992 és 1995 közötti évek mindegyikére, a vizsgált 169[22] kistérség esetére. Az eredmények eléggé világosan mutatják az *egyes régiók emberitőke-állományában mutatkozó különbségek hatásainak fölerősödését*. Az iskolázott népességgel – és munkaerővel – rendelkező régiók keresztmetszetben (is) magasabb szervezetsűrűségűek, ezek a különbségek azonban az 1992 és 1995 közötti négy évben – a gazdaság fokozatos megélénkülésével párhuzamosan – szinte robbanásszerűen fölerősödtek.

Hasonló tendenciát figyelhetünk meg a külföldi tulajdonú vállalatokban dolgozók részarányának magyarázatában is. A *6. ábra c)* paneljének alapjául szolgáló számításokat úgy végeztük el, hogy – ismét többfajta modellváltozattal való kísérletezés után – végül is a nyugati határtól (Hegyeshalomtól) való távolsággal és a körzetek átlagos iskolai végzettségével magyaráztuk a függő változó szóródását. Majd, hogy időben összehasonlítható eredményekhez jussunk, a független változóknak a két szélső munkanélküliségi tartományra jellemző átlagértékeit alapul véve, továbbá az egyenletek paramétereit felhasználva, felbontottuk a legalacsonyabb (5–10 százalékos munkanélküli rátájú), valamint a legmagasabb (20–25 százalékos munkanélküli rátájú) körzettípus között megfigyelt különbségeket – a külföldi cégekben dolgozók arányában mutatkozó eltéréseket – aszerint, hogy milyen mértékben tulajdoníthatók annak, hogy a szóban forgó körzettípusok átlagos iskolázottsági szintjei eltérnek egymástól, illetve hogy különböző távolságra fekszenek a nyugati határtól. Ha y-nal jelöljük a külföldi tulajdonban levő vállalatok dolgozóinak részarányát a körzetben, x-szel a körzetszintű átlagos iskolai végzettséget, z-vel pedig a körzetközpont (időben mért) távolságát Hegyeshalomtól, akkor az $y = a + bx + cz$ egyenletet[23] felhasználva (1-es indexszel megkülönböztetve a legalacsonyabb, 4-es indexszel pedig a legmagasabb munkanélküliségi rátájú tartományban fekvő körzeteket, továbbá felülvonással jelölve a megfelelő átlagos értékeket), a szóban forgó dekompozició szabályát a (10) formula adja meg:

$$b\frac{\bar{x}_1 - \bar{x}_4}{\bar{y}_1 - \bar{y}_4} + c\frac{\bar{z}_1 - \bar{z}_4}{\bar{y}_1 - \bar{y}_4} + \textit{reziduum} = 100 \text{ százalék}. \qquad (10)$$

A *6. ábra d)* panelje szerint megint csak azt tapasztaljuk, hogy az idő múlásával – a gazdaság megélénkülésével párhuzamosan – fölerősödik a körzetek közötti iskolázottsági

[21] Egyenleteink $y = a + b \cdot \exp(x)$ típusúak voltak. (y: a gazdasági szervezetek száma ezer fő lakónépességre vetítve; x: átlagos befejezett iskolai osztályszám, N = 170 helyi munkaügyi kirendeltségi körzet). A konstans értéke egyetlen év esetében sem volt szignifikáns; b paraméter pedig minden esetben 0,0001 szinten szignifikáns volt. b paraméter értékei rendre a következők voltak: 1992: $0{,}2084 \times 10^{-3}$, 1993: $0{,}2668 \times 10^{-3}$, 1994: $0{,}3341 \times 10^{-3}$, 1995: $0{,}3782 \times 10^{-3}$. Mivel a Budapesttől, illetve Hegyeshalomtól való (időben mért) távolság szerepeltetése az egyenletben – minden lehetséges kombinációban – rontotta az illeszkedést, ezért a két változót kihagytuk az egyenletből. A két változó együttes szerepeltetése – az erős multikollinearitás miatt – értelmetlen eredményhez vezetett: a Budapesthez való közelség növelte, a Hegyeshalomhoz való közelség pedig csökkentette a gazdaságiszervezet-sűrűséget, miközben egy szemernyit sem javította a modell illeszkedését. A két változó közti szoros összefüggés miatt értelmetlen volt a két távolság átlagos értékét használni. Végül pedig, ha külön-külön léptettük be őket az egyenletbe, akkor a paramétereikre kapott becslések nem lettek szignifikánsak.

[22] Az ábrán – a jobb áttekinthetőség kedvéért – nem szerepeltettük a Budapestet reprezentáló pontot (igen magas átlagos iskolázottság – igen magas szervezetsűrűség). A becslésekből természetesen nem hagytuk ki Budapestet sem.

[23] Az 1993–1995-ös évek esetében mindkét független változóra szignifikáns eredményeket kaptunk [az 1993. évi iskolai végzettség változónak volt a legrosszabb szignifikanciaszintje ($p < 0{,}09$), 1994-től fogva az iskolai végzettség szignifikanciája nem volt rosszabb a 0,003-as szintnél, a Hegyeshalomtól mért távolságé pedig 0,04-es szintnél]. A modellek illeszkedése a következő volt: 1993: R^2 = 0,094; 1994: R^2 = 0,145; 1995: R^2 = 0,259.

különbségek hatása. A külföldi tőkeberuházások elindulása idején a különbségek viszonylag mérsékeltek voltak a legalacsonyabb és a legmagasabb munkanélküliségű régiótípusok között (2,5–5,5 százalék), és e különbségek magyarázatában nagyjából azonos súlyú szerepet játszottak a földrajzi és az iskolázottsági szempontok. Amint azonban *a külföldi tőkebeáramlás volumene is megnőtt, és az e tekintetben mutatkozó regionális olló is szétnyílt* (a két szélső régiótípus közti különbség 8–15 százalékosra emelkedett), *úgy erősödött föl a iskolázottságbeli különbségek relatív jelentősége is.* Ennek a tényezőnek a hatása 1995-re már a megmagyarázott eltérés kétharmadát tette ki.

Messzire vezető kérdés, hogy milyen okok húzódhatnak meg annak az empirikusan megfigyelhető jelenségnek a hátterében, hogy az új beruházások, ipartelepítések nagyrészt éppen az ország iskolázott munkaerővel jobban ellátott körzeteire koncentrálódnak. *Hipotéziseink* szerint ez több lehetséges, esetleg egymással is összefüggő okra vezethető vissza. Valamennyi potenciális magyarázatban kulcsszerepet játszik az, hogy *a tudás munkaerőpiaci értékesülésében sokféle pozitív externális hatás* érvényesül. Felsorolunk néhány mechanizmust, amely magyarázattal szolgálhat két – egymással is szorosan összefüggő – fontos empirikus megfigyelésre: a munkainputok *ceteris paribus* előnyösebb értékesülésére, illetve az új beruházások koncentrálódására a magasabb iskolázottságú körzetekben.

Az új beruházások többnyire modern technológiákon, vállalat-, üzem-, illetve piacszervezési eljárásokon nyugszanak. E modern eljárások fontos közös tulajdonsága az, hogy a munkahelyen belül finoman kidolgozott specializációt igényelnek, és a munkahelyhez kötődő sajátos – többnyire csakis a munkavégzés során elsajátítható – ismeretekre támaszkodnak. A tapasztalatok szerint ilyen típusú ismeretek elsajátítására egy bizonyos általános kulturáltsági küszöb alatt a munkaerő csak igen mérsékelten képes. (Véleményünk szerint ez a küszöbszint ma Magyarországon valahol a középiskolai végzettség – de legalábbis valahol a 11-12 osztály elvégzése – körül lehet.) A specializált és idioszinkratikus tudást igénylő technológiák és az iskolázott munkaerő között a modern technológiák jó részében *komplementaritás*[24] áll fenn, amelynek következtében a jobb humán infrastruktúrájú régiók az ilyen típusú tőkebefektetések jobb megtérülését ígérik.

Egy másik magyarázat a termelési folyamat emberi oldalán megnyilvánuló externális hatásokra helyezi a hangsúlyt. E szerint egy viszonylag homogén módon magasan iskolázott munkaerő-állomány – különösképpen a specializáció által mélyen tagolt munkaszervezetekben – hatékonyabb belső kooperációt tesz lehetővé, mint az iskolázott és az iskolázatlan munkaerő összepárosítása. Egy szigorúan egymásra épülő munkafolyamatban ugyanis – ha azt zömében iskolázott munkaerő-állomány tölti ki – az iskolázatlan dolgozók gyakorta szűk keresztmetszetek, s ennek következtében halmozódó veszteségek forrásai lehetnek. Ezeknek a veszteségeknek az elkerülését szolgálja a megfelelő iskolázottságú munkaerő belső kooperációja.

Mindkét típusú magyarázat összefügghet az emberi tőke egy további jellegzetes tényezőjével. A hatékony álláshely–munkaerő, illetve munkaerő–munkaerő párosítások megtalálása ugyanis többnyire megköveteli a munkaerő komolyabb előzetes szűrését. Minél bőségesebben áll rendelkezésre valahol az iskolázott munkaerő, más szempontból annál heterogénebb állományból lehet kiválogatni a megfelelő munkaerőt, ami növeli annak valószínűségét, hogy alkalmas felvételi szűrők segítségével *megfelelő* munkaerő–munkaerő, illetve álláshely–munkaerő párosítások jöjjenek létre.[25]

[24] Lásd *Griliches* [1969], *Welch* [1970], *Bartel–Lichtenberg* [1987], *Mincer* [1989], *Lillard–Tan* [1992], *Bartel–Sicherman* [1995].

[25] Kimutatható, hogy a külföldi tulajdonú vállalatok által fizetett, átlagosnál magasabb bérek részben a magasabb termelékenységnek, részben azonban a munkaerő-állomány gondosabb szelekciójának köszönhető (lásd *Kertesi–Köllő* [1998]). Mivel a szelekció esélyei a magas iskolázottságú régiókban jobbak, ez a megfontolás nyilván szerepet játszik a külföldi befektetők telephely-választási döntéseiben.

Externális hatások a piaci kapcsolatokon keresztül is létrejöhetnek. A magyarázat itt a modern külkereskedelem-elmélet alapvető felismeréseire támaszkodik, amely a kereskedelmi kapcsolatok prototípusának ma már nem a ricardói komparatív előnyökön nyugvó specializációt és kereskedelmet tartja, hanem a mind finomabbá váló specializációval együtt járó növekvő hozadékokat és választékbővülést. Az egyre mélyülő specializáció nagy előnyét – a növekvő hozadékot – természetesen csak kereskedelmi kapcsolatok révén lehet realizálni. S minthogy a fokozottan specializálódó iparágak többnyire tudásigényes termékeket állítanak elő – ez egyenesen következik az elsőként említett két mechanizmusból –, a specializáció, a növekvő hozadék, valmint a választékbővülés előnyeit tudásigényes termékek cseréjével lehet megvalósítani. Ez az oka annak, hogy intenzívebbek a fejlett országok egymás közti kereskedelmi kapcsolatai, mint a fejlett és fejletlen országok kereskedelmi kapcsolatai. (Lásd *Helpman–Krugman* [1985].) Ugyanígy hasonló tényezők magyarázhatják azt, hogy – a földrajzi távolságtól függetlenül – mondjuk Fejér megyének miért intenzívebbek a kereskedelmi kapcsolatai (mondjuk) Komárom megyével és Bajorországgal, mint (mondjuk) Nógrád vagy Borsod megyével. Az iskolázott munkaerővel rendelkező régiók egymás közti intenzív kereskedelmi kapcsolatai természetesen a munkaerő keresletét is növelik.

A magasabb átlagos iskolázottságú régiókban azonban az új beruházások nyomán megélénkülő munkaerőpiac multiplikatív hatásai miatt nemcsak a képzett, de a képzetlen munkaerő értéke is megnő. Az új beruházások munkaerő-kereslete primér módon ugyan főként a minőségi munkaerőre irányul, de mivel egyszersmind megnöveli a régión belüli vásárlóerőt is, ezzel fokozott keresletet támaszt a régión belüli, alacsonyabb iskolázottságú munkaerőt is fölszívni képes iparágak – kereskedelem, idegenforgalom, vendéglátás, szolgáltatási szféra – tevékenységei iránt is, tovább növelve ezzel a fejlett régió prosperitását.

Kínálati alkalmazkodás – migráció és ingázás

A profitabilitási esélyek regionális kiegyenlítődése nem bizonyult elegendőnek ahhoz, hogy a magas munkanélküliséggel sújtott régiók is részesüljenek a gazdasági megélénkülés gyümölcseiből. Új tőkebefektetésekre és új munkahelyek keletkezésére a korábban is alacsony munkanélküliségű – iskolázott munkaerővel rendelkező – térségekben került sor. Az elmaradott régiók számára az átmenet eddig nemigen hozott többet, mint magas munkanélküliséggel párosuló alacsony béreket, amelyek az elesett régiók lakosai számára elsősorban a szűkölködés vagy nélkülözés forrását jelentik (s csak másodsorban vagy egyáltalán nem a szebb jövendő zálogát). Tanulmányunk utolsó fejezetében azt vizsgáljuk, képesek-e a szóban forgó térségek lakói – elvándorlás vagy ingázás révén – kitörni ebből a helyzetből?

Migráció

A népesség földrajzi mobilitása – a közhiedelemmel ellentétben – Magyarországon egyáltalán nem tekinthető jelentéktelennek. A kilencvenes évek első felében évente nagyjából 360-470 ezer ember változtatott úgy lakóhelyet, hogy települést is váltott. Az évenkénti településváltás az ország mindenkori bázisidőszaki népességének durván 3,5-4,6 százalékát érintette. Mindez azonban nem jelenti azt, hogy a településváltó népesség automatikusan olyan irányban mozogna – és társadalmi összetételét tekintve épp olyan lenne –, hogy a mobilitás a régiók közti munkanélküliségi különbségeket szűkítené, és a

bérgörbe hosszú távú stabilitását megrendítené. Egy korábbi kutatás eredményeire támaszkodva (*Kertesi* [1997]) és új eredményekkel kiegészítve bemutatjuk, hogy a viszonylag komoly volumenű migráció ellenére sem számíthatunk ésszerű időtávon belül a régiók közti munkanélküliségi különbségek ilyen úton bekövetkező, jelentős szűkülésére.

Tekintsük a következő egyszerű számpéldát! Vegyünk egy magas (25 százalékos) munkanélküliségű, 2000 fős népességű kistelepülést és egy alacsony (5 százalékos) munkanélküliségű, közepes méretű (20 000 fős népességű) kisvárost. Arra vagyunk kíváncsiak, hogy – a magyarországi migráció reális tendenciáit alapul véve – a magas munkanélküliséggel sújtott kistelepülés és az alacsony munkanélküliségű város közti migráció időegység alatt milyen mértékű közeledést idéz elő a két település munkanélküliségi rátáinak értékében. A számpélda egyszerűsítése kedvéért tegyük föl, hogy az aktív népesség (a munkanélküliek és a foglalkoztatottak) aránya 50 százalék (és időben konstans) mindkét település teljes lakosságához képest. Induljunk ki a kilencvenes évek első felének trendjeiből, amely szerint az 1990 és 1994 közötti átlagos népességszámra vetített, átlagos évi vándorlási egyenleg[26] százalékos értékét (Δ) az 1993. évi márciusi munkanélküliségi ráta (*urate*) a (11) egyenletnek megfelelően határozta meg (megfigyelési egységnek a munkaügyi kirendeltségek körzeteiből kiemelt városokat – Magyarország összes városát – és a városok kiemelése után megmaradt falukörzeteket választottuk[27]):

$$\Delta = 0{,}796 - 0{,}063urate,\ N = 353 \text{ körzet},\ R^2 = 0{,}29,\ p < 0{,}0001. \qquad (11)$$

Az egyenlet alapján a 25 százalékos munkanélküliségű rátájú település esetében öt év alatt a népesség (és az aktívak) 3,9 százalékos *fogyását*, az 5 százalékos munkanélküliségű rátájú kisváros esetében pedig – megint csak öt év alatt – a népesség (és az aktívak) 2,4 százalékos *növekedését* jelezhetjük előre. Hogy a falukörzetek és a városok közti nagyságrendi arányokat fenntartsuk, a folyamatot úgy képzelhetjük el, mintha 10 egyforma méretű és munkanélküliségű kistelepülés állna szemben egy tízszeres népességszámú kisvárossal. Ebben az esetben a migráció irányai a következők: a tíz magas (25 százalékos) munkanélküliségű falu öt év alatt elveszíti népessége 3,9 százalékát, összesen 390 gazdaságilag aktív (foglalkoztatott vagy munkanélküli) személyt; a kisváros pedig ezalatt az idő alatt a gazdaságilag aktív népességben 2,4 százalékkal gyarapszik, azaz tisztán nyer 240 főt. A tíz kistelepülésről elvándorló, fennmaradó 150 gazdaságilag aktív személy az 5 és 25 százalék közötti munkanélküliráta-tartomány belső értékeinek megfelelő településekre szóródik szét, és mint ilyen, jelen számpéldánk szempontjából érdektelen. Visszatérve a magas munkanélküliségű *kibocsátó* település és az alacsony munkanélküliségű *befogadó* település példájára, a kérdés a következő. *Vajon a fenti arányoknak megfelelő népességmozgások milyen mértékben szűkítik a két település között eredetileg meglevő 20 százalékos munkanélküliráta-különbséget?*

A migráció munkanélküli rátákat kiegyenlítő hatása alapvetően azon múlik, hogy milyen összetételű – foglalkoztatott vagy munkanélküli – népesség hagyja el korábbi lakóhelyét, illetve hogy a településváltó népesség milyen foglalkozási státusba kerül – foglalkoztatott vagy munkanélküli lesz-e – új lakóhelyén. A szóban forgó átmenetvalószínűsé-

[26] Vándorlási egyenleg = az adott évben az adott körzetbe (városba, illetve falukörzetbe) irányuló összes bevándorlás, illetve a körzetből kiinduló összes elvándorlás különbsége. Az 1990 és 1994 közötti átlagos vándorlási egyenleg = az adott öt év éves vándorlási egyenlegeinek számtani átlaga. A népességszámra vetített 1990 és 1994 közötti átlagos vándorlási egyenleg = az 1990 és 1994 közötti átlagos vándorlási egyenleg értéke osztva az adott évek január elsejei népességszámainak számtani átlagával. Az adatok forrása a TSTAR településsoros adatbázisa.

[27] Az elemzés összesen 353 körzetre (190 városra és 163 falukörzetre) vonatkozik. A 170 munkaügyi kirendeltségi körzet alapján azért kaptunk csak 163 falukörzetet, mert 7 körzet esetében az adott munkaügyi kirendeltségi körzet egy és csakis egy városból állt.

gekről semmiféle empirikus ismerettel nem rendelkezünk. Ennek hiányában többfajta alternatív esetet feltételezünk, majd e feltételezett átmenetvalószínűségi értékeket alapul véve, szimulálunk különböző migrációs forgatókönyveket. A feltételezett szcenáriókat az *5. táblázat* tartalmazza.

5. táblázat
Feltételezett átmenetvalószínűségek

Átmenetvalószínűség	*udif*1	*udif*2	*udif*3	*udif*4
$\Pr(b = E \mid k = E) = p_{EE}$	2/3	1/2	1/3	1/2
$\Pr(b = U \mid k = E) = p_{EU}$	1/3	1/2	2/3	1/2
$\Pr(b = E \mid k = U) = p_{UE}$	1/3	1/2	2/3	2/3
$\Pr(b = U \mid k = U) = p_{UU}$	2/3	1/2	1/3	1/3

b = foglalkozási státus a befogadó településen.
k = foglalkozási státus a kibocsátó településen.
E = foglalkoztatott; U = munkanélküli.

Az első forgatókönyv szerint minden elvándorló személy – függetlenül attól, hogy milyen foglalkozási státusú volt eredeti lakóhelyén – kétszer akkora valószínűséggel tartja meg korábbi státusát befogadó településén, mint amekkora valószínűséggel foglalkozási státust váltana. A második forgatókönyv során valamennyi kimenetelnek egyenlő esélyt adtunk. A harmadik forgatókönyv az első ellentettje: ez esetben a településváltás révén mindenki kétszer akkora valószínűséggel vált státust, mint hogy megtartja eredeti foglalkozási állapotát. A negyedik szcenárió a „politikusok álmát" testesíti meg: az elvándorló munkanélküliek kétszer akkora valószínűséggel lesznek befogadó településükön foglalkoztatottak, mint munkanélküliek, miközben az elvándorló foglalkoztatottak várható foglalkoztatási esélyei sem rosszabbak, mint várható munkanélküliségi esélyeik.

Bármelyik forgatókönyvet vesszük is alapul, a számpélda alapjául szolgáló két település közti munkanélküliráta-különbség várható értéke azon is múlik, hogy a kibocsátó település elvándorló népességén belül milyen arányt képviselnek a munkanélküli személyek (u). A szóban forgó különbség (*udif*) u függvényében a következő formula szerint alakul:

$$udif = 100\left[\frac{250 - u39}{961} - \frac{500 + u240p_{UU} + (1-u)240p_{EU}}{10240}\right]. \qquad (12)$$

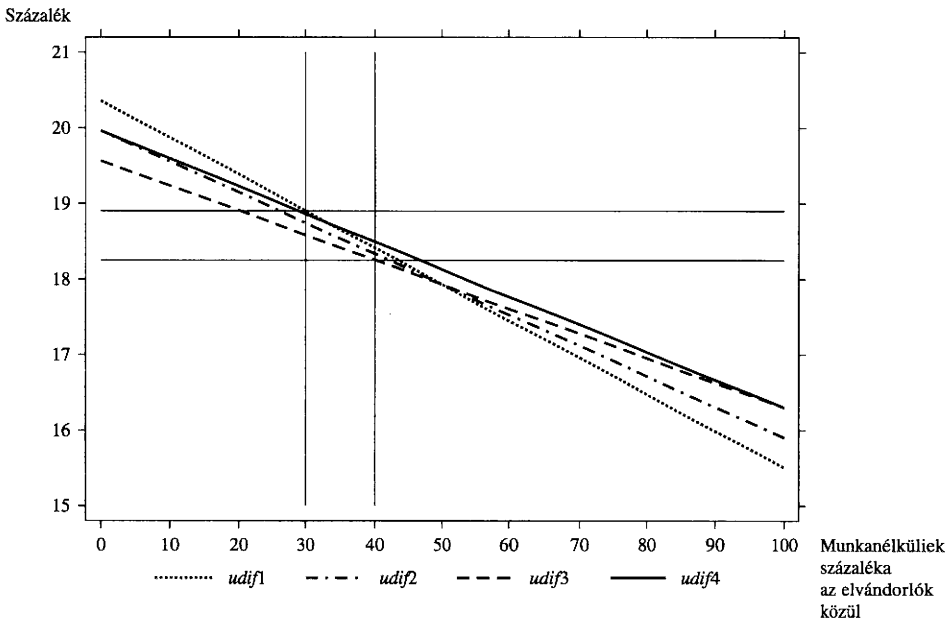
Az *udif* függvény értéke természetesen attól *is* függ, mely forgatókönyveket (átmenetvalószínűségeket) vesszük alapul. A különböző forgatókönyveknek megfelelő függvényeket a *7. ábrán* tüntettük föl. A *7. ábra* alapján jól látható: az eredmények alapvetően nem a választott átmenetvalószínűségekre érzékenyek, hanem arra, hogy reális megfontolások alapján mire számíthatunk: a fogyó népességű, magas munkanélküliségtől sújtott kistelepülések elvándorlói között milyen részarányt képviselnek a korábbi munkanélküliek?

Egyetlen olyan nagyobb esetszámú adatbázis volt hozzáférhető számunkra[28] – a Szonda 1996–1997. évi településfejlesztési kutatásáé – , amelynek alapján hozzávetőleges becslést adhatunk arról, hogy a települést váltó felnőtt (18 éves vagy annál idősebb) népesség hány százaléka volt korábbi életpályája során (a megkérdezést megelőző tíz évben) legalább egyszer munkanélküli. Ennek az információnak a birtokában megbe-

[28] Hasonló célra alkalmasabbak lennének az 1996. évi mikrocenzus adatai, ez az adatbázis azonban kéziratunk lezárásáig nem volt hozzáférhető.

7. ábra

A magas (25 százalékos) munkanélküliségű kibocsátó és alacsony (5 százalékos) munkanélküliségű befogadó település közti munkanélküliráta-különbség alakulása öt év alatt annak függvényében, hogy az adott ötéves ciklusban elvándorló aktív népesség hány százaléka (*u*) volt a kibocsátó településen munkanélküli



Megjegyzés: udif1–udif4: a kibocsátó és a befogadó település közti foglalkozási státus változásnak alternatív átmenetvalószínűségei esetén érvényes munkanélküliráta-különbségek. (Lásd *5. táblázat*!)

csülhetjük, hogy a különböző migrációs irányokban mozgó népességnek *legfeljebb* hány százalékát tehették ki a korábbi településükön munkanélküli személyek.[29] A *6. táblázat* ezeknek a számításoknak az eredményeit tartalmazza.

Sajnálatos módon a Szonda-vizsgálatban csak megkérdezték, de nem kódolták le azt, hogy a településváltó személyeknek mi volt a korábbi lakóhelye. A megfelelő pontos településkódok helyett így csak arra az összesítő információra támaszkodhattunk, hogy a korábbi lakóhely falu, város vagy megyeszékhely, illetve hogy a megkérdezés időpontjában aktuális lakóhely megyéjén belüli település volt-e. Ennek megfelelően a magas és az alacsony munkanélküliségi rátájú települések közti migráció problémáját csak úgy tudtuk megjeleníteni, hogy kiválasztottuk azokat a megyéket – ezek az ország súlyos foglalkoztatási válságot megélt megyéi –, ahol biztosak lehettünk abban, hogy a faluból városba irányuló migráció során a településtípusok közti munkanélküliségi ráták különbsége (lévén, hogy tekintélyes mértékű) mérvadó szempont lehetett. Kontrollként az ellentétes pólust – az ország prosperáló megyéit – is kiválasztottuk. Az ő esetükben a falvak és városok munkanélküli rátái közötti különbségek teljesen elenyészők, s nyilvánvalóan szerepet sem játszhattak a migrációs döntésben.

A *6. táblázat* meglepő eredményekkel szolgál. Várakozásainkkal ellentétben nem láthatunk érdemleges különbségeket a mobil népességen belül a munkanélküliek arányának

[29] Köszönettel tartozunk *Csanádi Gábornak*, aki segített eligazodni a szóban forgó vizsgálat részleteiben.

6. táblázat

A megfelelő mobilitási irányban mozgó népesség hány százalékát teszik ki azok az emberek, akik az 1997 előtti tíz évben legalább egyszer munkanélküliek voltak?

Mobilitási irányok (honnan → hová?)[c]	Prosperáló megyék[a]			Válságban levő megyék[b]		
	mobil népesség[d]		átlagos munkanélküliráta-különbség (százalék)[e]	mobil népesség[d]		átlagos munkanélküliráta-különbség (százalék)[e]
	munkanélküliek (százalék)	*N*		munkanélküliek (százalék)	*N*	
Falu → megyekp.	–	14	0,1	30,4	43	9,7
Falu → város	39,0	54	0,5	30,1	76	7,1
Bárhonnan → megyekp.	29,1	58	–	35,7	104	–
Bárhonnan → város	35,0	185	–	35,9	188	–

[a] Fejér, Győr-Sopron, Komárom-Esztergom, Pest megye.

[b] Borsod-Abaúj-Zemplén, Hajdú-Bihar, Nógrád, Szabolcs-Szatmár megye.

[c] Az első két sorban: azonos megyén belüli – településváltással együtt járó – költözések szerepelnek. A megyeközpontok, a városok (megyeközpontok *és* egyéb városok), illetve falvak mindenütt csak az oszlopokban megjelölt megyék székhelyeit, városait, illetve falvait jelentik.

[d] *Munkanélküliek aránya a mobil népességen belül* (százalék) = a földrajzilag mobil népességen belül azok aránya, akik 1988 és 1997 között legalább egyszer voltak munkanélküliek. A megfelelő irányú (honnan – hová?) – településváltással együtt járó – költözésre valamikor 1990 és 1997 között került sor.

Az adatok forrása: Szonda-Ipsos területfejlesztési kutatásának 3. hulláma (1997 ősze); *N* = 26 800 (18 éves vagy annál idősebb) személy, országosan reprezentatív minta, súlyozott adatok. A második és az ötödik oszlopban szereplő esetszámok a településváltó (mobil) népességek súlyozatlan esetszámait adják meg.

[e] Súlyozott településszintű munkanélküliségi ráták különbségei (1993. márciusi ráták). *Forrás*: OMK munkanélküli-regiszter. A településszintű munkanélküliségi ráták súlyozatlan átlagai (szórásai), százalékban: *Prosperáló megyék:* falvak = 11,8 (4,7); megyeszékhelyek = 11,6 (2,0); minden város = 11,2 (3,3). *Válságban levő megyék*: falvak = 24,1 (7,4); megyeszékhelyek = 14,1 (3,2); minden város = 17,6 (4,9).

tekintetében a jelentős munkanélküliráta-különbségeket felmutató, válságban levő, illetve a munkanélküliség szempontjából meglehetősen homogén, prosperáló megyék között. Itt is, ott is nagyjából azonos – legfeljebb 30-40 százalék közötti – arányt képviselnek a városokba vándorló emberek között azok a személyek, akik korábbi lakóhelyükön vélhetően valamikor munkanélküliek is voltak. Úgy tűnik, a szóban forgó arányt a migráció – nem településspecifikus – egyéni szabályszerűségei határozzák meg; a munkanélküli ráták regionális különbségei pedig inkább az elvándorlás összvolumenére vannak hatással.

Számpéldánk tanulságait levonva, mindez azt jelenti, hogy ha a munkanélküliek arányát az elvándorló népességen belül a 30-40 százalék körüli értéknél rögzítjük, akkor a *7. ábra* hipotetikus függvényei alapján azt kapjuk, hogy a magas munkanélküliségtől sújtott kistelepülés, illetve az alacsony munkanélküliségű kisváros közötti migráció volumene mindössze arra elegendő, hogy a két település munkanélküliségi rátája közötti eredetileg meglevő 20 százalékos különbséget 5 év alatt 1,1-1,8 százalékkal csökkentse. *Stacionárius állapotot feltételezve, húsz esztendő változatlan ütemű, irányú és összetételű földrajzi mobilitása is csak arra lenne elegendő, hogy a munkanélküliségi ráták eredetileg meglevő 20 százalékos különbségét 12,8-15,8 százalékos szintre szorítsa le.*[30] Aligha hihető, hogy ilyen nagyságrendű hatások képesek megingatni a bérgörbe hosszú távú stabilitását.

[30] A mienknél jóval kidolgozottabb modellben, angol adatokon *Pissarides* és *McMaster* [1990] arra a következtetésre jutott, hogy 50 év lenne szükséges ahhoz, hogy a földrajzi mobilitás a regionális munkanélküli ráták különbségeit kiküszöbölje.

Ingázás

A munkanélküliségi ráták és bérszintek kiegyenlítődésének gátat szab a magas közlekedési költség, illetve a munkaerőpiac ebből adódó szegregáltsága is. Magyarországon a munkába járás különösen a *falusiak kistérséghatárokon átlépő ingázása* esetében költséges.[31] Ebből adódóan egy-egy régió falvai, valamint a környező régiók városai között esetenként csak közvetett módon működhetnek a munkaerőpiac kiegyenlítő erői, úgy, hogy *A* régió falusi lakosai eljutnak ugyan *A* régióközpont munkaerőpiacára, de a szomszédos *B* kistérségközpontba ingázni ők nem, hanem csak az *A* város lakói tudnak. Ez a közvetett út – a munkanélküliségi és bérkülönbségek közeledése szempontjából – nem egyenértékű a közvetlen úttal (amikor is az *A* körzetbeli falusiak számára az olcsó közlekedés közvetlenül lehetővé teszi, hogy megjelenjenek *B* körzet központjának piacán). Kimutatható, hogy a közlekedési korlátok keményebbek a legrosszabb helyzetben lévő kistérségekben, mint másutt, ami ezúttal a közlekedési költségek oldaláról szab gátat a kistérségi munkanélküliségi ráták és bérszintek kiegyenlítődésének, fenntartva a bérgörbe hosszú távú stabilitását.

Kezdjük a közlekedési költségek rövid áttekintésével! Az ingázás költsége alapvetően attól függ, hogy jár-e vonat vagy busz a lakóhely és a munkahely között. (15 km távolságra 1993-ban a vasúti havibérlet 2100 forintba, a buszbérlet 2375 forintba, az autós ingázás pedig – becslés szerint – 5126 forintba került.) A magyar tömegközlekedési hálózat vonalai zömmel a városokat kötik össze egymással, valamint a falvakat a hajdani járásközpontokkal (nagyjából a mai munkaügyi körzetek központjaival), rendkívüli mértékben megdrágítva a falvak és más régióbeli városok közötti kapcsolattartást.

Erre utal a *7. táblázat*, melyben a falvak és városok, illetve városok és városok közötti tömegközlekedési kapcsolatok meglétére, valamint a bejárás költségére vonatkozó becsült adatokat foglaltunk össze. Mint látható, a városi lakosok nagy része Magyarországon legalább két-három további városba tud bejárni viszonylag szerény költség fejében, a falusi lakosok nagyobb része azonban már a második legközelebbi várost is csak autóval, ennélfogva nagyon drágán – lenne – képes megközelíteni.

A közlekedési költségek korlátot emelnek a falvak és városok közé: minél nagyobbak ezek a költségek, annál kevésbé hatnak a munkanélküliségi szinteket kiegyenlítő erők. Ezt érzékelteti a *8. ábra*, amelyen a magyarországi falvakat két szempont szerint rendeztük. A vízszintes tengelyen a falunak a két várostól mért négyzetes költségtávolságát[32] tüntettük fel, a függőleges tengelyre pedig az adott falu, valamint a legközelebbi két város átlagos munkanélküli-rátájának *különbségét* mértük. Arra számítunk, hogy magasabb közlekedési költségek esetén a környező városokhoz viszonyított munkanélküliségi szint is magasabb lesz, hiszen a falvakat egyébként jellemző munkaerőpiaci hátrányokat kevésbé enyhíti a városi piacok elérhetősége. A *8. ábra* igazolni látszik ezt a várakozásunkat. A két változó között becsült lineáris összefüggés meglehetősen erős – az illesztett egyenes egyenletében D együtthatója 19,8 (t = 20,6) –, és feltétlenül érvényes az összefüggés abban a korlátozó értelemben, hogy magas költségek esetén szinte mindig a városi szintet lényegesen felülmúló falusi munkanélküliséget figyelhetünk meg.

A *kistérségi* munkanélküliségi szintek kiegyenlítődését a falvak és a más régiókban

[31] Ebben az alfejezetben egy korábbi kutatásunkra (*Köllő* [1997]) támaszkodunk. Városnak – a rövidség kedvéért – a 170 kistérségi központot, falunak a többi települést nevezzük. Minden itt szereplő adat 1993-ra vonatkozik.

[32] k_1-gyel és k_2-vel jelölve adott falunak a legközelebbi két várostól mért relatív költségtávolságát (melyet a *9. táblázat* 3–4. oszlopában meghatározott módon számítottunk ki), a szóban forgó négyzetes költségtávolságot az alábbi formula adja meg: $D = \sqrt{k_1^2 + k_2^2}$.

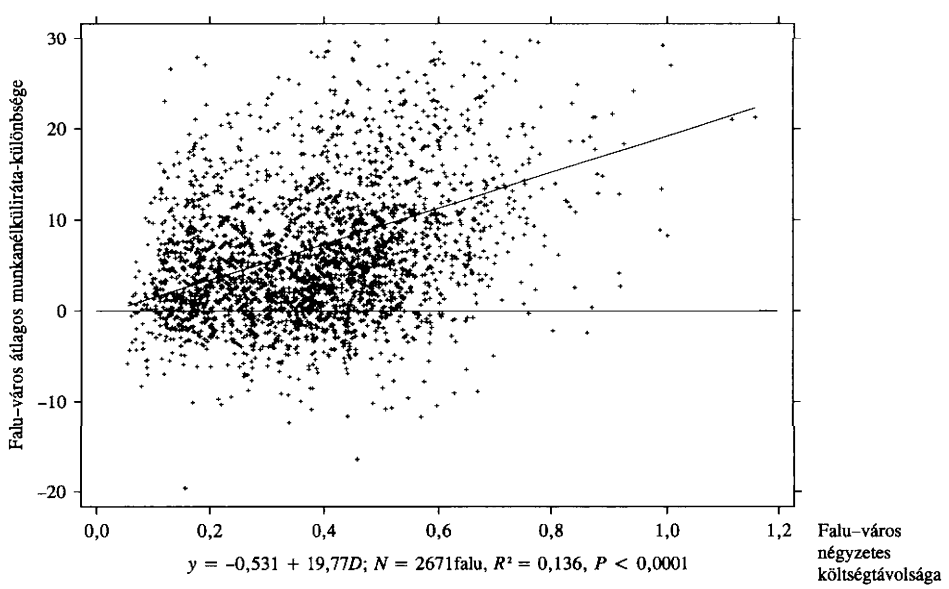
7. táblázat

Azon személyek aránya az adott településtípus aktív népességén belül, akik tömegközlekedési eszközzel (busszal vagy vonattal) el tudnak jutni a megfelelő célállomásra, illetve az ingázás havi becsült költsége az egy adózóra jutó bruttó havi jövedelem százalékában

Célállomás	Az aktív népesség hány százaléka tud eljutni Volán-busszal vagy vonattal a megfelelő célállomásra reggel 5.30 és 7.30 között		Ingázási költség a település egy adózójára jutó bruttó jövedelem százalékában	
	a városokból	a falvakból	a városokból	a falvakból
A legközelebbi városba	92	91	10	12
A 2. legközelebbi városba	86	40	12	28
A 3. legközelebbi városba	75	29	14	31
A 4. legközelebbi városba	46	20	13	34

8. ábra

A magyarországi falvak helyzete a legközelebbi két városhoz viszonyított munkanélküliségi szint (függőleges tengely) és az ingázásiköltség-távolság (vízszintes tengely) szerint



fekvő városok közötti közlekedési korlátok azért fékezik, mert a közvetett (a város–város kapcsolatokon keresztül érvényesülő) kiegyenlítő erők gyengék. Ha igaz is, hogy az *A* körzetbeli falvak munkaerőpiaca igazodik *A* körzetközpont piacához, az pedig *B* körzet központjáéhoz, az igazodás sokkal erőteljesebb, ha a közlekedési költségek nem gátolják a falusiak megjelenését a *szomszédos* régiók városi piacain.

Feltevésünket egy egyszerű regressziós modell segítségével próbáljuk igazolni. Megfigyeljük, hogy egy-egy falu munkanélküli-rátája milyen erősen függ a saját térségközpontjának, valamint a második legközelebbi városnak a rátájától akkor, ha az utóbbi

megközelítésének költsége alacsony, illetve ha magas.[33] Arra számítunk, hogy alacsony költség esetén a második legközelebbi város rátája erősebb hatást gyakorol a falu rátájára, mint ha a költség magas, és a falu csak a saját térségközpontjának közvetítésével kapcsolódik a szomszédos térségközpont munkaerőpiacához. (Magas költségek esetén ugyanis egy falu álláskeresői kisebb valószínűséggel képesek megjelenni a szomszédos körzet központjának munkaerőpiacán.)

8. táblázat

A falusi munkanélküli-ráták (százalék) függése a saját térségközpontban, valamint a második legközelebbi városban mért munkanélküli-rátáktól*

Regressziós paraméterek (zárójelben a *t*-értékek)	A második legközelebbi városba való ingázás költsége**	
	átlag alatti értékű	átlag feletti értékű
A saját térségközpont rátája (u_1)	0,958 (22,7)	1,215 (35,4)
A 2. legközelebbi város rátája (u_2)	0,231 (6,1)	0,149 (3,7)
Konstans	1,963 (2,9)	2,766 (3,7)
R^2	0,3735	0,3888
A falvak száma	1252	1445
u_1 átlaga (szórása)	13,8(5,6)	14,7 (5,5)
u_2 átlaga (szórása)	14,2(6,1)	16,0 (6,6)

* A becslés során a falvakat az aktív lakossággal súlyoztuk.

** Az ingázási költségeket a *9. táblázatban* definiált értelemben használjuk.

A *8. táblázatban* összefoglalt eredmények valóban megerősíteni látszanak feltevésünket. A második legközelebbi várossal fennálló olcsó közlekedési kapcsolat esetén a falu munkanélküli-rátáját erősebben befolyásolja e város rátája; míg ha az utazás drága, a falu munkaerőpiaci helyzetére alapvetően a saját térségközpont állapota hat.

9. táblázat

A két legközelebbi város megközelítésének költsége a falvakból, az egy adózóra jutó személyi jövedelem százalékában, a kistérségi munkanélküliségi ráta szerint képzett régiócsoportokban átlagosan*

A kistérségi munkanélküli ráta értéke	Ingázási költség az egy adózóra eső bruttó jövedelem százalékában, ha a célállomás	
	a legközelebbi város	a 2. legközelebbi város
< 10	10	23
10–15	11	29
15–20	14	30
> 20	13	35

*A falvakat az aktív népességgel súlyoztuk.

[33] A saját térségközpont az esetek 99 százalékában egyben a legközelebbi város.

A magas munkanélküliségtől sújtott, legrosszabb régiókban a falvak és távolabbi városok közötti kapcsolattartás problémája különösen élesen vetődik fel, mint azt a legegyszerűbb statisztikák is világosan mutatják (*9. táblázat*). Noha a saját térségközpont megközelítési költségeiben nincs érdemleges különbség, a második legközelebbi városba történő bejárás azonban már több mint másfélszer annyiba kerül a legrosszabb, mint a legjobb környékeken.

Noha az itt közölt eredmények a tényleges ingázási adatokkal való összevetés előtt csak fenntartásokkal fogadhatók el, azért valószínűsítik, hogy a magas közlekedési költségekből adódó földrajzi szegregáltság hozzájárul nemcsak a régiókon belüli, hanem a régiók közötti munkanélküliségi és bérkülönbségeknek a fennmaradásához is. Nem csak a munkahelyek jutnak el nehezen az elesett régiók lakosaihoz: ők is nehezebben és drágábban jutnak el a munkahelyekig, vagy akár csak odáig, hogy a fejlődőképes városok munkaerőpiacain az állásokért versengeni kezdhessenek.

Következtetések

A munkanélküliséggel összefüggő kereseti különbségek a társadalmi egyenlőtlenségek új dimenzióját jelentik. A szabad alkudozás körülményei között, mint más piacgazdaságokban, Magyarországon is kialakult – mégpedig meglepően rövid idő alatt – az az inverz összefüggés a munkanélküliség és a keresetek között, melyet a szakirodalom regionális bérgörbének nevez. Közgazdasági alapösszefüggésekből levezethető munkaerőpiaci fejleményről van szó, példájául annak, hogy a piacgazdaság törvényszerűségei sokat, a gyakran emlegetett „kelet-európai sajátosságok" pedig meglepően keveset nyomnak a latba.

Ezzel azonban nagyjából végére is értünk az elméleti megfontolások alapján előre jelezhető történések listájának. Hogy a keresetek alakításában az eltérő vállalati jövedelmekből, rezervációsbér- és rezervációsprofit-szintekből, illetve az alkuerő különbségeiből eredő differenciáló hatások, avagy az ilyen jellegű bérkülönbségeket szűkítő szabadpiaci erők válnak-e majd uralkodóvá – az csak empirikusan megválaszolható kérdés.

Ha kockázatos is egy-két mondatban összefoglalni elemzésünk tanulságait, talán érdemes megkísérelni. A munkanélküliség szerkezetének átalakulására, a helyi tőkeképződésre és a migrációra vonatkozó adatok alapján úgy tűnik, hogy a regionális válsághelyzetek feloldásában nem játszhat döntő szerepet sem a relatív bérek további csökkenése, sem a munkaerő elvándorlása. A regionális válsághelyzetek enyhítését – úgy gondoljuk – elsősorban a külső tőkebefektetések növekedésétől lehet remélni. Illúziónak tűnik azonban az elmaradott térségek kilábalását költségvetési támogatásoktól remélni, ha egyszer az azonos munkáért fizetett 15-20 százalékkal alacsonyabb bér – ez az aligha felülmúlható „szubvenció" – sem volt elegendő ahhoz, hogy e régiók magukhoz csalogassák a beruházókat. A befektetések megindulásához, illetve a regionális munkaerőpiaci egyenlőtlenségek mérsékléséhez mindenekelőtt az elmaradott régiók iskolázottsági színvonalának jelentős emelésére és közlekedési kapcsolataik javítására lenne szükség.

Függelék

F1. táblázat
A tanulmányban használt modellspecifikációk

Független változók[a]		Specifikációk[f]			
		1	2	3	4
Munkanélküliségi ráta[b]	$\log(u)$	x	x		x
Termelékenység[c]	$\log(y)$		x		
Termelékenység és munkanélküliség interakciója[d]	$y3 \times u3$			x	
Hosszú távú munkanélküliek aránya[e]	$\log(l)$				x

[a] Valamennyi egyenlet magában foglalja az alábbi változókat is: nem, 3 iskolai végzettség dummy, gyakorlati idő (lineáris és négyzetes tag), 2 beosztás dummy, 15 regionális (tájegység × településtípus) dummy, 27 ágazati dummy, 4 vállalatméret dummy, tőke–munka arány logaritmusa (az 1989. évet kivéve), 3 tulajdon dummy,

[b] u = a munkaügyi kirendeltségi körzetekre definiált munkanélküli-ráta: $u = M / (M + F)$, ahol M jelöli a munkanélküliek, F pedig a foglalkoztatottak számát.

[c] y = egy főre jutó nettó hozzáadott érték. Nettó hozzáadott érték: nettó árbevétel – (anyagköltség + eladott anyagok beszerzési értéke + alvállalkozói teljesítmények értéke). A szóban forgó 2. specifikáció továbbá magában foglal egy dummy változót, amely megjelöli a negatív hozzáadott értékkel rendelkező vállalatokat.

[d] $y3 \times u3$ = az egy főre jutó nettó hozzáadott érték változó (y) tercilisértékeinek ($y3$), illetve a vállalati szinten definiált munkanélküliségi ráta (u) tercilisértékeinek ($u3$) metszete: 9 értékből álló kategóriaszintű változó (*vállalati* szintű munkanélküliségi ráta = egy telephelyes vállalat esetében: az adott telephely körzeti munkanélküli-rátája; többtelephelyes vállalat esetében: a körzeti munkanélküli rátáknak a telephelyi létszámokkal súlyozott átlaga).

[e] Rövid távú (regisztrált) munkanélküliek (S): akik egy évnél rövidebb ideje keresnek munkát, hosszú távú (vagy tartós) munkanélküliek (L): akik egy évnél hosszabb ideje keresnek munkát maguknak; l = a hosszú távú (tartós) munkanélküliek aránya a munkanélküliek között; rövid távú munkanélküli ráta: $su = S/(M + F)$; hosszú távú munkanélküli ráta: $lu = L/(M + F)$.

[f] 1. és 2. specifikáció: 1989, 1992–1995; 3. specifikáció: 1992–1995; 4. specifikáció: 1993–1995.

F2. táblázat

A bruttó havi kereset logarimusának regressziós becslése

Független változók		1989	1992	1993	1994	1995
Konstans		8,541	9,117	9,275	9,288	9,539
Nem:	férfi	0,303	0,221	0,231	0,241	0,225
Iskolai végzettség:	szakmunkásképző	0,115	0,130	0,131	0,129	0,107
	középiskola	0,146	0,217	0,226	0,220	0,184
	főiskola, egyetem	0,441	0,552	0,584	0,593	0,533
Gyakorlati idő :	lineáris tag	0,030	0,026	0,024	0,024	0,021
	négyzetes tag	$-4{,}7\times10^{-4}$	$-3{,}9\times10^{-4}$	$-3{,}6\times10^{-4}$	$-3{,}2\times10^{-4}$	$-2{,}8\times10^{-4}$
Beosztás:	beosztott szellemi	0,173	0,221	0,248	0,244	0,215
	vezető szellemi	0,865	0,748	0,710	0,836	0,752
Termelékenység:	egy főre eső hozzáadott érték (log)	0,088	0,120	0,164	0,124	0,161
	negatív hozzáadott érték (dummy)	-0,028	-0,110	-0,098	-0,080	–
Tőke/munka arány:	egy főre eső nettó állóeszközérték (log)	0,026	0,015	0,009	0,009	0,008
Munkanélküliség	munkanélküli ráta (log)	-0,015	-0,058	-0,068	-0,087	-0,089
Tulajdon	magántulajdonú	–	0,004[c]	-0,027	-0,025	-0,023
	vegyes tulajdonú	–	0,148	0,086**	0,018	-0,060*
	külföldi tulajdonú	–	0,052	0,017	0,131	0,093
Vállalatméret (fő):	10–20	–	–	–	–	-0,189
	21–50	0,003***	-0,039	-0,057	-0,026	-0,094
	301–1000	0,051	0,052	0,059	0,135	0,087
	1001–3000	0,084	0,107	0,107	0,179	0,113
	3001–	0,090	0,137	0,096	0,189	0,139
27 ágazati dummy	(együttes szignifikancia, *F*-próba)	244,99	113,75	101,22	121,69	111,19
15 regionális dummy	(együttes szignifikancia, *F*-próba)	62,29	74,78	47,44	44,34	27,90

Az F2. táblázat folytatása

Diagnosztikai tesztek	1989	1992	1993	1994	1995
Mintabeli megfigyelések száma (fő)	110 645	87 754	86 774	95 614	91 505
Kiigazított R^2	0,4626	0,5225	0,5069	0,5329	0,5205
Magyarázó változók erejét mérő *F*-próba	1671,63	1575,42	1463,04	1789,40	1629,15
Átlagos négyzetes hiba négyzetgyöke	0,3272	0,3524	0,3647	0,3836	0,3812
Heteroszkedaszticitás[1] (Cook–Weisberg-féle teszt, *F*-próba)	1786,77	1475,37	1929,18	3563,27	3507,34
Kihagyott változók (Ramsey-teszt, *F*-próba)	214,17	220,76	165,98	35,53	173,22
Reziduumok normalitása (χ^2-teszt)	4883,63	3965,04	7977,94	3424,25	3326,18

* 0,01 szinten szignifikáns. ** 0,05 szinten szignifikáns. ***Nem szignifikáns.

Megjegyzés: Valamennyi – külön nem jelölt – paraméter, illetve próba értéke legalább 0,0001 szinten szignifikáns.

A minta nem tartalmazza a költségvetési ágazatokat, valamint a bankokat és biztosítókat.

Referenciakategóriák: nők; legfeljebb 8 osztály; fizikai foglalkozásúak; 51–300 fős vállalat.

Gyakorlati idő: életkor – (iskolában eltöltött évek + 6).

Hozzáadott érték: Nettó árbevétel – (anyagköltség + eladott anyagok beszerzési értéke + alvállalkozói teljesítmények értéke).

Hivatkozások

Ábrahám Árpád–Kertesi Gábor [1996]: A munkanélküliség regionális egyenlőtlenségei Magyarországon 1990 és 1995 között. Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.

Bartel, A. P.–Lichtenberg, F. [1987]: The comparative advantage of educated workers in implementing new technology. Review of Economics and Statistics, február.

Bartel, A. P.–Sicherman, N. [1995]: Technological change and the skill acquisition of young workers. NBER Working Papers, 5107. sz.

Blanchflower, D. G.–Oswald, A. J. [1990]: The wage curve.Scandinavian Journal of Economics, 2. sz.

Blanchflower, D. G.–Oswald, A. J. [1994]: The wage curve. MIT Press.

Blanchflower, D. G.–Oswald, A. J. [1995]: An introduction to the wage curve. Journal of Economic Perspectives, 3. sz.

Fazekas Károly [1993]: A munkanélküliség regionális különbségeinek okairól. Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.

Fazekas Károly [1997]: Válság és prosperitás a munkaerőpiacon. Tér és társadalom, 4. sz.

Griliches, Z. [1969]: Capital–skill complementarity. Review of Economics and Statistics, nov.

Heckman, J. J. [1979]: Sample selection bias as a specification error. Econometrica, január.

Helpman, E.–Krugman, P. E. [1985]: Market structure and foreign trade. MIT Press.

Kertesi Gábor [1997]: A gazdasági ösztönzők hatása a népesség földrajzi mobilitására 1990 és 1994 között. Esély, 2. sz.

Kertesi Gábor–Köllő János [1997]: Reálbércsökkenés és kereseti egyenlőtlenségek Magyarországon, 1986–1996. (A bérszerkezet átalakulása Magyarországon, I. rész). Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.

Kertesi Gábor–Köllő János [1998]: A vállalati bérnövekedés belső korlátai. (A Magyar Nemzeti Bank megbízásából készült tanulmány.) Az MTA Közgazdaságtudományi Intézete.

Köllő János [1997]: A napi ingázás feltételei és a helyi munkanélküliség Magyarországon. Esély, 2. sz.

Köllő János–Nagy Gyula [1996]: Earnings gains and losses from insured unemployment in Hungary. Labour Economics, 3. sz.

Layard, R.–Nickell, S.–Jackman, R. [1991]: Unemployment. Oxford University Press.

Lillard, L. A.–Tan, H. W. [1992]: Private sector training: who gets it and what are its effects? Megjelent: *Ehrenberg, R. G.* (szerk.): Research in Labor Economics, 13. kötet, JAI Press.

McDonald, I. M.–Solow, R. M. [1981]: Wage bargaining and employment. American Economic Review, 5. sz.

Micklewright, John–Nagy Gyula [1994]: Flows to and from insured unemployment in Hungary. EUI Working Papers in Economics, 41. sz.

Micklewright, John–Nagy Gyula [1998]: Segélyezés, életszínvonal és ösztönzés a munkanélküli-járadék kimerítése után. Közgazdasági Szemle, 5. sz.

Mincer, J. [1989]: Education and unemployment. NBER Working Papers, 3838. sz.

Nickell, S. [1995]: Labour market dynamics in OECD countries. LSE Centre for Economic Performance Discussion Paper, 255. sz.

Pissarides, C. A.–McMaster, I. [1990]: Regional migration, wages and unemployment: empirical evidence and implications for policy. Oxford Economic Papers, 4. sz.

Shapiro, C.–Stiglitz, J. E. [1984]: Equilibrium unemployment as a worker discipline device. American Economic Review, 3. sz.

Solow, R. M. [1985]: Insiders and outsiders in wage determination. Scandinavian Journal of Economics, 2. sz.

Vági Gábor [1982]: Versengés a fejlesztési forrásokért. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

Welch, F. [1970]: Education in production. Journal of Political Economy, 1. sz.

Winter-Ebner, R. [1996]: Wage curve, unemployment duration and compensating differentials. Labour Economics, 4. sz.

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. július–augusztus (653–674. o.)

BARABÁS GYULA–HAMECZ ISTVÁN–NEMÉNYI JUDIT

A költségvetés finanszírozási rendszerének átalakítása és az eladósodás megfékezése – I. rész

Magyarország tapasztalatai a piacgazdasági átmenet időszakában

A kétrészes cikk a magyarországi piacgazdasági átalakulás egyik meghatározó elemét, a piacképes állampapírokkal való költségvetési finanszírozás bevezetésének hatásait vizsgálja az 1986–1997-es időszak adatai alapján. Az államadósság, a külső és a belső egyensúly(talanság), valamint az infláció kölcsönös meghatározottságának a feltárására először az államháztartás finanszírozási szükségletének, majd pedig a finanszírozásnak a szerkezeti változásait elemzi. Az eladósodásból származó korlátokat a költségvetési hiány különböző (pénzforgalmi és eredményszemléletű) mutatóinak összehasonlító elemzésével, valamint az úgynevezett operacionális (az infláció hatásától megtisztított kamatokkal számított) deficit és annak finanszírozása alapján vizsgálja. Bemutatja a finanszírozási szerkezet (seigniorage–adósság, forint–deviza) átalakulását.

A szerzők bevezetik a kibővített konszolidált (bruttó és nettó) államadósság kategóriáját, amely a költségvetés és a Magyar Nemzeti Bank összes külvilággal szembeni, piaci kamatú tartozásait és követeléseit számba veszi. Ez a mutató invariáns a vizsgált időszakban a finanszírozásban bekövetkezett intézményi változásokra, segítségével lehetővé vált az elmúlt tizenegy év egységes szemléletű elemzése, az eladósodást jellemző tendenciák és dinamikus összefüggések kimutatása. A költségvetés finanszírozási rendszerének piaci alapokra helyezése a költségvetési terheket (beleértve az eladósodás költségeit) nem növelte, csupán kimutathatóvá tette a monetáris és fiskális funkciók szétválasztásával, a transzparencia növelésével.*

Jóllehet Magyarország már a nyolcvanas években élenjárt a volt szocialista országok között a különböző reformok kialakítása és bevezetése terén, a kilencvenes évek első fele mégis a sikertelen stabilizáció jegyében telt el, s 1995 tavaszára elkerülhetetlenné vált egy átfogó, kiigazító intézkedéscsomag bevezetése.[1] A stabilizációs kísérletek kudarcai kapcsán a költségvetési politika késlekedő alkalmazkodása és a költségvetési kiigazítás

* A cikkben foglaltak a szerzők véleményét tükrözik, s nem feltétlenül esnek egybe a Magyar Nemzeti Bank hivatalos véleményével. A cikk az MNB Füzetek sorozatban (1998. 5. sz.) megjelent azonos című tanulmány rövidített változata. A szerzők köszönetet mondanak *Lovas Zsoltnak* és *Kiss Gábornak* a számítások alapjául szolgáló adatbázis összeállításában végzett munkájukért. A tanulmány korábbi változataihoz fűzött észrevételekért, építő bírálatokért köszönetet mondunk: *J. J. Dethiernek, László Csabának, Kovács Álmosnak, Kerekes Ágnesnek, Kopits Györgynek, Náray Lászlónak, Pete Péternek, Sándor Györgynek, Simon Andrásnak, Surányi Györgynek, Szapáry Györgynek, Székely P. Istvánnak.* A fennmaradó esetleges tévedésekért természetesen a szerzőké a felelősség.

[1] A „Bokros csomag" elemeiről és értékeléséről sok írást idézhetnénk. Többek között: *Bokros* [1997], *Kornai* [1997], *Surányi* [1995], *MNB* [1995], [1996].

Barabás Gyula az MNB Közgazdasági és Kutatási Főosztályának munkatársa.
Hamecz István az MNB Közgazdasági és Kutatási Főosztályának címzetes főosztályvezető-helyettese.
Neményi Judit az MNB Közgazdasági és Kutatási Főosztályának vezetője, ügyvezető igazgató.

elégtelen mértéke többnyire az első helyen szerepel az okok felsorolásakor. Ebben a tanulmányban a fiskális kiigazítás egyik alapvető fontosságú tényezőjének szerepét vizsgáljuk meg közelebbről: *a költségvetés finanszírozási rendszerének átalakítását, az 1992-től érvényes, piaci alapokon nyugvó finanszírozásnak* az eladósodási és makrogazdasági folyamatokkal való kölcsönhatását elemezzük. Az államháztartási reform más területeit itt nem vizsgáljuk.[2] Célunk az, hogy empirikusan is bemutassuk a finanszírozási szükséglet és az új típusú, a piaci változásokra érzékeny finanszírozás közötti összefüggéseket. Ennek során áttekintést adunk mind a finanszírozási szükséglet (az államháztartási hiány) változásáról és részletes empirikus elemzést mutatunk be a finanszírozási szerkezet (seigniorage–adósság) változásáról, továbbá az adósságfinanszírozás szerepéről, szerkezeti átalakulásáról.

A becslések az 1986–1997 közötti időszakra[3] vonatkoznak, jóllehet az összehasonlítható adatok előállítása nem kis gondot jelentett, hiszen sokáig a transzparencia hiánya jellemezte mind a költségvetési kimutatásokat, mind a finanszírozási rendszert.[4] A múlt finanszírozási folyamatainak elemzése fontos adalékul szolgálhat ahhoz, hogy meghatározhassuk a fiskális politikával szembeni követelményeket, az előttünk álló dezinflációs periódusban.[5] Kézenfekvő lett volna, hogy vizsgálatainkat csupán az 1992-t követő időszakra végezzük, amikor már végig piaci kamatozású instrumentumokkal finanszírozták a költségvetési hiányt. Ekkor azonban nem tudtuk volna bemutatni a múltból származó adósságörökség nagyságából és összetételéből adódó következményeket, amelyek a kilencvenes évek első felében mindvégig határokat szabtak a költségvetési politika mozgásterének.

A kétrészes tanulmány első fejezetében megkíséreljük körülhatárolni a fiskális politika „felelősségét" a kilencvenes évek közepes (20 százalék körüli) inflációjának fennmaradásában, s az államháztartás finanszírozási szükségletének makrogazdasági összefüggéseit vizsgáljuk. A második fejezetben bemutatjuk, hogy – tekintettel a magas eladósodottságra, a közepes inflációra és a fejlődésben lévő állampapírpiacra – a költségvetési kiigazítási folyamat jellemzői csak az államháztartási hiány különböző szemléletű mérőszámaival ragadhatók meg. A harmadik és negyedik fejezet a monetáris és az adóssággal való finanszírozást elemzi, majd az adósságdinamika alakulásával foglalkozik, az adósságrátát meghatározó tényezőket vizsgálja. Az utolsó fejezetben néhány olyan tanulságot foglalunk össze, amelyet véleményünk szerint mindenképpen figyelembe kell venni, az előttünk álló időszak költségvetés-finanszírozási programjának kialakításakor.[6]

A költségvetési hiány és az infláció

A fejlett piacgazdaságokban az árstabilitás mint monetáris politikai végső cél mögött az áll, hogy az inflációnak elsődlegesen monetáris okai vannak, s így az a monetáris politika eszközeivel féken tartható. Az átalakuló országokban azonban emellett számos, a központi irányítású gazdaságban felhalmozott feszültségekkel összefüggő inflációs forrással kell számolni. A korábbi rendszerben kialakult relatívár-torzulások eleve elkerülhetetlenné teszik a magasabb árnövekedést, figyelembe véve az árak viszonylagos merevségét, azt, hogy az árarány-korrekciókra csak ritkán kerülhet sor árcsökkentéssel. Így az

[2] Erről az MNB-ben külön tanulmány készült (*Kiss* [1998*a*]), lásd továbbá *László* [1998].

[3] Ahol lehet, az 1997-re vonatkozó előzetes adatokat is feltüntettük.

[4] A költségvetési pozíció átláthatóságának fontosságáról és az ezzel kapcsolatos követelményekről lásd *Kopits–Craig* [1998].

[5] A dezinfláció kérdéseiről lásd bővebben *Surányi–Vincze* [1998] és *MNB* [1998].

[6] Az utolsó három fejezetet a tanulmány második része tartalmazza.

átalakulóban lévő gazdaságokban az inflációt meghatározó tényezők a következőképpen csoportosíthatók:

1. monetáris és árfolyam-politikai tényezők;
2. fiskális politika;
3. relatív árváltozások: egyrészt az ártorzulások felszámolása, másrészt a gazdaság felzárkózásából adódó relatív árváltozások;
4. várakozások és gazdaságpolitikai érdekek.

Tanulmányunk a második ponthoz[7] kapcsolódik, s arra kérdésre keressük a választ, hogy a kilencvenes évek költségvetési politikája, a késlekedő alkalmazkodás és az azt követő kiigazítás milyen szerepet játszott a közepes infláció fennmaradásában. Már induláskor meg kell azonban jegyezni, hogy az öröklött adósságterhek és az átalakulás társadalmi megpróbáltatásai szabta korlátok (a szükséges és lehetséges államháztartási korrekció), valamint a kialakulóban lévő állampapírpiac súrlódásai közepette nehéz feladat volt meghatározni a még elviselhető fiskális kiigazítás mértékét és mikéntjét.[8] Ezen körülmények között különösen fontosnak tűnik Tobin azon gondolata, hogy az infláció egy fátyol, amely mögött a jövedelmek újraelosztása lezajlik.

Magyarországon – lévén kis nyitott gazdaság, ahol az elmúlt hét évben különböző rezsimben, de mindig (kvázi) fix árfolyamrendszer működött[9] – a költségvetés és az infláció kapcsolatának vizsgálatakor a fizetési mérleg alakulását is szem előtt kell tartani. Empirikusan is igazolhatónak látszik, hogy a növekvő költségvetési deficit és a belföldi felhasználás GDP-t meghaladó növekedése a kilencvenes évek első felében egyenesen vezetett a külső egyensúly, azaz a fizetési mérleg romlásához. Az 1995-ig tartó időszakban a magas költségvetési deficit finanszírozásához kapcsolódó monetáris expanzió közvetlenül is kiváltott inflációs nyomást, ezen túlmenően inflációt gerjesztő hatása több indirekt csatornán keresztül is érvényesült. A folyó fizetési mérleg hiányának tartós romlása ugyanis elkerülhetetlenné tette az árfolyam-kiigazítást, amihez a monetáris politika alkalmazkodott. Mindez hozzájárult az infláció fennmaradásához, olykor megugrásához. A költségvetési hiány voltaképp közvetett úton a folyó fizetési mérleg hiányán és a leértékelésen keresztül vezetett inflációhoz.

A kilencvenes évek gazdaságpolitikája nem választhatott szabadon a finanszírozási források közül. Tekintettel arra, hogy külső eladósodás már a nyolcvanas évek végére kritikus szintet ért el, a finanszírozás külső forrásait erőteljesen korlátozni kellett. Ezt a felismerést tükrözte *az 1992-től bevezetett új költségvetési finanszírozási rendszer,* amely gyakorlatilag a jegybanktörvény (1991. évi LX. törvény) parlamenti elfogadását követően lépett életbe. Az új rendszerben:

– a költségvetési hiányt kizárólag piacképes értékpapírok (kincstárjegyek és államkötvények) kibocsátásával finanszírozzák;

– a jegybanki finanszírozást korlátozták, az 1997 januárjától az EU-normákkal összhangban a közvetlen (elsődleges kibocsátásokon vásárlással történő) központi banki finanszírozás tilalmát is be lehetett vezetni, amit a piac fejlődése és a költségvetési finanszírozási igény jelentős mérséklése tett lehetővé;

[7] A piacgazdasági átmenet időszakának inflatorikus tényezőiről bővebben szól *Barabás–Hamecz–Neményi*[1998].

[8] Igaz, a mai napig nem rendelkezünk a költségvetési kiadások és bevételek költség–haszon elemzésével, a költségvetési újraelosztás tényleges hatásainak elemzésével, így ilyen körülmények között a fiskális kiigazítás társadalmi költségei elméletileg sem minimalizálhatók.

[9] 1995 előtt fix, rendszeresen kiigazított árfolyamrezsim (*adjustable peg*) működött, majd az 1995 márciusában bevezetett sávos csúszó leértékelési rendszerben (*crawling band*) az árfolyam szinte mindvégig a sáv erős szélén tartózkodott, a rendszer ily módon a 4,5 százalékos sáv megléte ellenére gyakorlatilag fix – előre bejelentett csúszó rögzítéses – árfolyamrendszerként (*crawling peg*) működött.

1. táblázat
Makrogazdasági mutatók (százalék)

Megnevezés	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
A GDP volumene	-3,5	-11,9	-3,1	-0,6	2,9	1,6	1,3	4,1
A belföldi felhasználás volumene	-3,1	-9,1	-3,6	9,9	2,2	-3,1	0,0	3,8
M3 (éves növekedés)	26,1	35,7	27,6	15,7	13,0	20,1	22,5	19,6
Belföldi hitel*	11,6	17,7	12,2	20,9	18,0	12,8	6,5	10,7
Vállalati hitelek	24,9	18,9	-9,7	6,4	15,4	18,5	29,4	38,5
Kormányzat nettó hitelei**	5,8	31,3	23,1	25,7	18,5	14,1	2,0	1,3
Fogyasztói árindex (átlagos)	28,9	35,0	23,0	22,5	18,8	28,2	23,6	18,3
Fogyasztói árindex (december/december)	33,4	32,2	21,6	21,1	21,2	28,3	19,8	18,4

* A hitel-, bank- és adóskonszolidáció hatását tartalmazza 1993-tól.

** Tartalmazza a kormányzat jegybanki nem kamatozó hiteleinek állománynövekedését is, amelyeket az MNB a saját nevében felvett devizahitelek (nettó) árfolyamveszteségének fedezetére nyújtott a költségvetésnek. (Az úgynevezett nullás állomány problémáival kapcsolatban lásd bővebben *Neményi* [1996*a*]).

– a költségvetési hiányt finanszírozó adósságinstrumentumokat a befektetők (háztartások, vállalatok és intézményi befektetők) szabad akaratukból, megtakarítási döntéseiknek megfelelően vásárolják.

Az új finanszírozási rendszerrel kapcsolatban már elöljáróban el kell oszlatnunk azt a tévhitet, hogy ez a változás megnövelte – egyes vélemények szerint szükségtelenül – *a költségvetés költségeit*, s a kedvezményes kamatú, korlátlan jegybanki finanszírozás fenntartásával enyhíteni lehetett volna a piacgazdasági átmenet időszakának társadalomra háruló (kétségtelen) terheit.

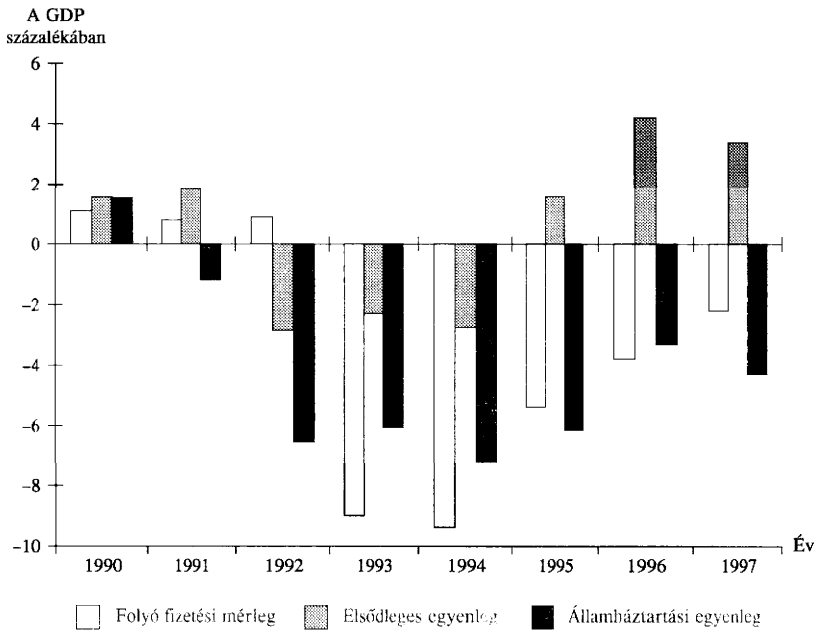
A finanszírozási rendszer megváltoztatásának legfontosabb következménye az volt, hogy a korábbi finanszírozási rendszer útvesztőiben elrejtett költségek[10] *explicitté váltak, így ez a változtatás komoly előrelépést jelentett az átláthatóság megteremtésében.* A költségvetés finanszírozásának tényleges költségei egyre nagyobb hányadban jelentek meg közvetlenül a költségvetésben, hiszen az adott év hiányának finanszírozásából és a lejáró állományok megújításából összetevődő bruttó állampapír-kibocsátás után már piaci kamatot fizetett a költségvetés (lásd bővebben *Borbély–Neményi* [1995]). A kilencvenes évek elején, amikor a külső adósságválság, a felhalmozott devizaadóssággal kapcsolatos adósságszolgálat teljesítése jelentette a fő problémát, ez közvetlenül a költségvetésben nem tükröződött: a devizaadósság az MNB könyveiben volt, miközben a költségvetés a központi banktól kapott, hosszú lejáratú hitelek után kedvezményes kamatot fizetett.[11]

Az új finanszírozási rendszer másik fontos következménye ugyancsak a tisztánlátást segítette: 1993-tól – ahogy a piaci finanszírozási rendszer hatásai megjelentek – világ-

[10] Korábban a költségek az MNB nettó reálvagyonának csökkenésében jelentek meg a sajátos elszámolási szabályok miatt. Ennek a folyamatnak a mechanizmusát és következményeit jól mutatja be *Rocha–Saldanha* [1992].

[11] Hogy világos legyen, a probléma nem az volt, hogy a nominális vagy inflációhoz kapcsolódó költségek nem jelentek meg – erőfeszítéseink egy része pont arra irányul, hogy ezt kiszűrjük –, hanem ebben az átláthatatlan rendszerben a tényleges költségek azonosítása volt majdnem lehetetlen alapos vizsgálat nélkül, a könnyen elérhető számok téves következtetések levonására csábítottak.

1. ábra
Az ikerdeficit (1990–1997)



gosan *kimutathatóvá vált a külső és a belső egyensúlytalanság kölcsönös összefüggése, az úgynevezett ikerdeficit-probléma kialakulása* (*1. ábra*). A költségvetési hiány és a folyó fizetési mérleg hiánya egymás tükörképeként növekedett, s az infláció a hiánynövekedést kissé késlekedve követte. A költségvetés hiányának növekedésében a kilencvenes évek elejének exogén és endogén sokkjai egyaránt szerepet játszottak, s valójában kettős probléma jelentkezett: *1.* a hiány olyan mértéket ért el, ami – figyelembe véve a megtakarításokat (belföldi lakossági és elérhető külföldi befektetések) és a belföldi állampapírpiac fejlettségét – nem volt finanszírozható; *2.* a *hiány szerkezetének változása – a finanszírozási gondok tükörképeként emelkedő piaci reálkamatok következtében – a robbanásszerű eladósodást előrevetítő, felpörgő kamatspirál veszélyét mutatta.*

Az említett két megfigyelés arra hívja fel a figyelmet, hogy az államháztartás – a múltból örökölt – pozíciója miatt nem rendelkezett azzal a kapacitással, hogy gazdaságstabilizáló funkcióját sikeresen elláthassa, a gazdaság stabilizálására irányuló törekvései csak elmélyítették a destabilizációs folyamatokat.

Az államháztartáson belül négy fő alrendszert és a központi bankot különböztethetünk meg, mégis azt mondhatjuk, hogy *a finanszírozásban két szereplőnek van kiemelt szerepe:* a központi költségvetés dönt a finanszírozásról és az adósságátvállalásról (1992-től a kibocsátások kamat- és lejárati jellemzőiről), a Magyar Nemzeti Bank pedig a pénzkibocsátással való finanszírozás mértékéről.[12] Tekintettel arra, hogy a finanszíro-

[12] Az államháztartáson belül az önkormányzatoknak van még önálló eladósodási joga. A kilencvenes évek elején megfogalmazott cél volt a finanszírozás decentralizálása. Ezzel elsősorban a tb-alapok felelősségét kívánták növelni, de végül is a tervezettet rendszeresen nagymértékben meghaladó tb-hiányt nem lehetett a piacról ésszerű költséggel finanszírozni, ezért a tb jogot kapott a költségvetés jegybanki pénzalapjának igénybevételére.

zási rendszer megváltozása 1992-ben egybeesett a költségvetés (pénzforgalmi) hiányának növekedésével, továbbá a növekvő finanszírozási igényt egy kialakulóban lévő, még kevéssé likvid piacról kellett finanszírozni, a jegybank finanszírozásból való kivonulására a törvény fokozatosságot írt elő.

A szabályozás kialakításakor makrogazdasági szempontok is szerepet kaptak, különösen pedig a költségvetési és a monetáris politika összehangolásának követelménye. A fiskális oldalon a finanszírozhatósággal való összhang megteremtéséhez szükséges kiigazításra azonban addig nem került sor, amíg a finanszírozási válság nem eszkalálódott 1994 végén. Eredetileg is nyilvánvaló volt, de amikor a monetáris szigor növelése már nem bizonyult hatékony eszköznek,[13] még inkább világossá vált, hogy amennyiben az MNB kivonul a finanszírozásból, akkor egy idő után még nagyobb mértékű monetáris finanszírozásra lesz szükség, azaz érvényesülhet egyfajta „kedvezőtlen monetáris aritmetika" (*Sargent–Wallace* [1981]). Ezért vezetette be az 1991. évi törvény fokozatosan a jegybanki finanszírozásra, az MNB-ben lévő költségvetési tartozások állománynövekedésére vonatkozóan korlátozást. A piacgazdasági átmenet első időszakában (1995-ig) a költségvetési hiány finanszírozására vonatkozó törvényi korlátozások „szelleme" többször sérült, néhány alkalommal olyan helyzet alakult ki, hogy a költségvetés nem tudta a piacról finanszírozni a hiányt. Ez történt például 1993 szeptemberében, amikor végül is a „repocsap" kinyitása oldotta meg a problémát, majd 1994-ben amikor a jegybanktörvényben rögzített, a költségvetési bevételek 4 százalékában meghatározott központi banki finanszírozási korlátot (körülbelül 56 milliárd forint) felemelték.

Az állampapírpiac jelentős fejlődése és az elsődleges forgalmazói kör kialakítása lehetővé tette, hogy az MNB 1997-re visszavonuljon az állampapírpiacon végzett piacgondozói és kereskedési szerepkörből, nyíltpiaci műveleteit azóta alapvetően monetáris megfontolások vezénylik. A központi költségvetéssel fennálló finanszírozási kapcsolata pedig piaci alapokra került. A továbbiakban a költségvetési korlát két oldalát – a finanszírozási igényt és a finanszírozás összetételét – elemezzük.

A költségvetési deficit mérése és finanszírozása az átalakuló gazdaságokban

A magyar piacgazdasági átmenetnek, Magyarország költségvetési, finanszírozási és eladósodási jellemzőinek számos sajátosságát nem szabad szem elől téveszteni, hiszen e nélkül könnyen hibás következtetésekre juthatunk. Ezek közül csak néhányat említünk.

– A mai problémák a nyolcvanas évek gyorsuló külső eladósodása nélkül nem érthetők meg. A kilencvenes évek elejére felhalmozott *magas devizaadósság az utóbbi időkig ható legfontosabb korlátozó tényező*. Ezért elemzésünket az elmúlt bő évtizedre (1986–1997) végeztük.

– *A költségvetés hivatalos hiánya és az állam finanszírozási igénye* (ami végül is mindig költségvetési finanszírozási igényként jelent meg) az átalakulás első időszakában jelentősen eltért (erről lásd *Tanzi* [1993]).[14]

– A *privatizációs bevételek* ugyanakkor egyszeri, extra finanszírozási forrást jelentet-

[13] Az 1993-as negatív reálhozamok kiigazításaként megindult korrekciós folyamat *ex ante* – végül *ex post* is – nagyon magas reálkamat mellett sem biztosította a finanszírozást.

[14] Ezt tükrözi például az úgynevezett nem hiányt finanszírozó költségvetési adósság növekedése (a hitel-, bank- és adóskonszolidáció, a lakásfinanszírozás átalakítása, adósságátvállalások a nagyvállalatoktól stb.), ami több mint 10 százalékponttal emelte az adósságrátát az 1990–1994. években.

tek. Az, hogy a privatizációs bevételek nagy részét adósság-visszafizetésre fordította a magyar kormány 1995-től kezdődően, nagyban elősegítette az eladósodás megfékezését.

– A központi irányítású gazdaságban *az MNB kiterjedt kvázifiskális tevékenységet* (refinanszírozási és eladósodási) folytatott, s így a pénzkibocsátás hasznát még a költségvetésbe való befizetés előtt felemésztették a központi bankon keresztül nyújtott támogatások (*Neményi* [1997]).

– A jelentős külső eladósodás a központi bankon keresztül történt, aminek következtében a finanszírozási szerkezet elemzéséhez, az adósságterhek tényleges mértékének a megállapításához elengedhetetlen *a költségvetés és az MNB mérlegeinek konszolidálása.* (A konszolidáció módszerét lásd *Barabás–Hamecz–Neményi* [1998] mellékletét.) *A számításokat bruttó számbavétel alapján készítettük* mind a tartozások, mind a követelések tekintetében, mivel olyan kategóriákat kerestünk, amelyek szintetikus mutatói lehetnek az elmúlt több mint tíz év eladósodási folyamatát jellemző tendenciáknak, miközben nyilvánvaló, hogy a vizsgálati időszakban számos szabályozási, szervezeti változás következett be, ami jelentősen érintette a költségvetés finanszírozásában részt vevő két szereplő – maga a költségvetés és a Magyar Nemzeti Bank – szerepét, következésképpen mérlegszerkezetét és kimutatott eredményét is. A konszolidáció során a jegybank és a költségvetés közötti pénzáramlások és finanszírozási műveletek kiszűrődnek, miáltal lehetővé válik a végső, az államháztartáson kívüli gazdasági alanyokkal (belföld és külföld) való pénzügyi kapcsolatok feltárása. Az adósság terheit a konszolidált nettó adósság alapján határoztuk meg. Mint az majd később látható lesz, a nettó konszolidált adósság önmagában nem alkalmas a fenntarthatósági vizsgálatokra, mivel a nettó adósságon számított kamatláb közgazdaságilag nem értelmezhető,[15] így nem megkerülhető a nettó konszolidált adósság bruttó szárainak meghatározása.

– *A finanszírozás két alaptípusát különböztettük meg: a monetizálást (pénzkibocsátást) és az adóssággal való finanszírozást.* A két finanszírozási típus között a költség mértékét tekintettük vízválasztónak: a kamatmentes vagy alacsony kamatú jegybanki forrást különböztettük meg a piaci kamatú finanszírozási instrumentumoktól. A monetáris bázist, amelynek változásával mértük a monetizálás mértékét, a készpénz és a kötelező tartalékok összegeként definiáltuk. A konszolidált bruttó adósság számításakor pedig azt az alapelvet alkalmaztuk, hogy a jegybankmérleg forrásoldalának minden olyan tétele, amely nem része a monetáris bázisnak, növeli az adósságot. A sterilizációs instrumentumok nyilvánvalóan nem részei a monetáris bázisnak, hiszen ezekkel a jegybank éppen a pénzmennyiség multiplikálódását kívánja megakadályozni, s piaci kamatot fizet, tehát ezen instrumentumokat bele kell számítani a konszolidált államadósságba.[16] Az a tény tehát, hogy *számításainkban a korábban publikálthoz képest szűkebb – a passzív repót, a forint- és devizabetétet, valamint az MNB sterilizációs kötvényeit nem tartalmazó, a tőkebeáramlás és a sterilizált intervenció történetét egyedül valósan megragadó – monetárisbázis-kategóriát használtunk, a konszolidált adósságnak a hivatalosan publikáltnál magasabb adataihoz vezetett.* A *kibővített konszolidált (bruttó és nettó) államadósság mutatója* a megszokott konszolidált államadósság-mutatóktól eltérően tartalmazza *a központi bankban lévő piaci kamatú, rövid lejáratú forrásokat és követeléseket* is. Az általunk alkalmazott konszolidált bruttó adósság és monetáris bázis biztosítja – eltérően a hivatalos számok-

[15] A nettó adósság kamatlába azért nem értelmezhető közgazdaságilag a fenntarthatósági vizsgálatokban, mivel szélsőséges esetben, azaz akkor, ha a nettó adósság nulla, de a bruttó adósság és a bruttó követelések értéke nem nulla, valamint az adósság és a követelések kamatlábai eltérnek, a nettó adósságon értelmezett kamatláb végtelenné válik. Általánosan elmondható, hogy a nettó adósság csökkenése – ha ez a követeléseket nem érinti – a nettó adósság kamatlábának limit nélküli növekedéséhez vezetett, ami nyilvánvalóan nem értelmezhető.

[16] A monetáris bázis megválasztásának kérdéseiről lásd bővebben *Barabás–Hamecz* [1997].

tól[17] –, hogy a tőkebeáramláshoz kapcsolódó sterilizált intervenció ne járjon a nettó konszolidált államadósság csökkenésével. Valójában ekkor devizában, illetve forintban denominált adósságelemek cseréje zajlik, mint ahogy azt a jelen tanulmányban alkalmazott konszolidáltadósság-kategória jól mutatja. Mindezek miatt adósságrátáink is eltérnek a hivatalosan ismertektől, viszont így olyan mutatókhoz jutottunk el, amelyek invariánsak az intézményi feladatmegosztásra, s amelyek alapján kimutathatók a jövőben várható tendenciák, és meghatározhatók a jövőbeli fiskális politikával szembeni alapkövetelmények.

– Természetesen *az államháztartás többi alrendszerét is konszolidáltan kell figyelembe vennünk*, habár ennek akkor lenne igazán jelentősége, ha az államháztartáson belüli szerkezeti változásokat is vizsgálnánk tanulmányunkban. A konszolidáció ugyanis az állam újraelosztásban betöltött szerepéről kialakított képet változtatja meg. A hiány, illetve a finanszírozási igény nagyságát elvileg nem változtatja meg, ha kiszűrjük az államháztartási alrendszerek egymás közötti transzfereit (*Kiss* [1998*a*]).

– Egy tartósan közepes inflációs környezetben, ahol a rendszer változásai a finanszírozási szerkezet állandó átalakulását váltják ki, a finanszírozás költségeit és a megtakarítások alakulását több szemléletben is meg kell vizsgálni. A pénzforgalmi alapon készített költségvetés a tényleges pénzmozgásokat tükrözi, míg az eredményszemlélet a makrogazdasági mutatók rendszerében végzett vizsgálatokhoz szükséges. *A pénzforgalmi és az eredményszemléletű mutatók eltéréséből* az aktuális helyzet és a hosszabb távú fenntarthatósági szempontok összhangjára vagy diszharmóniájára lehet következtetni. Az inflációs erózió torzító hatásának kiszűrésével előállított mutató (*Tanzi és szerzőtársai* [1993]), *az úgynevezett operacionális deficit* a pénzforgalmi szemléletű hiánnyal összevetve, fontos információt szolgáltat a költségvetési alkalmazkodás tényleges mértékéről, a fiskális politika keresleti hatásáról.

– Hosszabb időszakra *az állományok változása oldaláról* célszerű elvégeznünk a számításokat, mivel *1.* az elmúlt tíz évben a pénzáramok kimutatása nem mindig felelt meg a ténylegesnek, *2.* az adósságnövekedés nem mindig hiányfinanszírozással függött össze és *3.* a költségvetési metodológia a törvényi előírásoknak megfelelően, többször is változott.

Pénzforgalmi versus *eredményszemlélet és az adósságállomány növekedése*

Az államháztartás mérlegének különböző mutatóit a *3. táblázatban* foglaltuk össze. Jól látható, hogy a leggyakrabban használt, a parlamentnek is bemutatott pénzforgalmi hiány jelentősen eltért a többi mutatótól az időszak egészében, s ez felveti a kérdést, hogy vajon mennyiben alapozható erre a megszokott mutatóra a költségvetési politika értékelése.

A pénzforgalmi hiány nagyon érzékeny az államadósság kamatfizetési és lejárati jellemzőire, amint azt a *2. táblázat* adatai is tükrözik. 1993-ban például döntően adósságmenedzselési tényezőkből következett a pénzforgalmi hiány csökkenése, s a pénzforgalmi egyenleg 1996-os látványos javulásához is hozzájárult a kamatfizetések időbeli átrendeződése. Azokban az időszakokban, amikor a finanszírozás elsősorban rövid lejáratú,

[17] Mindez nem jelenti azt, hogy a hivatalos számok szándékosan torzítanának. Csupán arra hívja fel a figyelmet, hogy a magyar államadósság elemzéséhez elengedhetetlen konszolidáció önkényes, az adott vizsgálat szempontjait előtérbe helyező elemeket is tartalmazhat. Esetünkben a monetizálás határát az MNB nem piaci kamatú forrásainál húztuk meg, mivel kiemelt szempontként kezeltük a vizsgált tizenegy év adatainak összehasonlíthatóságát. A hivatalos államadósság-adatok a költségvetés és a jegybank szerepköre szerinti elkülönítésre helyezik a hangsúlyt, s a jegybanki tevékenységgel összefüggő forrásként kezelik a sterilizálási műveletekkel felhalmozódó piaci kamatú tartozásokat.

2. táblázat
Az államháztartás egyenlegének mutatói*
(százalék)

Megnevezés	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997**
1. Pénzforgalmi egyenleg/GDP	-4,8	0,3	-3,0	-7,0	-6,5	-8,4	-6,7	-3,1	-4,8
2. Eredményszemléletű kamatokkal számított egyenleg/GDP	-4,8	0,3	-3,0	-7,0	-7,7	-9,6	-7,3	-4,6	-4,7
3. Elsődleges egyenleg/ GDP	-2,1	4,3	1,0	-2,6	-2,9	-2,7	1,6	4,3	3,1
4. Operacionális egyenleg/GDP	-4,8	-4,7	-3,7	-5,5	-5,1	-5,5	-2,1	0,6	-0,4
5. A bruttó államháztartási adósság/GDP ráta változása	9,0	-5,1	8,7	4,0	11,3	-2,1	-2,0	-12,9	-8,3

* A különböző hiánymutatókban a megjelölt szemlélet (pénzforgalmi, eredmény és operacionális) mindenütt csak a kamatelszámolásokra vonatkozik. A megfelelő információk és kimutatások hiányában az elsődleges egyenleget nem tudtuk előállítani sem eredmény, sem pedig inflációszűrt szemléletben. (Az elsődleges egyenleggel kapcsolatos eredményszemléletű számbavételről lásd *Kiss* [1998*a* és *b*]). A táblázatban a negatív számok hiányt jelentenek.

** Előzetes adatok, 1996-tal összehasonlítható szerkezetben.

változó kamatú állampapírokkal történik és az infláció gyorsuló (például 1993–1995) a pénzforgalmi hiány általában kisebb, mint az eredményszemléletű. Viszonylagos ár-, illetve inflációstabilitás esetén, nagyjából változatlan finanszírozási szerkezet mellett az áthúzódó hatások várhatóan kiegyenlítik egymást, s a két mutató nem tér el jelentősen. A *2. táblázatból* az látszik, hogy a kilencvenes években Magyarországon az eredményszemléletű hiány mindvégig magasabb volt, mint a pénzforgalmi szemléletű, akkor is, amikor az infláció mérséklődött (1992–1993, 1996).

A fiskális politika irányát a piacgazdasági átmenet időszakában ezek szerint jobban mutatja az eredményszemléletű hiánymutató, amely a makrogazdasági közép távú gondolkodásnak is jobban megfelel, hiszen az áll összhangban a nemzetgazdasági mérlegekkel. Ellentétben az aktuálisan felmerülő fizetési kötelezettségeket tükröző pénzforgalmi mutatóval (amely a finanszírozási tervek alapjául szolgálhat, és a nettó finanszírozási igényt tükrözi), az eredményszemléletű hiány a kötelezettségeket az esedékesség szerint tartja nyilván, és a finanszírozási problémákat így már akkor is jelezheti, ha azok még nem jelentenek ténylegesen kiadásnövekményt. A halmozódó feszültségeket a kilencvenes évek elején alulbecsülte a pénzforgalmi hiány mutatója. Ha az eredményszemléletű mutatót tekintjük, akkor láthatjuk, hogy az 1995–1997-es évek hiányának alakulása sokkal egyenletesebb, amit elrejt a pénzforgalmi szemléletű hiánynak az államadósság kamatfizetési és lejárati jellemzőinek változásával összefüggő ingadozása.[18]

A nominális hiány azonban – akár pénzforgalmi, akár eredményszemléletű kamatokkal számítjuk – még mindig nem alkalmas a teljes fiskális hatás mérésére, mivel az infláció és a finanszírozás devizaszerkezetének változásai miatt a hiány inflációs kompo-

[18] A pénzforgalmi és eredményszemlélet eltérésében kétségtelenül a kamatkiadások játsszák a legnagyobb szerepet, de a fiskális átláthatóságot jelentősen növeli az összes tétel eredményszemléletű elszámolása, amelyre az MNB-ben megindultak az első számítások.

3. táblázat
Az államháztartás pénzforgalmi hiányának összetevői
(a GDP százalékában)

Megnevezés	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997*
1. A központi költségvetés egyenlege	0,6	-3,6	-6,8	-5,1	-6,4	-5,5	-2,0	-4,0
Ebből								
2. elsődleges egyenleg	4,6	-0,6	-1,6	-1,2	-0,4	2,9	5,3	4,1
3. kamategyenleg	-5,1	-3,3	-5,0	-4,2	-6,5	-8,4	-6,5	-7,9
4. az MNB nyereségátutalása (+)/transzfer az MNB-veszteségek fedezésére (-)	1,1	0,4	-0,2	0,3	0,5	0,0	-0,8	-0,3
5. Elkülönített alapok egyenlege	0,1	0,4	0,1	0,4	0,0	-0,2	-0,1	0,1
6. A társadalombiztosítási alapok egyenlege	0,0	-0,6	-0,6	-1,0	-0,8	-0,7	-1,0	-0,6
7. Helyi önkormányzatok egyenlege	-0,4	0,8	0,3	-0,8	-1,3	-0,3	0,0	-0,3
8. Az államháztartás egyenlege	0,3	-3,0	-7,0	-6,5	-8,4	-6,7	-3,1	-4,8
9. Ebből: elsődleges egyenleg	4,3	1,0	-2,6	-2,9	-2,7	1,6	4,3	3,1

* Előzetes adatok.

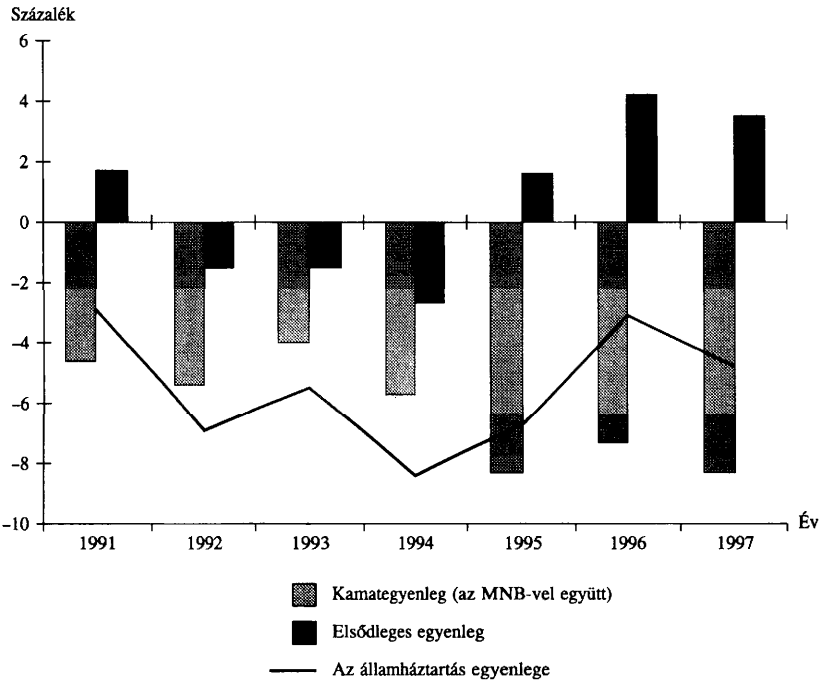
nense jelentősen változhat évről évre. Az eredményszemléletű kamatokkal számított hiány azonban még így is hasznos lehet, mivel ha egy gyors, a hiány oldaláról számított operacionális deficitet számítunk, akkor a pénzforgalmi kamatkiadásokból kivonva az átlagos adósságállományon megjelenő inflációs kompenzációt, az operacionális deficitnek egy torzított mutatóját kapjuk, hiszen az így számolt inflációs kompenzáció definíciószerűen eredményszemléletű.[19]

A *2. ábrából* és a *2.* és *3. táblázatból* leolvasható, hogy miközben a kritikus – a finanszírozási válság kialakulásához vezető 1992–1994 eleje – időszakban a pénzforgalmi hiány alulbecsülte a kormányzat fiskális pozíciójának a romlását, az elsődleges egyenlegben nem következett be jelentős mértékű korrekció. A finanszírozási szükséglet összetevőinek vizsgálata során meg kell említeni (*3. táblázat* 4. sor), hogy az MNB profitbefizetései eltértek a későbbiekben részletesen elemzendő seigniorage-bevételektől, ami részben a nem központi banki (kvázifiskális) funkciók (egyre szűkülő) ellátásával függött össze, másrészt a tőkeáramlásból eredő monetáris teendők (sterilizáció) költségei is a központi bank eredményét csökkentették (*Neményi* [1997]). Az eredményszemléletű mutató alapján korábban kimutatható lett volna a kilencvenes évek közepére az úgynevezett hólabdahatás kibontakozásával fenyegető költségvetésihiány-szerkezet, azaz a kamatok ↔ hiány ↔ eladósodás egymást erősítő kölcsönhatásának a felerősödése, ami nyilvánvalóvá tette, hogy az elsődleges egyenlegben való többlet elérése nélkül az eladósodás véget nem érő növekedésnek indulhat.

A bruttó államháztartási adósság változása (a GDP százalékában) (*2. táblázat* 5. sor)

[19] Mint azt majd látni fogjuk, az operacionális deficit számítása során mi nem ezt a direkt, hanem az indirekt módszert, azaz a finanszírozásoldali megközelítést alkalmaztuk.

2. ábra
Az államháztartás pénzforgalmi egyenlegének összetevői
(a GDP százalékában)



ugyancsak fontos mutatója a fiskális politika irányának akkor, ha a kormányzat a költségvetési hiány finanszírozásán kívül is növeli az eladósodását, mint azt a kilencvenes évek elején tette. Például a pénzforgalmi hiány és az adósságnövekedés eltérése 1993-ban a különböző konszolidációs programokhoz kötődő állami kötelezettségvállalásokat tükrözi, ami aztán a későbbi években jelentősen növelte a kamatkiadásokat, s így a folyó finanszírozási szükségletet.

A költségvetés bruttó adósságának változása a közvetlen, a hiány finanszírozásához kapcsolódó, valamint az extra adósságvállalásból keletkező kibocsátásokat mutatja. Ahhoz, hogy a finanszírozás végső forrásai kimutathatók legyenek, az MNB-vel konszolidált adósság változását kell megvizsgálni. *Az államadósság*[20] szolgál alapul a következő részben végzett operacionális hiányra vonatkozó számításokhoz, tekintettel arra, hogy a költségvetés hitelmérlegének és az MNB eszköz–forrás mérlegének összevonásakor különíthető el a monetáris finanszírozás (lásd *4. táblázat*).

A fiskális politika értékelése tehát meglehetősen összetett feladat az átalakuló gazdaságokban. Az államháztartás pénzügyi pozíciójának mérőszámai nem sokat mondanak arról, hogy a kormányzat kiadásai és bevételei milyen hatást gyakoroltak az áruk és szolgáltatások piacára. Ennek részletes vizsgálata meghaladja e tanulmány kereteit (lásd bővebben *Kiss* [1998*a* és *b*]). Az elsődleges egyenleg viszonylag könnyen elérhető, de eltekint a kamatoktól, amelyeknek bizonyos körülmények között ugyancsak jelentős lehet a keresleti és jövedelmi hatásuk. A kamatokon az inflációs hatásokat elkülönítve számítható az úgynevezett operacionális deficit, amelyet a továbbiakban elemzünk.

[20] Az államadósságot mindig az MNB és a kormányzat konszolidált adósságának szinonimájaként használjuk.

4. táblázat
A kibővített konszolidált államadósság*
(a GDP százalékában)

Megnevezés	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Nettó konszolidált adósság	31,2	39,9	38,9	44,0	41,8	43,9	46,6	59,3	63,2	59,6	52,5	47,6
ebből:												
- forint	-16,7	-14,9	-14,5	-12,0	-12,0	-10,5	1,2	11,3	13,0	18,3	23,8	29,1
- deviza	47,9	54,8	53,4	56,0	53,8	54,5	45,4	48,0	50,2	41,3	28,7	18,5
Belföldi	-16,7	-14,9	-14,5	-11,1	-5,6	-1,2	9,1	20,9	24,4	30,7	32,1	32,7
Külföldi	47,9	54,8	53,4	55,0	47,5	45,1	37,5	38,4	38,8	28,9	20,3	14,9
Emlékeztető tételek												
Az államháztartás bruttó adóssága	60,4	67,2	63,3	72,3	67,2	75,0	79,0	90,3	88,2	87,0	73,3	65,2
Monetáris bázis	21,2	21,1	19,7	19,7	16,8	19,9	20,4	17,1	13,9	12,8	12,6	11,8
Bruttó konszolidált tartozások	76,1	78,9	70,8	73,6	70,4	81,0	76,3	95,8	96,9	100,9	84,6	75,8
Bruttó konszolidált követelések	44,9	39,0	31,8	29,6	28,6	37,1	29,7	36,5	33,7	41,3	32,1	28,2

*A költségvetés és az MNB közötti kapcsolatok kiszűrésével számított adósság. Tartalmazza az államháztartás hitelmérlegének és a Magyar Nemzeti Banknak a monetáris bázison kívüli összes – a gazdaság többi szereplőjével szemben fennálló – tartozását, azaz az MNB-nél elhelyezett devizabetéteket, a passzív repo- és betétállományt, valamint az MNB-kötvények állományát. A követelések között csak azokat vettük figyelembe, amelyeknek értéke nagyjából meghatározható volt, így nem vettük figyelembe például a hitel- és adóskonszolidáció keretében átvett követeléseket, mivel ezek jelentősen torzították volna eredményeinket.[21]

Az operacionális deficit

A pénzforgalmi szemléletű hiány túlbecsüli a költségvetés keresleti hatását, tekintettel arra, hogy a kamatok az inflációval együtt nőnek, és az inflációt kompenzáló részt a befektetők nem tekintik valódi jövedelmüknek, így nem is költik el teljes egészében, hanem részben-egészben újra befektetik annak érdekében, hogy befektetéseik reálértékét megőrizzék. Így származtatható az *úgynevezett operacionális (inflációszűrt vagy reál-) deficit*, amely az elsődleges egyenlegen kívül a reálkamatokat tartalmazza.[22] A pénzforgalmi és az operacionális deficit bizonyos értelemben két szélsőségnek tekinthető, hiszen az első azt feltételezi, hogy a befektető minden bevételét jövedelemnek tekinti, a második abból indul ki, hogy a befektető racionálisan hozza döntéseit, s így csak a reálvagyonát növelő bevételeit tekinti jövedelemnek. A pénzforgalmi hiány ily módon felül-, az

[22] Természetesen az infláció hatása az elsődleges egyenlegben is kimutatható, de ezzel ebben a tanulmányban nem foglalkozunk.

[21] Az is igaz viszont, hogy nem került elszámolásra a még be nem váltott garanciák értéke sem, amiről szintén nem rendelkezünk megbízható információkkal. Ebben az értelemben a fenti számok olyan közgazdasági becsléseknek tekinthetők, amelyek szükségszerűen eltérnének a formális kimutatásoktól, ha ilyenek léteznének.

operacionális deficit pedig alulbecsli az államháztartás keresleti hatását. Az operacionális hiány kiszámítása a következőképpen történt (a levezetést lásd *Barabás–Hamecz–Neményi* [1998] mellékletében).

– A számítást az államháztartás és az MNB mérlegeinek előzőekben ismertetett konszolidációja alapján kialakított adatokkal végeztük.

– A számítást a finanszírozó (pénz- és adósság-) állományok változásának vizsgálatára alapoztuk (ez az úgynevezett vonal alatti megközelítés – *below the line approach*), amelyet hivatalos hiánykimutatások megbízhatatlansága tett indokolttá. Bel- és külföldi árindexként egyaránt a fogyasztói árindexet használtuk, bár a gazdaság egészére értelmezett releváns árindex a GDP-deflátor lenne. A GDP-deflátor azonban a magyar esetben csak éves átlagos formában áll rendelkezésre, ami nem kompatibilis a finanszírozási oldalról való becsléssel, ezért választottuk a könnyen elérhető fogyasztói árindexet. Eredményeink így alulbecsülik az operacionális deficitet, hiszen a vizsgált időszakban a GDP-deflátor segítségével kalkulált áremelkedés végig alacsonyabb volt a fogyasztói ár növekedésénél. Mivel a fogyasztói árindex és a GDP-deflátor közötti eltérés időben nem állandó, így az operacionális deficit alábecslésének mértéke sem az.

– A pénzforgalmi és az eredményszemléletű deficitekkel való összehasonlíthatóság kedvéért azt az eljárást alkalmaztuk, hogy a nem deficitfinanszírozáshoz kapcsolódó adósságnövekedést nem vettük számba a kibocsátás évében, a kamatkiadásokra gyakorolt hatását azonban a következő években – éppúgy, mint a hiányt finanszírozó állomány esetében – inflációtól „mentesen" elszámoltuk. Amennyiben az adósságnövekedést a kibocsátás évében elszámoltuk volna, akkor egy, a hivatalosan ismertnél sokkal rosszabb fiskális pozíció adódott volna (lásd az előző részben az adósságnövekedésről elmondottakat).[23]

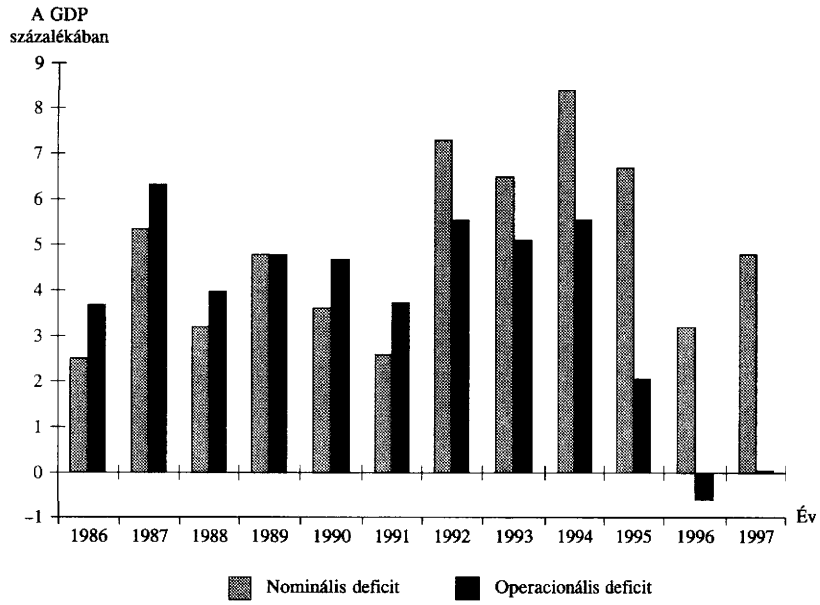
– A központi kormányzat számára forintban keletkező privatizációs bevételek hatása az operacionális deficitre nézve semleges volt (hiszen azok a kormányzat MNB-vel szembeni számláján betétként, majd az MNB-vel szembeni adósság törlesztéseként jelentek meg, s így a konszolidációs eljárás során „megsemmisültek"). A privatizációs bevételek növelték az MNB devizatartalékait, és belőlük a központi bank törlesztette (előtörlesztette) a külső adósságot. Az MNB nettó devizapozíciójának a változása megmutatkozott az államadósság csökkenésében.

A *3. ábrából* látható, hogy meglepő módon 1992 előtt *az ily módon számított operacionális deficit minden évben meghaladta a pénzforgalmi hiányt*, ami az operacionális deficitre adott meghatározás alapján definíciószerűen nem következhetne be, hacsak a pénzforgalmi hiány kimutatása nem volt megbízható, vagy a finanszírozás nem piaci kamaton történt. A magyar esetben mindkét feltevésnek van alapja – egyebek között ezért is választottuk a regisztrált adósság oldaláról való számítási módot –, ugyanakkor azonban más okok is kimutathatók.

Az egyik ok összefügg a választott módszerrel, illetve rámutat arra, hogy miért helyesebb a külfölddel szemben, devizában is eladósodott, átalakuló gazdaságokban a fiskális politika szerepét az adósságállományok változásának oldaláról vizsgálni. Tekintettel arra, hogy a külföldi infláció jóval kisebb volt az időszak egészében, mint a belföldi, az adósság deviza–forint összetételétől jelentős mértékben függ az operacionális és a nominális deficit közötti eltérés. A választott módszer az adósságállomány változását az inflációs kompenzáció mértékével csökkenti. A költségvetés bruttó tartozásai között azonban alig szerepel a devizatartozás, hiszen a jegybank vette fel a külső adósságot. Ez a tétel és a kapcsolódó

[23] Amennyiben ha egy „nem hiányt finanszírozó" adósságot „hiányt finanszírozó" adóssággal refinanszíroztak, ennek hatását is kiszűrtük. Mivel ilyen típusú finanszírozási műveletre az elmúlt években többször is sor került, ez felhívja a figyelmet a fenti kategorizálás tartalmatlanságára.

3. ábra
Az államháztartás nominális és reálhiányának alakulása 1986–1997 között



reálkamatteher csak a konszolidált adósságban jelenik meg, illetve a konszolidált adósság alapján számított inflációtól megtisztított finanszírozási szükségletben.

A kormányzat nettó nominális és reál-kamatfizetései meglehetősen eltérően alakultak az elmúlt tíz évben *(5. táblázat)*. Míg a nominális kamatkiadások az 1986–1991 periódusban tapasztalt, a GDP százalékában mérve átlagosan 1,7 százalékról 6,3 százalékra emelkedtek az 1991–1996 időszakban, addig *a konszolidált államadósság alapján mért* reálkamat-kiadásokat tekintve nincs számottevő változás a központi irányítású gazdaság és a piacgazdasági átmenet időszaka között.

5. táblázat
Az átlagos nominális és reálkamat-kiadások (nettó)
(a GDP százalékában)

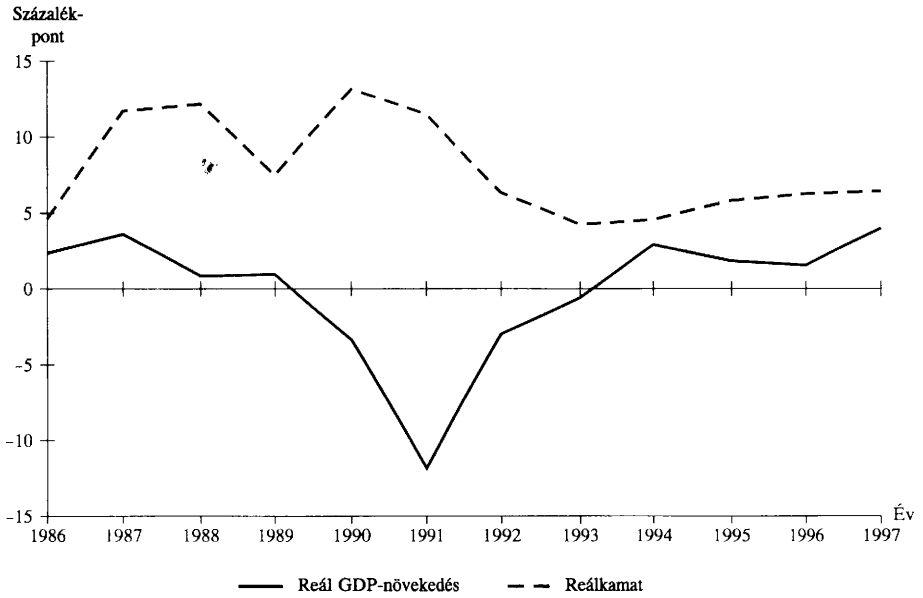
Megnevezés	1986–1997	1986–1991	1992–1997	1992–1994	1995–1997*
Reálkamat-kiadás	2,8	2,5	3,1	2,6	3,4
Nominális kamatkiadás	4,0	1,7	6,3	4,7	7,7

*Előzetes becslés.

Mindent összevetve, az inflációs kompenzációtól megtisztított kamatkiadásokkal számított államháztartási hiány értékei arra utalnak, hogy 1986–1991-ig a kimutatott pénzforgalmi deficit rendre kedvezőbb képet mutatott a költségvetés pénzügyi helyzetéről, mint a valóságos. Ez nem csupán azért volt lehetséges, mert a költségvetés nem piaci kamatot fizetett az MNB-nek, hanem azért is, mert a külső devizaadósság meglehetősen magas piaci kamatai a központi bankot terhelték. Ily módon a külföldi adósság tényleges költségei rejtve maradtak a költségvetés előtt, nem jelentettek tényleges korlátot a fiskális expanzió előtt a korlátlan jegybanki finanszírozás világában.

4. ábra

A reálnövekedés és a nettó adósság reálkamatlába



Az operacionális deficit alapján világosan látható, hogy a kilencvenes évek elején az állam eladósodásának pályája nem volt hosszabb távon fenntartható, a kiigazítás elkerülhetetlen volt. Ezt támasztja alá, hogy a reálkamatok és a reálnövekedés közötti eltérés kisebb ingadozásoktól eltekintve állandó volt, ami az elsődleges egyenlegben többlet elérését teszi szükségessé ahhoz, hogy az eladósodás ne pörögjön fel. A közel változatlan reálkamatszint[24] kimutatása csak a konszolidált adósság alapján lehetséges, amikor is a külső devizaadósság reálkamatai is megjelennek *(4. ábra)*. A viszonylag magas reálkamat tehát csak a konszolidációval mutatható ki, mert a belső piacok látszólag alacsony kamatai elfedték a devizaadósság tényleges költségeit.[25] Az 1995-ös kiigazító intézkedéseket megelőzően a költségvetés elsődleges egyenlegében a kilencvenes években szinte mindig hiány volt (még ha nem kiugróan magas is, lásd *6. ábra*). Jellemző, hogy mélyebb vizsgálatok az idő tájt nem álltak rendelkezésre, s így az elsődleges egyenleg korrekciójára mindaddig nem kerülhetett sor, ameddig be nem következett az, hogy még a finanszírozás marginális költségeinek nagymértékű emelkedése sem tette lehetővé a finanszírozást (1994-ben).[26]

A (nettó) adósságra vetített – 1992 előtt 10 százalék körüli, majd átlagosan 6 százalékot közelítő – reálkamat első megközelítésben túl magasnak tűnik.[27] De a „hihetetlenül"

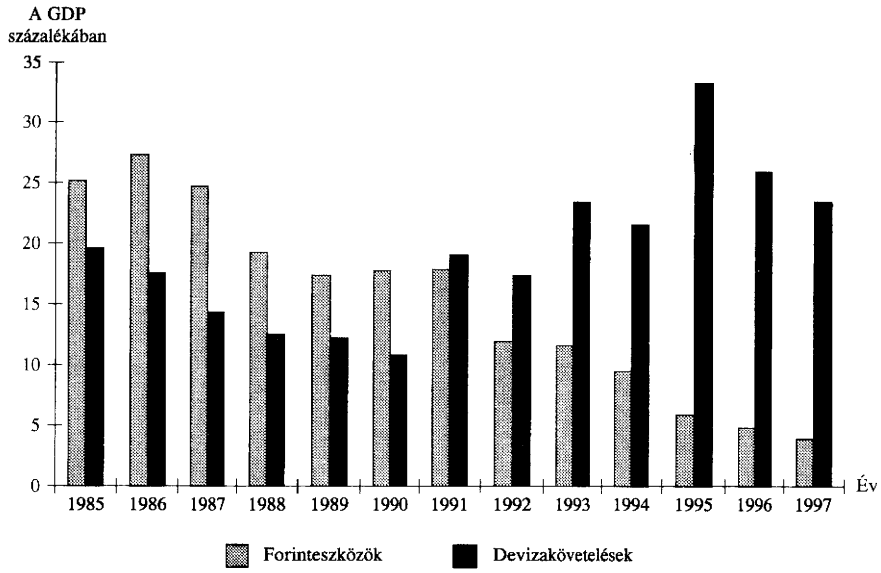
[24] Az elemzésben szinte mindenkor az implicit kamatokról esik szó és ezek – ha jól belegondolunk, nem meglepő módon – jelentősen eltérhetnek az adott időszakban érvényes marginális finanszírozási költségektől. A leglényegesebb eltérést okozó tényező, hogy az implicit reálkamatokat a nettó adósságra számítottuk ki, s így ezeket a reálkamatokat növeli a jegybanki és költségvetési követelések, illetve az azok forrásául szolgáló tartozások közötti kamatkülönbözet terhe. Szélsőséges esetben, nullához közeli nettó adósság mellett az így képzett implicit kamatláb a végtelenhez közelít.

[25] Nemzetközi viszonylatban azonban ezek a reálkamatok nem tekinthetők magasnak.

[26] A nettó adósságon mért kamatláb esése 1993 és 1994-ben alapvetően a nettó adósság hirtelen megugrásának következménye, amit csak késve követ a reálkamat-kiadások növekedése.

[27] Még akkor is túl magasnak látszanak, ha figyelembe vesszük, hogy a külföldi eladósodás nem volt éppen olcsó a nyolcvanas évek végén.

5. ábra
A konszolidált államháztartás forint- és devizakövetelései



magas kamatokat még két további – csak részletes háttérelemzéssel feltárható – tényező is indokolhatja.

1. Előfordulhat, hogy az elsődleges egyenleget a nyolcvanas évek végén politikai indíttatásból túl jónak mutatták be, valójában kisebb többlet/nagyobb hiány volt a rendszerben. Így az infláció kiszűrésével számított deficit és az elsődleges egyenleg különbségeként számított reálkamatok felfelé torzítottak. Ennek lehetőségét erősíti, hogy a transzparencia (*Kopits–Craig* [1998]) követelményének távolról sem tettek eleget a vizsgált évek költségvetései (*Kiss* [1998*b*]).

2. A másik egy nehezebben felfedezhető tényező: a piacgazdasági átmenetet megelőző időszakban a kormányzat az MNB közvetítésével jelentős mértékű hitelt nyújtott az akkori, állami tulajdonú vállalati szektornak (lásd *5. ábra*), és 1992-t megelőzően így a konszolidált állam forintban nettó hitelező volt, természetesen jóval piaci kamat alatti feltételekkel. A nettó adósságon mért kiemelkedően magas reálkamatok ezzel a rejtett transzferrel állhatnak összefüggésben.

Amennyiben feltételezhető, hogy a reálkamat negatív a követelések egy részén (mint a fenti esetben 1985–1991-re), amit az is tükröz, hogy az állományok alapján számított reáldeficit magasabb, mint a pénzforgalmi hiány, akkor szokásos egy harmadik mutatót is kiszámítani (lásd *Tanzi és szerzőtársai* [1993]). Mivel a magas reálkamatszint úgy adódik, hogy az elsődleges egyenleget adottnak vettük, végezhető egy olyan korrekció, amelynek réven a reálkamattranszfer kiszűrhető, és visszahelyezhető az elsődleges egyenlegbe.[28] Az 1991-et megelőző évekre ennek a számításnak az alapján az adódik, hogy *az elsődleges egyenleg a piacgazdasági átmenetet megelőző reformidőszakban*

[28] Itt azt a módszert alkalmaztuk, hogy valamilyen „ésszerű" reálkamatlábat választottunk, ez a mi esetünkben a 1992–1996 közötti átlagos reálkamat, s a nettó adósság ismeretében ezzel a kamattal kiszámítottuk a „reális" reálkamat-kiadásokat, így az operacionális deficit és a „reális" reálkamat-kiadás különbségeként előáll a „reális" elsődleges egyenleg.

valójában nem többletet, hanem deficitet mutatott, azaz a viszonylag magas eladósodottság mellett a kilencvenes évek elején jelentkező külső és belső sokkok hatására mutatkozó egyenlegromlás már az előző években jelen volt, csupán a kimutatásokban nem volt felfedezhető.[29]

Ahhoz, hogy belássuk az eladósodási folyamat feszültségpontjait és fenntarthatatlanságát, teljesen mindegy, hogy melyik magyarázat az igaz. Nincs ugyanis olyan kombinációja az adatoknak, amely alapján az elsődleges egyenleg, a reálkamat és a reálnövekedés hármas fenntartható pályát határozna meg.[30]

Az elsődleges egyenleg és az operacionális egyenleg számai egyaránt azt sugallják, hogy a kilencvenes évek elején a fiskális politikában lazítás következett be. A továbbiakban egy egyszerű számítást mutatunk be ennek az állításnak az ellenőrzésére. A költségvetés keresleti hatásának megragadására kiszámítottuk a nem kamatjellegű kiadások ciklushoz igazított mértékét. A számítások során feltételeztük, hogy a bevételeket a növekedés és a bevétel /GDP arány korábbi évekre jellemző szintje határozza meg, míg a kiadásoknak a potenciális GDP[31] hányadában mért értéke tekinthető ciklussemlegesnek[32]. A számítási eredményeket *6. táblázatban* foglaltuk össze.[33] Az elemzés szempontjából a ciklus által meghatározott pozíciótól való eltérés hordozza valójában az információt.

A számítások azt mutatják, hogy a fiskális szigor lazulása és a kiadások ciklushoz kapcsolható (ami exogénnek tekinthető) változása egyaránt szerepet játszott a fiskális politika növekvő keresleti hatásában 1995 előtt. Az 1995. évi kiigazítást követően 1996-ban a költségvetés - jórészt az áthúzódó hatások miatt - a ciklikusan semlegesnél szigorúbb pozíciót ért el. Ezzel szemben 1997-ben már újból erősödött a költségvetés keresleti hatása, s ez a folyamat 1998-ban várhatóan folytatódik. A teljes államháztartási hatáshoz hozzátartoznak az ÁPV Rt.-n keresztül, a privatizációs bevételekből teljesített kiadások. A privatizációs bevételek felhasználására a különböző években eltérő szabályozás volt érvényben. Voltak évek, amelyeket a transzparencia teljes hiánya jellemzett, és a privatizációs bevételeket közvetlenül bevonták a folyó költségvetésbe, vagy azt megkerülve pluszkiadásokat finanszíroztak belőlük. Az 1995. évi adósságtörlesztésre való felhasználás (3 milliárd dollárt meghaladó privatizációs bevétel esetében) precedens értékű volt. Amennyiben a különféle reorganizációs és egyéb (például önkormányzatoktól telekvásárlás) kiadásokat is figyelembe vesszük, akkor az államháztartás belföldi kereslet-visszafogó hatása az 1995. évi kiigazítást követően valamelyest mérsékeltebbnek mutatkozik.

[29] Ezt alapvetően - de nem kizárólagosan - az MNB-re alkalmazott sajátos elszámolási szabályok tették lehetővé, amelyek korrekcióját az 1997-es adósságcsere tette lehetővé (az adósságcseréről lásd *Lovas* [1997], *Némenyi* [1997]).

[30] A számok megbízhatóságának a dinamikus vizsgálat során van jelentősége. Tekintettel arra, hogy a költségvetési kimutatások átláthatósága az elmúlt időszakban jelentősen javult, a jövőre vonatkozó számítások ma sokkal nagyobb bizonyossággal végezhetők el.

[31] A potenciális GDP számítása az átalakuló gazdaság körülményei közepette nem könnyű feladat. Bár könnyen előfordulhat, hogy a nyolcvanas évek végén, kilencvenes évek elején a potenciális GDP növekedése negatív volt, mi az egész időszakra 3 százalékos potenciális növekedéssel számoltunk. Az ezen feltételezés mögött álló indokokról bővebben később szólunk.

[32] Ez az úgynevezett holland mutató (lásd *Chand* [1993]).

[33] A magyar esetben a fiskális információs rendszer részleges átláthatósága és a kvázifiskális tevékenységet végző szervezetek jelentős szerepe miatt a ciklikus igazítás valójában sokkal nehezebb feladat, mint ami a fenti leírásból látszik (erről lásd *Kiss* [1998*b*]). Ennek megfelelően a fenti eredmények durva becsléseknek tekinthetők, amelyek új információk esetén jelentősen változhatnak.

6. táblázat
Az államháztartás ciklikusan igazított keresleti hatása
(a GDP százalékában)

Megnevezés	1993	1994	1995	1996	1997*
1. Elsődleges hiány változása *	-0,3	0,9	-4,3	-2,6	1,3
2. Konszolidált** és korrigált*** változás	2,1	-0,9	-4,5	-2,5	1,5
3. Rendkívüli hatások és ciklus kiszűrve	0,8	1,8	-3,5	-2,2	2,0
4. Kvázifiskális kiadások hatása	0,8	-0,5	0,1	0,0	0,1
5. Fiskális keresleti hatás összesen (3 + 4)	1,6	1,3	-3,4	-2,2	2,1

* + előjel pozícióromlást, - előjel egyenlegjavulást jelent.
** A belső pénzmozgások kiszűrése csak hibával végezhető el, ez évente eltérő mértékű és előjelű.
*** A törlesztést kiszűrve a bevételek közül.
**** 1997-re előzetes adatok alapján. A számításokat *Kiss Gábor* (MNB) végezte.

Eladósodás *versus* monetáris finanszírozás

Az operacionális deficit kiszámítása alapjául szolgáló finanszírozás felbontása alkalmas az adóssággal történő finanszírozás és a pénzkibocsátásból származó állami bevétel (seigniorage) elkülönítésére is.

Az államháztartás finanszírozása

Az operacionális deficitre felírt kormányzati mérlegből látható (a képletes levezetés megtalálható a *Barabás–Hamecz–Neményi* [1998] mellékletében), hogy a következő finanszírozási források különböztethetők meg:

– a *nettó seigniorage* (amely a monetáris seigniorage – a monetáris bázis[34] változása – mínusz a kötelező tartalékra fizetett kamatok),

– forintban denominált finanszírozás (a piaci forintadósság növekedése csökkentve az MNB által a privát szektornak nyújtott hitelekkel plusz a forintban denominált privatizációs bevételek),

– és a devizafinanszírozás (a nettó devizatartozások növekménye plusz a privatizációs devizabevételek).

A fenti csoportosításnál a monetáris seigniorage mértékét csökkentettük a kötelező tartalékra fizetett kamattal. Ugyanakkor (ellenkező előjellel) számításba vettük a központi bank egyre kisebb mértékű, de a megfigyelési időszak elején még jelentős refinanszírozási tevékenységét is annak érdekében, hogy a privát szektor szerepvállalásának tényleges mértékéről a költségvetés finanszírozásában valós képet kapjunk. Tekintettel arra, hogy a privatizációs bevételt az adósság visszafizetésre fordították, a fent definiált összevont devizafinanszírozási kategóriával a külső finanszírozás endogén része ragadható meg.

A számítások azt mutatják, hogy az elmúlt évtizedben *az államháztartási hiány finanszírozásában alapvető változások következtek be.* A nyolcvanas évek második felében a devizafinanszírozás dominált és a forintban denominált tényleges piaci (jegybankon kívüli) adósság elhanyagolható mértékű volt. Bár a kilencvenes évek elején jelentkező külső fizetési válság 1992-re megoldódott, az államnak a külső adósság magas szintje

[34] A monetáris bázis (*high powered money*) a készpénzen kívül az MNB-nél elhelyezett kötelező tartalékokat tartalmazza. A definícióval kapcsolatos megfontolásokról lásd *Barabás–Hamecz* [1997].

7. táblázat

Az operacionális deficit finanszírozása

(A GDP százalékában)

Megnevezés	1986	1987	1988	1989	1990*	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
1. Operacionális deficit (2+3+4)	*3,7*	*6,3*	*4,0*	*4,8*	*4,7*	*3,7*	*5,5*	*5,1*	*5,5*	*2,1*	*-0,6*	*0,1*
2. Nettó seigniorage (2. a–2. b)	*0,8*	*2,0*	*1,5*	*3,1*	*0,3*	*4,5*	*2,7*	*0,0*	*-0,5*	*1,3*	*1,4*	*1,0*
2. *a*) Bruttó seigniorage	1,1	2,3	1,7	3,3	0,6	5,8	3,5	0,2	0,0	2,0	2,1	1,6
2. *b*) A kötelező tartalékra fizetett kamat	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	1,3	0,8	0,2	0,5	0,7	0,7	0,6
3. Forintban denominált finanszírozás (3. a–3. b+3. c)	*-0,7*	*1,4*	*0,1*	*0,6*	*1,3*	*1,8*	*7,3*	*1,1*	*3,0*	*2,0*	*4,4*	*5,1*
3. *a*) Piaci adósság*	0,1	0,0	0,3	0,9	-0,1	0,8	3,4	3,7	1,2	0,6	2,6	0,4
3. *b*) MNB-refinanszírozás	0,8	-1,4	0,3	0,3	-1,4	-2,0	-4,9	-0,3	-1,5	-2,3	-2,5	-3,7
3. *c*) Privatizáció forintban**	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,9	-1,0	-3,0	0,3	-0,8	-0,7	1,0
4. Devizában denominált finanszírozás (4. a+4. b)	*3,5*	*2,8*	*2,4*	*1,1*	*3,0*	*-2,6*	*-4,5*	*4,0*	*3,1*	*-1,2*	*-6,4*	*-6,1*
4. *a*) Nettó devizatartozások	3,5	2,8	2,4	1,1	3,0	-3,6	-5,9	0,6	2,6	-8,6	-7,8	-7,7
4. *b*) Privatizációs deviza	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,0	1,4	3,4	0,5	7,4	1,4	1,6

* Piaci adósságon a finanszírozás (kibocsátott állampapírok) jegybankon kívüli részét értjük.

** A privatizációs bevételek a szűken vett államháztartáshoz mindig forintban érkeztek, de az MNB-vel konszolidált, tágan értelmezett államháztartás esetében a privatizációs devizabevételek mindig lecsapódtak az MNB-ben. Annak érdekében, hogy a tágan értelmezett államháztartás operacionális hiányának tényleges finanszírozási szerkezetét ne torzítsuk, a tényleges forintban denominált privatizációs finanszírozást a privatizációs befizetések és a privatizációs szervezetekhez devizában beérkező bevételek különbségeként értelmeztük. A fenti definíció miatt a forint privatizációs bevétel lehet negatív is, azaz a nem befizetett privatizációs deviza ellenében az MNB pénzt teremtett.

miatt a továbbiakban is tartózkodnia kellett volna a külföldi eladósodástól. Az 1993–1994-ben kibontakozó ikerdeficit-probléma azonban a devizaadósság újbóli térnyerését hozta, míg végül is az 1995. évi kiigazító intézkedésekkel mérsékelt finanszírozási igény hatására és a „privatizációs bevételek felhasználásával sor kerülhetett a devizaadósság jelentős mérséklésére, s a hiányt forintforrásokból lehetett finanszírozni.

A nettó seigniorage (*8. táblázat*) meglehetősen ingadozó mértékű volt az elmúlt tíz évben, a maximumot 1991-ben érte el (a GDP 4,5 százaléka), míg érdekes módon 1994-ben volt minimális (–0,5 százalék). *A seigniorage az 1992-től érvényes új finanszírozási rendszerben nem játszott sokkal komolyabb szerepet a költségvetés finanszírozásában, mint a fejlett piacgazdaságokban. Ami különösen meglepő: a finanszírozási krízis éveiben mind a bruttó, mind a nettó seigniorage egyre csökkent, jóllehet a jegybank különböző módon a közvetlen jegybanki finanszírozás növelésére kényszerült.* A fenti jelenség alapvetően a pénzügyi innováció hatásával magyarázható (lásd *Barabás–Hamecz* [1998]). A készpénz iránti kereslet gyakorlatilag folyamatos csökkenése, valamint a nem banki instrumentumok (állampapírok, befektetési jegyek, részvények) iránti kereslet növekedése azzal járt, hogy a kilencvenes évek nyolcvanas éveket meghaladó inflációja nem járt a pénzteremtésből származó jövedelem bővülésével. A készpénz iránti kereslet alakulásában nemcsak a pénzügy innováció hatása mutatható ki, hanem az is, hogy a kereslet rendkívül érzékenyen reagált az infláció változásaira, azaz a pénzromlás ütemének növelésével a pénzteremtésből származó bevételeket csak kis mértékben lehetett növelni a vizsgált időszakban.

A pénzteremtésből származó bevételre vonatkozó számaink kisebb-nagyobb mértékben eltérnek a korábbiakban más szerzők által a kilencvenes évek elejére végzett számítások eredményeitől. Az Oblath–Valentiny szerzőpáros által készített számítások alapvetően az általunk alkalmazott megközelítésben készültek (1992-ig bezárólag), csak azóta az adatok tartalma jobban tisztázódott, s a számítások egy évtized alapján jobb alapot biztosíthatnak a következtetések levonására (*Oblath–Valentiny* [1993]). Az eltérés számításaink és mások eredményei között néha jelentős. Például míg Hochreiter és szerzőtársai 1993-ra a magyar seigniorage finanszírozást a GDP százalékában 4,2 százalékosnak számszerűsítették (*Hochreiter és szerzőtársai* [1996]), a mi számításaink szerint 1993-ban a bruttó seigniorage csak a GDP 0,2 százalékával volt egyenlő, ami azt jelenti, hogy a kötelező tartalékokra fizetett kamatot is figyelembe véve a kormányzatnak a pénzteremtésből nem származott bevétele. A *8. táblázatból* leolvasható, hogy eredményeink átlagosan alacsonyabbnak és változékonyabbnak mutatják a seigniorage-bevételeket, mint *Kun* [1995] *opportunity cost* megközelítésben végzett számításai, melyek szerint az 1991–1995 időszakban a GDP 3,3-4 százalékát tette ki ez a finanszírozás. Az eltérések jól magyarázhatók.

A mi számításaink a monetáris seigniorage meghatározására irányultak, mert a költségvetési hiány finanszírozásához és az eladósodási folyamat vizsgálatához ez a seigniorage-kategória kapcsolható. Ugyanakkor van létjogosultsága az *opportunity cost* megközelítésű számításoknak is, de ezek inkább a monetáris seigniorage változásának megértéséhez szolgáltathatnak fontos információt. Azt mutatják ugyanis, hogy a finanszírozás marginális költségeinek változása hogyan orientálhatja portfóliódöntéseikben a befektetőket, hogyan változtatja a pénztartási hajlandóságot.

A monetáris seigniorage megközelítést alkalmazóktól azért térnek el eredményeink, mert nem tartottuk a monetáris bázisba tartozónak az MNB-nél elhelyezett devizabetéteket, hiszen *1.* azok után a jegybank piaci kamatot fizet, továbbá *2.* a devizát Magyarországon inkább megtakarítási instrumentumnak lehetett tekintteni a vizsgált időszakban és nem aktívan használt fizetőeszköznek. A devizabetétek számbavételével (különösen az árfolyamhatások kiszűrése nélkül végezve a számítást) teljesen téves következtetések adódnak, a monetáris finanszírozás magyar rendszerben betöltött jóval nagyobbnak mu-

tatkozik a ténylegesnél, *ezért nem tartjuk elfogadhatónak a Hochreiter és szerzőtársai eredményét.* Hasonló megfontolásokból nem vontuk be a monetáris bázisba sem az MNB-nél lévő passzívrepo- és betétállományt, sem pedig az 1996 közepétől sterilizációs céllal kibocsátott jegybankkötvényeket (*Barabás–Hamecz* [1997]).

8. táblázat
A seigniorage felbontása
(a GDP százalékában)

Megnevezés	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
1. Bruttó seigniorage (1. a+1. b.)	*1,1*	*2,3*	*1,7*	*3,3*	*0,6*	*5,8*	*3,5*	*0,2*	*0,0*	*2,0*	*2,1*	*1,6*
1. *a)* A monetáris bázis változása	0,0	0,2	-0,9	0,3	-4,2	1,1	-0,1	-3,0	-2,7	-0,9	0,0	-0,3
1. *b)* Inflációs adó	1,1	2,1	2,6	3,0	4,8	4,7	3,6	3,2	2,7	2,9	2,1	1,9
2. Tartalékra fizetett kamat	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	1,3	0,8	0,2	0,5	0,7	0,7	0,6
3. Nettó seigniorage (1–2.)	*0,8*	*2,0*	*1,5*	*3,1*	*0,3*	*4,5*	*2,7*	*0,0*	*-0,5*	*1,3*	*1,4*	*1,0*

A seigniorage alakulását meghatározó tényezőkről részletes elemzés található *Barabás–Hamecz* [1998].

A *7.* és a *8. táblázatból* jól látható, hogy *1993–1994-ben hiába finanszírozta meg az MNB a költségvetést, a magánszektor az ebből származó forintot nem volt hajlandó tartani, s devizaeszközeinek növelésével és/vagy a fizetési mérleg rontásával reagált a túlzott monetáris bővülésre. Az említett időszak jellemzői jól alátámasztják azt, hogy egy (részben) nyitott tőke- és árupiacú gazdaságban a jegybanki finanszírozás erőltetése tényleges költségvetési kiigazítás nélkül nem képes orvosolni a felmerülő finanszírozási problémákat.*

Hivatkozások

Barabás Gyula–Hamecz István [1997]: Tőkebeáramlás, sterilizáció és pénzmennyiség. Közgazdasági Szemle, 7–8. és 9. sz.

Barabás Gyula–Hamecz István [1998]: Seignorage és pénzügyi innováció. Kézirat, MNB.

Barabás Gyula–Hamecz István–Neményi Judit [1998]: A költségvetés finanszírozási rendszerének átalakítása és az eladósodás megfékezése. Magyarország tapasztalatai a piacgazdasági átmenet időszakában. MNB Füzetek, 5. sz.

Bokros Lajos [1997]: Pénzügyi stabilizáció recesszió nélkül. Európai Fórum, 15–33 o.

Borbély László–Neményi Judit [1995]: Eladósodás, a külső és belső államadósság alakulása az átmenet gazdaságában (1990–1993). Rendszerváltás és stabilizáció. A piacgazdasági átment első évei. Budapest, Magyar Trendkutató Központ, Budapest, 123–166. o.

Chand, S. K. [1993]: Fiscal Impulse Measures and Their Fiscal Impact. Megjelent: How to Measure the Fiscal Deficit. Analytical Methodological Issues. Szerk.: *Blejer, M. I.–Cheasty, A.*

Hochreiter, E.– Rovelli, R.–Winckler, G. [1996]: Central Banks and Seigniorage: A Study of Three Economies in Transition. European Economic Review, Vol 40 629–643. o.

Kiss Gábor [1998*a*]: Az államháztartás szerepe Magyarországon a kilencvenes években. MNB Füzetek, 4. sz.

Kiss Gábor [1998*b*]: A fiskális transzparencia kérdései. Kézirat, MNB, Budapest.

Kornai János [1997]: Adjustment without recession: a case study of Hungarian stabilisation, in Lessons from the Economic Transition, Central and Eastern Europe in 1990s. Szerk.: *Zecchini, S.* OECD, Párizs.

KOPITS, G. [1994]: Midway in the Transition. Acta Oeconomica, Vol. 46(3–4), 267–292. o.

KOPITS, G.–CRAIG, J. [1998]: Transparency in Government operations, IMF Fiscal Affairs Department. IMF Occasional Paper, 158.

LÁSZLÓ CSABA [1998]: Az államháztartási reform jellemzői, 1988–1997 (Public Finance Reform During the Transition, 1988–1997). Megjelent: Public Finance Reform in an Economy in Transition: The Hungarian Experience. Szerk.: *Bokros Lajos–J.J. Dethier*. World Bank (előkészületben).

LOVAS ZSOLT [1997]: Beszámoló a költségvetés és az MNB közötti adósságcseréről. Bank és Tőzsde, július 17.

MNB [1995]: Éves jelentés. Magyar Nemzeti Bank, Budapest.

MNB [1996]: Éves jelentés. Magyar Nemzeti Bank, Budapest.

MNB [1998]: Monetáris politikai irányelvek. Magyar Nemzeti Bank, Budapest.

NEMÉNYI JUDIT [1996*a*]: A Magyar Nemzeti Bank devizaadósságán felhalmozódó veszteség kérdései. Pénzügyi Szemle, 1. sz.

NEMÉNYI JUDIT [1996*b*]: Tőkebeáramlás, makrogazdasági egyensúly, eladósodás és a Nemzeti Bank eredménye. Külgazdaság, 9. sz.

NEMÉNYI JUDIT [1997]: Monetary Policy in Transition – the Case of Hungary. Megjelent: Monetary Policy in Transition in East and West: Strategies, Instruments and Tansmission Mechanisms. Osztrák Nemzeti Bank, Bécs, 1996. november. Konferenciakötet.

OBLATH GÁBOR–VALENTINY ÁKOS [1993]: Seigniorage és az inflációs adó. Közgazdasági Szemle, 10. sz.

ROCHA, R. R.–F. SALDANHA [1992]: Fiscal and Quasi-Fiscal Deficit. Nominal and Real: Measurement and Policy Issues, Word Bank, Working Papers Series 919, június.

SARGENT, T. J.–WALLACE, N. [1981]: Some Unpleasant Monetary Arithmetic. Federal Reserve Bank of Minneapolis, Quarterly Review, Ősz, 1–17. o.

SURÁNYI GYÖRGY [1996]: Economic Stabilisation in Hungary. Megjelent a Monetary Policy in Central and Eastern Europe, Challanges of EU Integration című konferencián elhangzott előadásokat publikáló kötetben, Osztrák Nemzeti Bank, Bécs, 49–62. o.

SURÁNYI GYÖRGY–VINCZE JÁNOS [1997]: Inflation in Hungary (1990–1997). Megjelenik a Disinflation in Eastern and Central Europe című konferencia (szervezte: a Magyar Nemzeti Bank és az IMF, Budapest, 1997. június 3.) tanulmánykötetében. Szerk.: *Cottarelli, C.–Szapáry György* (előkészületben).

TANZI, V. [1993]: Fiscal Policy and Economic Restructuring of Economies in Transition. IMF Working Paper, WP/93/22.

TANZI, V.– BLEJER, M. I.–TEIJEIRO, M. O. [1993]: Effects of Inflation on Measurement of Fiscal Deficits: Conventional Versus Operational Measures. Megjelent: How to Measure the Fiscal Deficit. Analytical and Methodological Issues. Szerk: *Blejer, M. I.–Cheasty, A.*, IMF.

VINCZE JÁNOS–ZSOLDOS ISTVÁN (1996): A fogyasztói árak struktúrája, szintje és alakulása Magyarországon 1991-1996-ban. MNB Füzetek, 5. sz.

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. július–augusztus (675–688. o.)

VOSZKA ÉVA

Privatizációs végjáték

Az 1997-es esztendőt a kormányzat egészen őszig a privatizáció záróévének hirdette. Az Állami és Privatizációs és Vagyonkezelő Rt. (ÁPV Rt.) szorgalmasan készült is a szükséges törvényi és intézményi változtatások körvonalazására és végrehajtására. Erre ugyan 1998 tavaszáig, a parlamenti választások előtt nem került sor, de a döntéshozóknak a választási ciklus által felállított két csapdát is sikerült kikerülniük. Az egyik a kampányszerű magánkézbe adás lassítása és lezárása akkor, amikor még tetemes nagyságú, elvileg eladható vagyon volt az ÁPV Rt. portfóliójában. A másik csapda az elosztásos módszerek széles körű alkalmazása, illetve a megmaradt állami vagyon kiárusítása lett volna a mesterséges gyorsítás érdekében. Noha az utóbbi irányzat néhány eleme 1997-ben is felbukkant, még az utolsó időszakban is új megoldásokkal gazdagítva az amúgy is fordulatos történetet, erre az évre az eladás, sok helyütt a magas árfolyam, s így a terveket lényegesen meghaladó bevétel volt jellemző. Elemzésünk erről a pontról indul, nem mintha ezt tartanánk a privatizáció egyetlen vagy akár legfontosabb sikerkritériumának, hanem pusztán a kifejtés logikája miatt: az összefoglaló adatok bemutatása adja meg a keretet a mögöttük meghúzódó folyamatok bemutatásához.

Kiugró bevétel – nagy hazai vásárlások

A privatizációs bevételek tervezett nagysága 1997-re a megelőző évinél magasabb, de ahhoz nagyságrendjében hasonló volt. Készpénzben 180 milliárdot irányoztak elő, amiből az osztalékkal és az adóskonszolidációs követelések értékesítésével együtt összesen 72 milliárdos költségvetési befizetést kellett volna teljesíteni.[1] A tervek realitását az év elején bizonytalanság övezte. Az állami privatizációs szervezet vezetői tavasszal még kétségesnek látták az előirányzott bevétel elérését, és mintegy előre is mentegetőzve, azt állították, hogy ebben az évben már nem szorít a költségvetési átutalások kényszere.

Az aggodalom annál is inkább indokolt volt, mert az ÁPV Rt. teljes vezérkarának lecserélése és az apparátus átrendeződése 1996 őszén érthető módon visszavetette a tranzakciókat. Április végén a készpénzbevétel még nem érte el a húszmilliárd forintot, az összes bevétel pedig a 50 milliárdot, miközben a kiadások már meghaladták azt. A túlköltekezés az első félév egészében jellemző maradt. A holding június végéig szinte teljes egészében felhasználta bevételeit – mégpedig úgy, hogy a költségvetésbe közvetlenül, az

[1] Az ÁPV Rt. pénzügyi terveinek forrása a Pénzügyminisztériumnak a gazdasági kabinet számára írt jelentése (A gazdaság 1997. évi helyzetéről, 1997. december). A tényadatok az Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt. hivatalos kiadványából származnak: Privatizációs Monitor, 1997. december.

Voszka Éva a Pénzügykutató Rt. tudományos főmunkatársa.

elkülönített alapok feltöltésén kívül semmit sem fizetett be. Ugyanakkor elköltötték, illetve elígérték – jórészt kormánydöntések nyomán – az egész évre szóló tízmilliárdos reorganizációs keretet.

Az intézményi és személyi bizonytalanságok az év további részét is végigkísérték. Az igazgatóság elnökének posztján ismét változás történt, és az apparátus egyik kulcsembere, a folytonosságot legtovább képviselő vezérigazgató-helyettes is megvált pozíciójától. Szinte megszakítás nélkül zajlott a vita a privatizáció lezárásáról és az állami vagyonkezelés új intézményrendszeréről, s menetrendszerűen, a már megszokott kétéves ritmusban megérkezett a privatizációs törvény felülvizsgálata is. Ez azonban most nem lassította az eladásokat, hanem a gyorsítás feltételeit teremtette meg. A legjelentősebb változás ugyanis a tartós állami tulajdon körének módosítása. Noha az ide sorolt vállalatok száma némileg növekedett, a vagyonérték 80 milliárd forinttal csökkent, aminek két legfontosabb tétele a Matáv és az OTP tartós állami tulajdonhányadának leszállítása, vagyis a további részvényeladás lehetőségének megnyitása volt. A gyorsítást segítette a pályáztatás kötelezettségének enyhítése is. 1997 nyarától az apparátus két eredménytelennek minősített forduló után közvetlen tárgyalást kezdhet az érdeklődőkkel.

Mindez hozzájárult az éven belüli – ugyancsak nem kivételes – szezonális ingadozáshoz. November végén az eladásokból származó készpénz 140 milliárdot, az összes bevétel pedig mintegy 160 milliárdot tett ki. A nagy ugrásra, akárcsak 1995-ben, az év utolsó két hónapjában került sor. Az összesített számok szerint az ÁPV Rt. értékesítésének készpénzbevétele megközelítette a 320 milliárdot, a kárpótlási jegyeket és egyéb befizetéseket is hozzászámítva pedig a 350 milliárdot, ami több mint negyven százalékkal magasabb a tervezettnél. (Ennek következtében nagyobb, 145 milliárd forint lett a költségvetési átutalás.) Ezt a nominális nagyságot a magyar privatizáció történetében csak egyszer, az energetikai cégek eladásakor sikerült meghaladni.

Az elmúlt években már megszokottá vált, hogy a bevételeken belül magas volt a készpénzhányad. A kedvezményes, de 1995 óta szigorúbb feltételekkel nyújtott Egzisztencia-hitel és a részletfizetés töredékes (300 millió forintnyi) maradt, kárpótlási jegyekből pedig 22 milliárdot használtak fel, az 1996-os mennyiségnek körülbelül a felét.

Ez egyben azt jelenti, hogy a kárpótlás nem zárult le, sőt a legutóbbi törvények nyomán jogosulttá vált mintegy kétszázezer igényről még határozat sem született. A piaci szereplők jelentős része viszont arra számított, hogy a kormány még a választások előtt – mintegy „hangulatjavító intézkedésként" – döntést hoz a beváltásra váró több mint húszmilliárd forintnyi jegy felhasználásának lehetőségeiről. E várakozást táplálták általában a privatizáció végéről, konkrétan pedig a Kárpótlási Hivatal bezárásáról szóló híradások,[2] s valószínűleg ez az egyik fontos oka a jegyek váratlan árfolyam-emelkedésének 1997 őszétől. A megoldás azonban még várat magára, sem jelentősebb részvénycserékre, sem a hónapok óta vitatott befektetési alap létrehozására nem került sor.

1997 jelentős újdonsága, hogy a készpénzen belül abszolút értékben és részarányában is magas a forintért vásárlás. Ez a tétel 1997-ben az összes készpénz harmadát adta. A több mint 100 milliárdos összeg négyszerese az 1993 óta folyó áron évi 25 milliárd körül ingadozó privatizációs forintbefektetéseknek.

Miből származtak a bevételek? Az ÁPV Rt. hivatalos kiadványa szerint 1997 folyamán 177 társaságot értékesítettek, ezek közül 103 társaságot teljes egészében. Az átlagos árfolyam meghaladta a 300 százalékot, de a száz százalékban értékesített cégek esetében

[2] A Hivatal helyét 1998 tavaszától csökkentett létszámú, kevesebb regionális kirendeltséggel működő iroda vette át.

alig lépte túl a könyv szerinti értéket. Az utóbbi csoport eladásának szerződés szerinti értéke 33 milliárd forint. A teljes egészében eladott társaságok tehát viszonylag kisebbek voltak, amelyek összességükben - de meglehetősen nagy szórás mellett - a regisztrált vagyonértékhez közeli áron keltek el. A bevétel döntő tételeit a nagy cégek kisebbségi pakettjének eladása hozta, részben az érintett vagyon nagysága, részben pedig az elért magas árfolyam miatt. Ez elsősorban a tőzsdei privatizációkra és a bankok állami részvényeinek eladására jellemző. Önmagában csak a Matáv és az OTP részvénycsomagjának piacra vitele 180 milliárd forintot hozott az államkasszának, vagyis azt mondhatjuk, hogy a terven felüli bevételek e két nagy tranzakciónak köszönhetők.

Míg a *bevételi oldalon* a magyar magánbefektetők szereplése és az eladási árfolyamok átlagosan magas volta az újdonság, miközben a koncentráció foka - a bevételek néhány cégre összpontosulása - csak az 1995-ös energetikai-infrastrukturális eladásokhoz hasonlítható, a *kiadási oldalon* a reorganizációs ráfordítás látszik kiugrónak (*1. táblázat*). A befektetésekkel, adóskonszolidációval és agrártámogatásokkal együtt számított összeg meghaladta a 46 milliárd forintot, ami több, mint korábban bármikor.

1. táblázat

A vagyonkezelő szervezetek reorganizációs és garanciális kiadásai

Év	Reorganizáció és befektetések (milliárd forint)	Garanciák kifizetése és tartalék (milliárd forint)	Összes készpénzbevétel* (milliárd forint)	Újraelosztás a készpénzbevétel százalékában
1990	-	-	0, 7	-
1991	-	-	30,4	-
1992	8,7	5,8	58,5	23,4
1993	9,5	7,8	128,2	13,5
1994	8,0	7,0	38,7	38,8
1995	17,4	3,7	437,8	4,8
1996	32,3	2,6	102,6	34,9
1997	46,6	n. a.	317,2	14,7
Összesen	122,5	26,9	1113,0	13,4

* Osztalék és egyéb bevétel nélkül.

Forrás: KSH [1996], Statisztikai Évkönyv 335. o., ÁPV Rt.

A reorganizáció legnagyobb tételei az adóskonszolidáción és agrártámogatásokon kívül 1997-ben a következők voltak. A Richter Gedeon Gyógyszergyár egymilliárdos tőkeemelésére az adott részvényárfolyam mellett 14 milliárdot kellett fordítani. A Nitrokémia négymilliárdos alaptőkéjét kétmilliárddal növelték. A Diósgyőri Acélművek először 200 millió forintos tulajdonosi hitelt kapott, majd kétmilliárdos hitelgaranciát, később az ÁPV Rt. kifizette a Csepeli Csőgyárnak a cég 2,8 milliárdos tartozását. A Hungarocamionnak a holding 200 milliós tulajdonosi hitelt adott a vámtartozások kiegyenlítésére.[3] A Mecsek Urán először egymilliárdos támogatásban részesült, a bezárási döntés után a kormányzat 1,5 milliárd forintot irányzott elő végkielégítésre és 15 milliárdot a bánya rekultiválására. Az Antenna Hungaria mintegy hárommilliárd forintnyi támogatást kapott.

Az ÁPV Rt. kasszájából kifizetett reorganizációs összegek jelentős részét kormányzati döntés nyomán folyósították, és ezek a ráfordítások nem kizárólag a holding kezében

[3] Megjegyezzük, hogy az ÁPV Rt. összesítésében a rövid lejáratú tulajdonosi kölcsön nulla értéken szerepel. Ennek nyilván az az oka, hogy az év közben folyósított tulajdonosi hiteleket 1997 végére a cégek visszafizették.

lévő cégeket érintettek. Az ÁPV Rt.-hez kapcsolt jövedelem-újraelosztást a rejtett redisztribúció fogalomkörébe sorolhatjuk.[4]

A kiadások szerkezetéből ugyanakkor az is látszik, hogy a helyi önkormányzatoknak átutalt részesedés nem érte el a 26 milliárdot, a vállalatoknak járó privatizációsellenérték-hányad pedig alig haladta meg a 15 milliárd forintot. E kétfajta kötelezettség teljes nagyságáról többfajta adat is napvilágot látott. Becslések szerint a hátralék 1997 elején 70-80 milliárd volt, ebből 472 vállalat 36 milliárdot igényelt vissza. Pontos számok hiányában annyi biztosan állítható, hogy az ÁPV Rt.-nek most sem sikerült e két, régen húzódó, kínos ügy végére járnia, s még mindig több mint 400 per folyik ellene, döntően a belterületi földek miatt.

A privatizáció 1997-es sarokszámláiról összefoglalóan megállapíthatjuk, hogy a bevételek nemcsak a tervezettet lépték jelentősen túl, hanem abszolút értékben is magasak: a magánkézbe adás nyolcéves történetének az 1995-ös energetikai privatizáció után folyó áron a második legnagyobb értéket mutatják. Az eredmények hátterében nem annyira a tranzakciók számának növekedése, mint inkább néhány nagy vagyoncsomag piacra vitele és a jó árfolyamok állnak. Ennek pedig fontos tényezője – nem kisebbítve az ÁPV Rt. és az érintett cégek érdemeit – a magyar gazdasági helyzet általános javulása, az országkockázat csökkenése részben a NATO-csatlakozás és az európai uniós döntések nyomán. Mindez jelentősen befolyásolta a tőzsdei kibocsátások iránti élénk érdeklődést – amelyet a nemzetközi tőkepiac őszi felbolydulása sem szüntetett meg –, és néhány esetben a több száz százalékos eladási árfolyamokat. Ehhez kapcsolódik a bevételek szerkezetének új vonása, a hazai készpénzes vásárlók magas részaránya. A számok elsődleges elemzése azt mutatja, hogy a vagyonelosztás – legalábbis a látványos, korábban is alkalmazott formákban – nem indult meg, és a magas átlagos árfolyamok alapján széles körű kiárusításról sem beszélhetünk. A kiadások között azonban viszonylag magas volt a reorganizációs ráfordítások aránya, azaz a jövedelmek újraelosztása folytatódott.

Az értékesítésekben 1997 hozott néhány látványos sikert, megoldódtak régóta húzódó, esetenként reménytelennek látszó ügyek, és megint lezárult több ágazat privatizációja.

Sikeres eladások

Az ÁPV Rt. 1997-ben összesen 211 eladást bonyolított le. Az értékesítési árfolyam két szélső értéke a jegyzett tőkében mérve a nulla és 4500 százalék, azaz a névérték 45-szörösét.[5] Az állami vagyon csökkentésének mértéke és az elért bevételek szempontjából 1997 egyik sikerágazata a bankprivatizáció volt, a másik pedig a tőzsdei kibocsátás.

A sort az év tavaszán a Magyar Olajipari Rt. (Mol) nyitotta. A közel 19 milliárd forint névértékű csomag a jegyzett tőkéhez viszonyítva majdnem 300 százalékos árfolyamon kelt el. (Közismert, hogy a Mol jegyzett és saját tőkéje között nagy a különbség. Az utóbbihoz viszonyítva az árfolyam csak 105 százalékos.) Ezzel az állami tulajdon részaránya az olajipari cégben 36 százalékra csökkent, a bevétel meghaladta az 55 milliárdot. A kisbefektetők ekkor kapták a legtöbb preferenciát – a vételár 70 százalékát egy éven belül, halaszott fizetéssel lehetett kiegyenlíteni –, és jelentős nagyságú pakettet különítet-

[4] Emellett 1997-ben is működött a nyílt, azaz a központi költségvetésben megjelenő újraelosztás. A gazdálkodó szervezetek támogatására a költésvetési kiadásoknak 1,9 százalékát irányozták elő, ami az agrászektornak nyújtott preferenciákkal együtt elérte a 4,4 százalékot. Ebben természetesen nincsenek benne az elmaradt bevételek, amelyek például – normatív támogatások formájában – az fejlesztésre szoruló régiók nagyberuházásainak adnak tíz év teljes adómentességet.

[5] Ez utóbbival a Kárpátia Étterem tartja a rekordot – igaz, hogy az eladott csomag névértéke mindössze egymillió forint volt.

tek el az alkalmazottaknak. A kedvezményes – 50 százalékos árkedvezményt nyújtó – vásárlási lehetőség jelentős vagyonhoz, illetve jövedelemhez juttatta a jól menő cég dolgozóit és vezetőit. A privatizációs törvény módosítása nyomán 25 százalékra csökkent a tartós állami tulajdonhányad a Molban, ami további 11 százaléknyi részvény eladását teszi lehetővé. Erre azonban 1997-ben nem, csak 1998 tavaszán került sor.

Hasonlóképpen nagy bevételt, több mint 40 milliárdot hozott az államkasszának a Richter Gedeon Gyógyszergyár újabb részvénycsomagjának tőzsdére vitele, amivel az ÁPV Rt. tulajdonhányada 28-ról 16 százalékra csökkent. Az állami bevétellel szemben ebben az esetben a tőkeemelés kiadása állt. A kisbefektetőknek itt csak a vásárlás 30 százalékára adtak hitelt.

1997-ben, többéves halogatás után elindult a Rába privatizációja is. A győri gépipari cég – részben a Magyar Fejlesztési Bank tulajdonosi fennhatósága alatt – jelentős átstrukturálást hajtott végre, stabilizálta pénzügyi és piaci helyzetét. Az aktív és határozott vállalati menedzsment először hosszú küzdelemben megakadályozta, hogy a céget részenként értékesítsék, később pedig sikerrel ellenállt a szakmai befektetők megjelenésének. (A Skoda és a Daewoo 1996-ban is érdeklődött a Rába iránt, de az utóbbi csak többségi pakettet vett volna.) 1997 elején az ÁPV Rt. – valószínűleg a menedzsment sugallatára, de legalábbis az ő szándékaival most már nem ellentétesen – kétlépcsős privatizációs javaslatot fogadott el.

Az első menetben a részvények 25-30 százalékát ajánlották fel zárt körben pénzügyi és szakmai befektetőknek, előzetesen kikötve, hogy tíz százaléknál nagyobb részesedést egyikük sem szerezhet. Az év őszén az Európai Újjáépítési és Fejlesztési Bank, a First Hungary Fund nevű befektetési alap, a DRB Hicom maláj társaság, valamint a Graboplast és a Rába Menedzsment Kft. szerzett tulajdont. A kedvezményes alkalmazotti vásárlás eredetileg a részvények tíz százalékát érintette volna, amit sajtóközlemények szerint a miniszterelnök egy céglátogatás alkalmával személyesen emelt fel 15 százalékra. A privatizáció második lépése a tőzsdei bevezetés volt, amelynek során kisbefektetők is vásárolhattak. A Rába részvényeinek 60-70 százaléka az előzetes szándékoknak megfelelően magyar tulajdonban maradt, mégpedig honvédelmi szempontok érvényesítése érdekében. (Az árfolyam a jegyzett tőkének 148, a saját tőkének azonban csak a 90 százalékát érte el.) Így 1997 végére a Rábánál osztott tulajdonosi szerkezet alakult ki a cégen belüli csoportok jelentős részesedésével, de – sajátos vonásként – külső szakmai befektetők részvételével.

A privatizációs törvény módosítása tette lehetővé a legnagyobb volumenű tőzsdei kibocsátást. A Matáv 20 milliárd forintos névértékű pakettje a jegyzett tőkéhez viszonyítva 730 százalékos árfolyamon (a saját tőke értéknek is majdnem a négyszereséért) kelt el, több mint 140 milliárddal gyarapítva az eladók kasszáját. A tranzakció során mind a főtulajdonos Magyarcom mind pedig az ÁPV Rt. tulajdonosi részaránya csökkent, az utóbbié jelentős mértékben, 25-ről 6 százalékra.

A négy nagy tőzsdei kibocsátás az OTP 40 milliárdjával együtt összesen mintegy 290 milliárdot hozott az eladóknak – jórészt az államnak. Az 1997-es tranzakciókból a halaszott fizetés – azaz lényegében egyéves kamatmentes hitel – mintegy húszmilliárd forintra tehető. Ennyi bevétel tolódott át az ÁPV Rt. számláján 1998-ra, s ennek kamatait kapták meg kedvezményként a részvényt jegyző hazai kisbefektetők.[6]

E nagy akciók mellett kisebb privatizálandó cégek is megjelentek az értékpapírpiacon, mint például a Fűzfői Papírgyár vagy a Bizományi Áruház. Az utóbbi cég részvényeiből

[6] A „kisbefektetők" kategóriájában természetesen jelentősebb beruházók is szerepelhetnek, akik a kibocsátásnál különféle trükkökkel a korlátozott jegyzési lehetőségnél lényegesen több részvényt szereztek, illetve később a piacon nagyobb paketteket megvásároltak.

a menedzsment 10 százalékot vehetett kárpótlási jegyért, 12 százalékot pedig a dolgozók jegyezhettek. Sikerült rendezni néhány olyan nagyvállalat sorsát is, amelyeknek ügye hosszú évek óta húzódik: a borsodi vaskohászat két nagy cégéről, az alumíniumiparról és a Digépről van szó.

A borsodi acélipar beteg vállalatai közül az ÁPV Rt. először Ózdnak talált befektetőt, noha sokáig a diósgyőri kilátások tűntek jobbnak. 1997-ben az Ózdi Acélművek 2,7 milliárd forintnyi jegyzett tőkéjének 90 százalékát hirdette meg az állami tulajdonos, az előző évi pályázathoz viszonyítva azzal a lényeges különbséggel, hogy a befektetőnek nem kellett vállalnia a miniacélmű felépítésének kötelezettségét - igaz, hogy így a korábban előirányzott egymilliárdos kormányzati támogatás sem társult az eladáshoz. A céget a német Aicher cég vásárolta meg 157 millió forintért (a jegyzett tőke értékének hat százalékáért), további 50 millió márka fejlesztést ígérve. Az új tulajdonos a német kormány által garantált hitelből fel akarja építeni a miniacélművet, amelynek alapkövét már le is tették. Az ózdi vállalatnál a privatizáció idején hétszázan dolgoztak. A befektető kötelezettséget vállalt arra, hogy a létszámot első évben húsz, azután pedig tíz százaléknál nagyobb mértékben nem csökkenti.

Még fordulatosabb volt 1997-ben a Diósgyőri Acélművek (DAM) sorsa. Az egyszer már privatizáción, majd felszámoláson átesett, közel 30 milliárd állami támogatást elnyelő céget az év februárjában a kormányzat privatizációra érettnek nyilvánította, egyben azt is kimondva, hogy a válságkezelésnek vége. Az ÁPV Rt. a pénzükre hiába váró nagy szállítók (Mol, Émász) fenyegetésének árnyékában, a 2,3 milliárd forintnyi adóssággal együtt hirdette meg az eladást, mégpedig úgy, hogy ötmilliárdos tőkeemelést vártak a befektetőtől. A pályázat sikertelenül zárult, elsősorban azért, mert a DAM likviditási gondjai a kormányzati deklaráció ellenére nőttön-nőttek. Ősszel már úgy látszott, hogy az éves veszteség meghaladja a hétmilliárd forintot. Az állami tulajdonos további támogatásokkal (200 millió forintos tulajdonosi hitellel, a Csepeli Csőgyár majdnem hárommilliárdos számlájának kifizetésével és kétmilliárdos kormánygaranciával) sietett a segítségére.

Az újabb tender győztese a Kassai Vasmű lett, amely egy dollárt ajánlott fel jelképes vételárként, de megvásárolta volna a DAM tartozásait is, és hárommilliárdos tőkeemelést ígért. A romló eredményeket látva azonban visszavásárlási garanciát kértek a kormánytól, valamint azt, hogy az 1997-es veszteséget finanszírozzák. Novemberben, amikor az energiaellátás korlátozása a termelés leállásával fenyegetett, újabb zártkörű pályázatra került sor, most már csak kétmilliárdos tőkeemelés előírásával. Az öt meghívott közül ismét a kassaiak lettek a nyertesek, akik időközben letettek a visszavásárlási garancia igényéről, és három ütemben 4,5 milliárdos fejlesztést irányoztak elő. A tranzakció lezárása még hónapokig húzódott a szlovák bankcsődöknek a Vasművet is elérő hullámai miatt. Noha ebből az eladásból a magyar államnak közvetlen bevétele nem származott, a nyereség az évente többmilliárdnyi folyamatos finanszírozás terhének megszűnése lehet. Ennek feltétele azonban, hogy az erős - és nem feltétlenül minden gyanú fölött álló - politikai kapcsolatokkal, de bizonytalanabb pénzügyi-piaci háttérrel rendelkező kassai vállalkozás valóban végrehajtsa a szükséges átalakításokat, és megteremtse a hosszú távú működőképesség alapjait.

A harmadik cég, amelynek sorsa hosszú évek után rendeződni látszik, a Diósgyőri Gépgyár (Digép). A részekre bontott hajdani nagyvállalat részvényeinek többsége az évekig tartó felszámolási eljárás lezárásaként, a tartozások fejében az APEH, valamint az egészség- és nyugdíjbiztosítási önkormányzatok tulajdonába került. A két utóbbi intézmény képviselői 1995-ben eladták részesedésüket egy magyar befektetői csoportnak, de az önkormányzatok közgyűlése nem hagyta jóvá a tranzakciót. A pereskedések lezárultával 1997-ben visszaállt az eredeti állapot. A társadalombiztosítás, illetve az adóhivatal

részesedésének fejében főtulajdonossá vált a Kincstári Vagyonkezelő eladta részesedését a Magyar Fejlesztési Banknak, amely vállalkozott egy reorganizációs program végrehajtására. A Digép tulajdonosváltásának legutóbbi fordulója tehát a szó szűken vett értelmében nem privatizáció, de reményt ad a cég feljavítására, és ezután esetleg a tényleges magánkézbe adásra.

Ugyancsak 1997-ben zárult le a magyar alumíniumipar privatizációja. A Hungalu működőképes részeit magyar magántulajdonosok vásárolták meg. Az állam szempontjából a diósgyőri ügylethez hasonlóan itt sem a közvetlen bevétel, hanem a további nagy kiadások elhárítása a legfontosabb nyereség. A környezetvédelemmel kapcsolatos mintegy kilencmilliárdos ráfordítást a befektetők vállalták magukra, noha ebben az esetben még inkább kérdéses, hogy eleget tudnak-e majd tenni kötelezettségeiknek. Az alumíniumiparban utolsóként Ajkát értékesítették az inotai társcég tulajdonosainak tízmillió forintért, de hárommilliárdos környezetvédelmi teherrel. Az ÁPV Rt.-nek az iparágat közelről ismerő vezetői nemcsak azért pártolták ezt a megoldást, mert így magyar többségben maradt a „fehér arany" - és a kormányzathoz közel álló befektetők jutottak tulajdonhoz -, hanem azért is, mert így lényegében helyreállt a vertikum. Néhány befektetői csoport egymással együttműködve el tudja játszani a korábbi trösztközpont belső áralakító szerepét.

A régóta veszteségekkel küszködő nagyvállalatokon kívül több olyan kisebb cég is volt, amely elemzők szerint meglehetősen olcsón került új tulajdonosok kezébe. Ennek legfontosabb útja 1997-ben a pályázaton kívüli értékesítés volt, amit a privatizációs törvény módosítása megkönnyített. A szabályok lazítása részben gazdasági megfontolások alapján is indokolt: a privatizáció végéhez közeledve egyre több olyan cég eladása kerül terítékre, amelyeket az ÁPV Rt. korábban többször sikertelenül hirdetett meg. Óhatatlanul felmerül azonban a gondolat, hogy ebben a gazdasági érveken túl a politika, esetleg a parlamenti választások közeledte is szerepet játszott. A meghívásos, zárt ajtók mögött folyó tárgyalás ugyanis az ellenőrizhetetlen előnyben részesítéseknek, a klientúraépítésnek is melegágya lehet. 1997-ben a sajtóban két eset kapcsán merült fel ez a gyanú: az Athenaeum Nyomda és egy vízerőmű eladásakor.

Az Athenaeumot hetedik nekifutásra, pályázaton kívül értékesítették. A Láng és az Állami Nyomda konzorciuma adósságok nélkül, 500 millió forintért - a névérték 23 százalékáért - jutott a részvényekhez. A vételárnak csak 15 százalékát kellett készpénzben letenni, a többit kárpótlási jeggyel fizethették a vevők. Az Athenaeumra három évvel ezelőtt még 100 százalékos árfolyamon is volt érdeklődés, és 1997-ben sem a korábban egyébként soha nem pályázó Láng ajánlata volt egyértelműen a legjobb. A nyomda egyik nagy megrendelője, a Budapesti Piac című lap tulajdonosa néhány hónappal azelőtt a 600 milliós árból kért némi engedményt, de nem kapott könnyítést.

Még inkább talányos a kesznyétei vízi erőmű eladása. Az erőművet két másik társával együtt az ÁPV Rt. megvásárolta a Tiszai Erőműtől akkor, amikor a nagy céget külföldieknek eladta. (A vételár 3,3 milliárd forint volt, pontosan annyi, mint a Tiszai Erőmű adósságállománya, azaz feltehetően burkolt konszolidációra került sor). A három vízerőmű közül kettőt tartós állami tulajdonba vontak, a harmadikat azonban nem. S az értékesítés nem is váratott sokáig magára: a műtárgyat 1997-ben 33 százalékos árfolyamon egy magyar magánszemély vette meg, aki bevallottan nem magának, hanem más befektetőnek vásárolt.

Az ÁPV Rt. tulajdonában lévő cégek köre nemcsak az eladások nyomán változott, hanem néhány portfóliócsere révén is. Az egyik nagy tétel a Rába részvényeinek megszerzése volt a Magyar Fejlesztési Banktól (MBF), amelyért a holding több kisebb társaság részesedéseit adta át. Itt a cél nyilvánvalóan a gépipari nagyvállalat privatizálásának központi kézbe vétele, nem pedig a korábbi többségi tulajdonos pozícióinak javítása volt.

Az MFB-nek több gondja lesz az átvett cégek feljavításával és eladásával, mint a már egyenesbe jutott Rába részvényeinek kezelésével. Valószínűleg nem jár jobban a százszázalékos állami tulajdonban lévő pénzintézet a második, 1997 végén még egyeztetés és értékelés alatt álló 3-4 milliárd értékű csomaggal sem. Ebben ugyanis néhány reményteljes cégen – például a salgótarjáni Acélárugyáron és Öblösüveggyáron – kívül jórészt egykori szovjet repülőterek és más katonai objektumok szerepelnek.

Az MFB-től eltérően minden bizonnyal a cserepartner megsegítését célozta a másik nagyobb léptékű akció, a Postabankkal végrehajtott mintegy tízmilliárd forint értékű átadás-átvétel.[7] Ennek nyilvánosságra is hozott indokaként említették a könnyebben értékesíthető vagyonelemek juttatását a tavasszal megrendült helyzetű pénzintézetnek – ami a másik oldalról nézve azt jelenti, hogy még elvileg egyenértékű cserét feltételezve is az ÁPV Rt. nehezebben mobilizálható, azaz gyengébb minőségű ingatlanokhoz és részesedésekhez jutott.

Ez a módszer egyébként egy 1996-ban tervezett, majd hamvába holt kísérletnek a módosított változata. Akkor – részben az központi állami tulajdon csökkentése és a kárpótlás előre lendítése, részben a másik érintett fél rejtett konszolidációja érdekében – az ÁPV Rt. nagyobb vagyoncsomagot ajánlott fel zárt körű pályázaton meghatározott befektetői körnek, pénzintézeteknek és magánvállalkozásoknak kedvezményes áron, döntően kárpótlási jegyért. A meghívottak között már akkor is szerepelt a Postabank, és kiszivárgott hírek szerint ő lett volna a nyertes. Az 1997-ben alkalmazott eljárás, bár lényegesen kisebb csomagot érintett, az eredeti változathoz viszonyítva két szempontból kedvezőtlenebb volt: az állami vagyon nem csökkent, sőt nehezebben eladható elemekkel gyarapodott, s a tranzakció kárpótlási jegyeket sem szívott fel.

A sikeres eladások és a portfóliócserék mellett elmaradt néhány nagy tranzakció. Az ÁPV Rt. 1997-re nyilvánosságra hozta, hogy tervezi a Magyar Villamos Művek, az állami gazdaságok – köztük kiemelten Bábolna –, a Volán-vállalatok, a Hungexpo és az Antenna Hungária eladását, de erre mindmáig nem került sor. 1998 tavaszára lezárult viszont a Recski Ércbánya, a Hungarocamion, valamint az Ikarus régóta vajúdó privatizációja.

A korábbi pályázatok sikertelensége után az Ikarus igazgatóságának élére az ÁPV Rt. 1996 őszén új elnököt nevezett ki. Az ismert vállalkozó, Széles Gábor és a Videotonban már kipróbált válságkezelő csapata a termelés háromszorosára emelését, 2500 darab busz gyártását és egymilliárdos nyereséget ígért. Elsősorban az orosz piacra kívántak terjeszkedni, az Eximbank hiteleivel támogatva. Végül is mintegy 2000 autóbuszt sikerült eladni, miközben – az ÁPV Rt. összesítése szerint – a cég adósságállománya 14-ről 18 milliárd forintra nőtt.

Az új vezetés először vagyonkezelési szerződést szeretett volna kötni, lényegében a Dunaferr-konstrukció mintájára. Az állami tulajdonos azonban a privatizációra hirdetett pályázatot, amelyben a részvények 57 százalékát kínálták fel a társaság összes adósságával együtt, valamint további kétmilliárdos tőkeemelés vállalásával. A dolgozóknak tízszázalékos részesedést tartottak fenn. Könnyítésül a vételár felét kárpótlási jegyben lehetett volna fizetni.

Az érdeklődők között megjelent a céghez kívülről jött vállalatvezetés és komoly befektetőként a Volvo is. A menedzsment törekvéseitől talán nem függetlenül, 1997 nyarán és őszén több demonstráció is volt az Ikarusban, amely a szakmai befektetők, pontosabban a Volvo ellen irányult. A svéd cég ugyanis nem titkolta, hogy a termelést csak Székesfe-

[7] Ezt a feltételezést támasztja alá, hogy 1998 tavaszán az állam a 24 milliárdos tőkeemelést hajtott végre a pénzintézetben.

hérváron tartaná fönn, és a budapesti gyárat bezárná – de végül pályázatot sem adott be. Az ÁPV Rt. 1997 novemberében eredménytelennek nyilvánította a tendert.

A menedzsment ezután sem adta föl vásárlási szándékát. Az állami tulajdonos 1998 februárjában – most már pályázaton kívül – tárgyalásokat kezdett a Széles Gábor vezette konzorciummal. A megállapodás szerint az MT-Liz kft. névleges áron, tízmillió forintért vehette meg a társaság 53 százalékos részvénycsomagját azzal, hogy átvállalja az összes tartozást. Az állammal és az ABN-Amro Bankkal szembeni kilencmilliárdos tartozás felét azonnal törlesztik, a másik felére kormánygaranciával támogatott új hitelt vesznek fel.

Az elmaradt-elhalasztott tranzakciók közös vonása, hogy a privatizációt szinte minden esetben a nagy adósságállomány, az égető pénzügyi gondok és/vagy a sajátos tevékenységek szabályozásának hiányosságai, sok helyütt ezen túl a koncepcionális bizonytalanságok gátolták. A rövid távú fizetőképességet sokszor az állami tulajdonos segített fenntartani rejtett vagy nyílt preferenciákkal – folyamatos veszteségtérítő támogatásokkal, tulajdonosi hitelekkel, a részleges eladásokból származó bevételek visszaforgatásával, hitelgaranciákkal. Az egyenként is többmilliárdos tételek általában nem hoznak hosszabb távú megoldást. Jó esetben azonban nemcsak a további működést finanszírozzák, hanem lehetővé teszik az eladást, sőt a privatizációs bevételekből részben vagy egészen meg is térülnek. Ezt akadályozza viszont a tartós állami tulajdon magas aránya. Ha az előírás az ötven százalék megtartása, akkor a dolgozói és önkormányzati részesedéseket is beszámítva, csak kisebbségi pakettet lehet eladni. A szakmai cégek ilyen pozíciót a legritkább esetben fogadnak el – a pénzügyi befektetőket viszont a gyenge eredmények riasztják. A többségi állami részesedés fennmaradása csak a vegetáláshoz elegendő külső forrást ad, és konzerválja a reménytelen induló állapotot. Az ördögi kör áttörésének kézenfekvő módja a szükséges állami szabályozás kidolgozása és megerősítése mellett a tartós állami tulajdonhányad mérséklése vagy megszüntetése lehet.

Összefoglalva: az állami vagyon csökkentése, illetve a bevételek szempontjából legnagyobb tételeket 1997-ben a nagyvállalatok és a nagybankok közül az OTP kisebbségi részvényeinek tőzsdei eladása jelentette. Döntően ehhez kapcsolódik az 1997-es privatizáció egyik új vonása, a magyar befektetők előretörése. Bár korábban is előfordult, most hatókörében kiterjedt a tőzsdei részvényjegyzéshez kötődő kedvezmény, amely egyfelől általában a kisbefektetőket, másfelől, még nagyobb mértékben, az érintett cégek dolgozóit és vezetőit juttatatta jelentős és könnyen mobilizálható vagyonrészekhez. A forintbefektetések kiugró növekedésének másik forrása a maradék állami vagyont olcsón megvásárló – esetleg befolyásukat politikai-hivatali kapcsolatokon keresztül érvényesítő – befektetői csoportok térnyerése lehetett, amit a pályázaton kívüli eladások megkönnyítése is elősegített. Ez azonban minden bizonnyal csak szűkebb csoportokat, kisebb vagyonrészeket érintett.

Mindennek alapján azt mondhatjuk, hogy a kedvezményes-elosztásos módszerek nem tűntek el a magyar privatizációból. A léptékek nem hasonlíthatók néhány volt szocialista ország kuponos vagy befektetési alapokra építő módszereihez. Magyarországon az ingyenes és kedvezményes vagyonátadások is sokszor összefonódtak piaci vonásokkal (például a kárpótlási jegyek másodlagos forgalma vagy az MRP és az Egzisztencia-hitel megjelenésének pályázati keretei). Az állami vagyon magánkézbe adásának azonban mindvégig voltak a kormánypártok népszerűségének erősítésére és a klientúraépítésre utaló jegyei is. Ezeket a jellemzőket a parlamenti választások közeledte – csakúgy, mint négy évvel korábban – felerősítette. Akkor a meghirdetett cél a belföldi tulajdonosi középosztály erősítése, a fő módszer az Egzisztencia-hitel és a kárpótlási jegyek felhasználásának kiterjesztése, valamint a kisbefektetői részvényvásárlási program beindítása volt. Most a preferenciákat nem kísérte hangos ideológiai kampány, s az alkalmazott eljárások jórészt

piaci típusú (tőzsdei) tranzakciókhoz kötődtek – de lényegében hasonló eredményhez, a magyar befektetések növekedéséhez vezettek. Az esetleges rejtett célok, viszonylag széles állampolgári rétegek „hangulatának javítása" és a választási kampányhoz szerzett támogatások – ha voltak is – a kormánypártok szemszögéből most sem teljesültek.

Az elmaradt lezárás

Az ÁPV Rt. 1996 végén kinevezett új vezetése 1997-re három célt tűzött maga elé: a kampányszerű privatizáció befejezését, széles, nem csak számviteli értelemben vett elszámolást a folyamat eredményeiről és az állami vagyonkezelés új intézményi-törvényi kereteinek kidolgozását. Az állami tulajdonhányad csökkentésében, mint láttuk, nem lebecsülendő előrelépés történt. A számadás egy széles szakmai bázisra építő kiadványsorozat előkészítésével megindult. A lezárás deklarálására és az új szabályok-szervezetek kialakítására azonban nem került sor – de ez nem elsősorban a holding felelőssége.

A kormány az év nagyobbik részében még 1997 végére tervezte a folyamat berekesztését. Ezt látszott ösztönözni a hatalmon lévő koalíciónak az a három évvel korábban tett ígérete, hogy 1998-ra, azaz még a parlamenti választások előtt lezárja a privatizációt. Az ÁPV Rt. szakértői tanulmányokat rendelt a megmaradó állami vagyon kezelésének lehetséges módozatairól, és a holdingon belül is bizottság alakult egy átfogó javaslat kidolgozására.

A sokféle elgondolás közül az ÁPV Rt. igazgatósága és a tárca nélküli miniszter is a vezérigazgató-helyettes által jegyzett megoldást támogatta. E szerint a tartósan állami tulajdonban lévő, illetve még eladásra szánt cégek vagyonának kezelésére egyetlen óriásholding maradt volna fönn. A javaslat pikantériája, hogy ugyanakkor az összes kötelezettség (az önkormányzati és vállalati vagyonátadás, valamint a kárpótlás lezárása, a szerződésben vállalt állami és befektetői kötelezettségek teljesítésének figyelemmel kísérése, beleértve legalább negyvenmilliárdnyi állami garancia kifizetését is) egy Pénzügyminisztérium alá rendelt – és semmilyen vagyonnal nem rendelkező – hivatalban összpontosult volna. A megoldáshoz a törvénytervezet szövege is készen állt.

1997 őszén a privatizációs miniszter az óriásholding javaslatát terjesztette a gazdasági kabinet, majd a kormány elé, de a testületek nem hoztak döntést. Ekkoriban felerősödtek azok a hangok, amelyek a privatizáció lezárásának célszerűségét is megkérdőjelezték. A miniszterelnök különösebb indoklás nélkül nemsokára nyilvánosan is bejelentette, hogy a magánkézbe adásnak az országgyűlési választások előtt nem vetnek véget.

A váratlan fordulat okait csak találgathatjuk. A kormányon lévő politikusok talán úgy ítélték meg, hogy nem célszerű a választási kampányt a privatizáció értékelésének várhatóan nehéz kérdéseivel terhelni. Kockázatosabbnak látták a lezárással elkerülhetetlenül együtt járó számadási kötelezettség teljesítését, a nyomában fellángoló vitát, s kevesebbre értékelték a deklarációt arról, hogy sikerült a parlamenti ciklusban a privatizáció végére jutni. Az előkészítő munka során mind nyilvánvalóbbá vált az is, hogy a vagyonkezelői pozíciókra pályázó állami szervezetek között éles a küzdelem, sőt az ÁPV Rt. vezetésén belül sem teljes az egyetértés – ez megint csak kellemetlen visszhangot kiváltó kötélhúzással jár. Elképzelhető, hogy a kisebbik koalíciós partner, illetve az ellenzéki pártok új törvénnyel szembeni – eltérő irányú, de azonos következtetésre jutó – érvelése is nyomott valamit a latban.

Lehet azt mondani, hogy a közel tízéves folyamat lezárásának elhalasztása kedvezőtlen, mert elnyújtja a bizonytalanság időszakát. Elképzelhető, hogy az ÁPV Rt. megszüntetése és az állami vagyonkezelés kereteinek kialakítása 1999-re marad. A korábbi tapasztalatok azt mutatják ugyanis, hogy a parlamenti választásokat követő koncepcionális

és pozícionális viták hosszú hónapokra leblokkolhatják a törvényhozás munkáját, különösen akkor, ha – mint ebben az esetben is – hiányzik a megegyezés a különböző befolyásos csoportok és intézmények között.

Mindennek ellenére megítélésünk szerint a halasztásnak gazdasági szempontból több a haszna, mint a kára. Ha a kormányzat 1997 őszén deklarálta volna a privatizáció végét, akkor a jelenleginél lényegesen több vagyon maradt volna állami tulajdonban. Az új szervezeti rend kialakításával elfoglalt apparátus fő gondja bizonyára nem az eladások felpörgetése lett volna. A vagyonkezeléssel megbízott holding pedig minden bizonnyal kevesebb energiát fordított volna az eladások folytatására, ami jelentős nagyságú állami vagyon bebetonozásához vezethetett volna.

Az mindenesetre biztos, hogy a kampányszerű privatizáció vége bármikor deklarálható – az időzítés tisztán politikai kérdés. A magántulajdon részaránya a magyar gazdaságban nem kisebb, mint sok nyugat-európai országban, sőt néhány területen még alacsonyabb is. Az is kétségtelen azonban, hogy az ÁPV Rt.-nek vagy jogutódjának az állami vagyon kezelésén kívül még sok, esetenként több évig húzódó feladatot meg kell oldania.

Gyorsmérleg a privatizációról

A magyar privatizáció a célokat és a módszereket tekintve is változékony és kevert jellegű volt. Elosztással és eladással, jó pénzért vagy olcsón, korrupcióval, botrányokkal vagy tisztességesen – 1998 elejéig az állami vagyon zöme magánkézbe került. A közel tízéves időtartam nem tekinthető túlságosan hosszúnak, ha figyelembe vesszük a feladat méretét, a keresleti és kínálati oldal egyszerre jelentkező gyengeségét és a könnyen alkalmazható modellek hiányát. A folyamat viszonylag gyorsan lezajlott a környező országokhoz viszonyítva is.

A legfontosabb eredménynek a magántulajdon térhódítását, azaz – ha úgy tetszik – a privatizációnak mint öncélnak a megvalósítását tekintjük. Ezen belül is kiemelkedő jelentőséget tulajdonítunk annak, hogy a korábbi állami cégek többsége a szó szűk értelmében véve magánkézbe került, nem pedig valamilyen közvetetten állami, közösségi vagy a magánbefektetők által valójában nehezen ellenőrizhető intézményi tulajdonba. A nemzetközi tapasztalatok ugyanis megerősítik azt az álláspontot, hogy az ilyen típusú magántulajdonosok jelenléte és érdekeltsége – kiegészítve a megfelelő gazdálkodási-irányítási tapasztalattal és tőkeerővel – elengedhetetlen feltétele volt az 1980-as évek végétől szinte minden cég számára szükségessé vált termelési, pénzügyi és piaci átstrukturálásnak. Ez tette lehetővé a gazdaság mélyrétegeibe lehatoló átalakulást, azt, hogy az állami vállalatok jelentős része stabilizálni tudta helyzetét, kifizette korábban felhalmozott adósságait, és igényes piacokon is versenyképessé vált.

A másik oldalon a magánkézbe adás két legsebezhetőbb pontjának a magas koncentrációt és a tulajdonosi szerep legitimációjának társadalmi bizonytalanságát tartjuk.

A koncentráció továbbra is jellemző nemcsak a vagyonban, hanem a kibocsátásban és az exportban is. Mivel a verseny egy kicsi, nyitott, gazdaság legtöbb szereplője számára nemzetközi színtéren zajlik, a gond nem elsősorban a konkurencia korlátozása, hanem egyfelől a kiszolgáltatottság a világpiaci konjunktúra alakulásának, másfelől a nagy szervezetek régről ismert kormányzatra gyakorolt befolyásának fennmaradása. Az utóbbi törekvések erejét az elmúlt években sokszor láthattuk, és az is nyilvánvaló, hogy ezek egy része sikerrel, s így a piaci viszonyok torzításával, a fogyasztói érdekek sérelmével járt.

A másik veszélypont az, hogy az állampolgárok széles rétegei gyanakvással szemlélik a privatizáció révén – vagy más módon – szerzett vagyont. A nyilvános ellenőrzés korlá-

tozottsága, a folyamatos, közvetlen politikai befolyás, a napvilágra került, de kevés retorzióval járó ügyek által táplált közvélekedés nehezen fordítható meg. A változást csak az a mindennapi tapasztalat alapozhatja meg, ha a teljesítményelv működik. A kezdeti vagyonhoz jutás nem szól egyszer s mindenkorra – a verseny szelektál, a gyenge tulajdonosokat nem védi elszakíthatatlan háló –, a piacra új szereplők is viszonylag könnyen beléphetnek.

A privatizáció mérhető eredményeit három adatsorral, a tulajdonosi szerkezet alakulásával, a vagyon eladásából származó bevételekkel és az állami kézben maradt vagyon nagyságával jellemezzük.

2. táblázat

A társaságok tulajdonosi szerkezete (százalék)

Tulajdonos	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Magyar magánszemély	9,8	11,9	12,3	12,4	12,6	12,8
Magyar társaság	12,4	14,2	17,1	19,9	20,5	21,8
Szövetkezet	2,8	2,6	2,6	2,1	2,1	2,2
MRP-szervezet	0,1	0,3	0,9	1,0	1,2	1,2
Belföldi magántulajdonosok összesen	25,1	29,0	32,9	35,4	36,4	38,0
Külföldi tulajdonosok	10,1	16,1	18,9	27,9	31,5	34,0
Magántulajdon összesen	35,2	45,1	51,8	63,3	67,9	72,0
Központi kormányzat	58,9	48,4	40,4	29,5	22,5	18,0
Önkormányzatok	5,1	5,8	6,6	6,3	7,5	7,8
Egyéb	0,8	0,7	1,2	0,9	2,1	2,2
Állami és egyéb összesen	64,8	54,9	48,2	36,7	32,1	28,0
Mindösszesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: 1992–1996: APEH-adatok, 1997: A Gazdaságkutató Intézet becslése.

1997 végére a magyar gazdaságban működő tőkének közel háromnegyede magántulajdonosok kezébe került. Ezen belül mintegy 38 százalék a belföldi magánszemélyek és társaságok, szövetkezetek és MRP-szervezetek részesedése, és körülbelül egyharmadnyi a külföldieké. (A számbavétel a külföldi befektetéseket teljes egészében magántulajdonnak tekinti, noha világos, hogy ezek egy része – elsősorban az energetikában, a távközlésben és a gépiparban – más országok állami vagy közösségi kézben lévő, bár gyakran privatizáció előtt vagy alatt álló cégeitől származik.) A fennmaradó 28 százalékból 18 a központi kormányzaté, közel 8 százalék a helyi önkormányzatoké, a maradék pedig egyéb közösségi jellegű intézményeké (*2. táblázat*). Hozzá kell tenni, hogy az ismertetett tulajdonosi arányok nemcsak a privatizáció végeredményét mutatják, hanem magukban foglalják a saját bázisukon fejlődő magyar magánvállalkozásokat és a külföldiek zöldmezős beruházásait is, másfelől tükrözik az állami cégek vagyonvesztését, illetve felszámolását. Az azonban biztos, hogy az állami tulajdon részarányának csökkenésében döntő szerepet játszott az állami vagyonrészek, társaságok, részvénycsomagok eladása.

Nem elhanyagolható a privatizációnak az állami jövedelmekre gyakorolt közvetlen hatása sem. Az 1990–1997-es bevételeket áttekintve azt látjuk, hogy a készpénzbevételek – folyó áron, illetve a mindenkor érvényes valutaárfolyamokkal számolva – megközelítették az 1100 milliárd forintot. Ennek több mint nyolcvan százaléka devizában folyt be. A kedvezményes és ingyenes elosztási formák – a több mint 150 milliárdnyi kárpótlási jegy, továbbá a közel 70 milliárdnyi Egzisztencia-hitel – az összes bevétel 16 százalékát

adták. E számok szerint a magyar privatizáció fő útja az eladás volt. Az elmúlt három év, ezen belül az 1997-es adatai is mutatják, hogy még a készpénzes eladások által kétségtelenül dominált legutóbbi időszakban sem tűntek el a kedvezményes formák. S a tényleges elosztás ennek legalább a kétszerese lehetett, ha hozzáadjuk intézményeknek (helyi és társadalombiztosítási önkormányzatoknak, alapítványoknak és maguknak az érintett vállalatoknak) térítésmentesen juttatott, de ebben a statisztikában nem szereplő vagyont.

A privatizációs bevételekből több százmilliárd a központi költségvetésbe folyt be. Ugyanakkor a privatizációhoz jelentős kiadások is kapcsolódtak. Nem csak, sőt nem is elsősorban a központi privatizációs szervezetek működési költségeiről vagy a sokszor bírált és magasnak tartott tanácsadói díjakról van szó, hanem a magánkézbe adást megelőző reorganizációról (az állami cégek veszteségeinek megtérítéséről, az adósságok elengedéséről, átütemezéséről, tőkeemelésről, tulajdonosi hitelekről és garanciákról) is. Ezeknek a kiadásoknak a nagyságrendjét csak becsülni tudjuk, mert az állami privatizációs és vagyonkezelő szervezetek csak egy részüket folyósították, más részüket közvetlenül az államkassza utalta ki, illetve elmaradt bevételként egyáltalán nem jelentek meg (például a vállalatok egyes részlegeinek eladásából származó bevétel visszaforgatása az érintett cégekhez). A számon tartott feljavításra az ÁPV Rt. és elődei több mint 120 milliárd forintot költöttek. A reorganizációs kiadásoknak a készpénzbevételekhez viszonyított aránya 1994-ben és 1996-ban volt a legmagasabb, abszolút értékben az első helyezett év 1997 volt.

A legutóbbi, 1998. márciusi adatok szerint 278 cég közel 500 milliárd forintnyi vagyona van az ÁPV Rt. portfóliójában.[8] Tartós állami tulajdonba tartozik ezenkívül a különböző minisztériumokhoz rendelt 65 társaság, köztük olyan óriások, mint a MÁV vagy a Magyar Posta (nem említve most a döntően nem vállalkozói jellegű 500 milliárdos kincstári vagyont, illetve a nem központi kézben lévő, de szintén állami jellegű önkormányzati tulajdont). Az új szabályozás és új intézményrendszer keretében nemcsak e cégek vagyonának kezeléséről, hanem a hátralévő privatizáció lezárásáról is gondoskodni kell majd – s ezek a feladatok még az 1998. tavaszi állapotok szerint sem csekélyek.

Az ÁPV Rt. tulajdonosi köréből a jelenleg érvényes törvények szerint 85 társaságban marad fenn hosszabb távon állami részesedés, amelynek nagysága 200 milliárd forint. E cégek jegyzett tőkéjének azonban még 360 milliárdos része van állami tulajdonban, azaz 160 milliárdnyi (saját vagyonban számolva 467 milliárdból 280) eladásra vár. További 193 cég 123 milliárdos részét lehetne privatizálni úgy, hogy az állam teljes egészében kivonuljon a tulajdonosi körből. A teljes értékesítendő pakett tehát 283 milliárd, mégpedig többségi részesedés. A holdingnak ugyanis 144 cégben van ötven százalékot meghaladó – átlagosan 96 százalékos – tulajdonhányada, amelynek értéke közel 390 milliárd. A 134 társaság kisebbségi pakettjének nagysága nem éri el a 100 milliárdot. A privatizációs feladatok nagyobbik hányada a vagyonérték szerint többségi részek értékesítését jelenti, de valószínűleg nem lesz egyszerű a sok cégben szétszórt, gyakran töredékes nagyságú csomagok eladása sem.

Ha ezek az eladások lezárulnak, és a tartós állami tulajdonból esetleg kisorolt részesedések is elkelnek, azaz a privatizáció a szó tartalmi értelmében is lezárul, tulajdonosi szerkezet átalakulása természetesen tovább folytatódik. Várható, hogy az elosztásos módszerekkel vagyonhoz juttatott intézmények, elsősorban a társadalombiztosítási és helyi önkormányzatok folyamatosan piacra viszik részvényeik és ingatlanaik egy-egy csomagját. (A társadalombiztosítást 1997-ben költségvetési előírások kötelezték eladásokra. Még jelentősebb volt a helyhatóságok által végrehajtott privatizáció, amelynek két legnagyobb

[8] Az adatok az ÁPV Rt. nyilvántartásából származnak.

szelete a fővárosi közművállalatok és az energiaszolgáltatókban kapott részesedések értékesítése volt.) A fő forma azonban a jövőben a magánbefektetők közötti adásvétel lesz. E másodlagos tulajdonváltásnak már eddig is számos jele mutatkozott. A két legfontosabb irányzat az egyes iparágakban egyre élénkebbé váló koncentráció, illetve a finanszírozási gondokkal küszködő, esetleg a felszámolás közelébe jutott cégek megvétele más befektetők által, sokszor reorganizációs és továbbadási céllal.[9]

Viszonylag új, de a következő években egyre markánsabb jelenség lehet a magyarországi cégek külföldi terjeszkedése. A tulajdonosváltáson átesett, stabilizálódó hazai vállalatok igen jelentős része érdeklődik ilyen befektetések iránt, s e tervek közül az elmúlt években már jó néhány meg is valósult. A szomszédos országok privatizációjának előrehaladása még szélesebb kapukat nyithat e szándékok valóra váltásához. Ezekben a tranzakciókban a magyar cégek hasznosíthatják azokat a tapasztalatokat, amelyeket ők maguk a privatizáció tárgyaként szereztek.

[9] A fúziókra 1997-ben a legtöbb példát a konzerv-, cukor-, hús- és tejipar adta. Hasonló folyamat megy végbe a gyógyszer-nagykereskedelemben, amely ma már három szakmai és egy pénzügyi befektetőcsoport kezében összpontosul. A másodlagos tulajdonosváltásnak aktív szereplői a magyar magánkézben lévő cégek is.

A Fotex felvásárolta a Hungarotont, a Skála meghatározó részesedést szerzett a korábban MRP-tulajdonban lévő Centrum Áruházakban, a Bankár Kft. szintén több MRP-s cégbe befektetett (Bakony Művek, MMG Automatika Művek), és jó néhány csőd szélén álló vállalkozást is megvett. Ebbe a csoportba sorolható a Malév másodlagos tulajdonosváltása is. A veszteségei miatt a magyar érdekeltség eladásra kötelezett Alitalia 1997-ben két magyarországi nagybanknak, az OTP-nek és a Külkereskedelmi Banknak adta el részvénypakettjét, valamivel kevesebbért, mint amennyiért azt korábban megvásárolta. A pénzintézetek átmeneti befektetésnek tekintik a Malév-tulajdonrész megszerzését.

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. július–augusztus (689–708. o.)

SIMONOVITS ANDRÁS

Az új magyar nyugdíjrendszer és problémái

1998. január 1-jén a felosztó-kirovó társadalombiztosítási nyugdíjrendszer vegyes rendszerré alakult, amely kötelező az 1998. június 30-a után munkába állók számára, és választható másoknak. A jelenleg érvényes tb-nyugdíj körülbelül egynegyed részét egy magánnyugdíjpillér váltja fel, amely a tőkevárományosi elven működik. A megmaradó tb-nyugdíjpillérre is reformok sorozata vár. A viszonylag alacsony nyugdíjkorhatár fokozatosan, de jelentősen emelkedik, a régebbi nyugdíjak keresetindexálását 2001-re kiszorítja a kombinált bér–ár indexálás; a járulékok és járadékok közti kapcsolat 2009–2013 között arányossá válik.

A hivatalos vélemény szerint ez az a reformcsomag, amely egyrészt megteremti a magyar nyugdíjrendszer hosszú távú fenntarthatóságát, másrészt hozzájárul a tőkepiacok felvirágzásához. Ezzel szemben a kritikusok, beleértve engem is, hangsúlyozzák a megmaradó és az újonnan keletkező problémákat: a tb-nyugdíjrendszerben 2012-ig a jelenlegi problémák jelentős része továbbél; a részleges privatizáció esetleg nem csökkenti, hanem növeli a nyugdíjrendszerek egyesített egyenlegének hiányát; az idősebb korosztályok jóléte viszonylag csökken a megnövekedő bizonytalanság miatt. *

Az 1997-es nyugdíjtörvények felkorbácsolták mind a közgazdászszakma, mind a közvélemény érdeklődését a magyar nyugdíjrendszer iránt. A magyar nyugdíjreform azonban egy hosszú folyamat, amelyet nem szabad leszűkíteni az 1997-es nyugdíjtörvényekre. Cikkünk szempontjából elegendő 1992-ig visszamenni az időben, amikor a magyar nyugdíjrendszer jelenlegi intézményi kerete kialakult, valamint a beszámított keresetek valorizálása és a régebbi nyugdíjak indexálása elkezdődött. A második fontos időpontot 1996 jelentette, amikor a sokáig halasztott, de immár elkerülhetetlen nyugdíjkorhatár-emelést törvénybe iktatták. Jelenleg a harmadik szakaszban vagyunk: elkezdődött a társadalombiztosítási felosztó-kirovó nyugdíjrendszer részleges privatizálása és tőkefedezetivé alakítása, valamint a megmaradó közösségi pillér korszerűsítése.

Hosszú vita után, 1998. január 1-jén Magyarországon egy új, hárompilléres nyugdíjrendszer lépett életbe. Az első, messze a legnagyobb pillérre a korábbi, úgynevezett társadalombiztosítási (röviden tb-) nyugdíj épül; a második pilléren alapszik a (kötelező)

* Köszönettel tartozom *Antal Kálmánnénak, Augusztinovics Máriának, Martos Bélának* és *Réti Jánosnak* állandó segítségükért, amelyet a munka során nyújtottak, *Landis Mackellarnek* egy korábbi változathoz fűzött értékes megjegyzéseiért, valamint a PHARE-ACE alapítványnak és a Fulbright bizottságnak anyagi támogatásukért. Természetesen az itt kifejtett gondolatokért a felsorolt személyek és intézmények nem felelősek.

Simonovits András az MTA Közgazdasátudományi Kutatóközpontjának tudományos tanácsadója.

magánnyugdíj; és a harmadikon, messze a legkisebb pilléren az önkéntes (magán)nyugdíj. Az intézkedéscsomag a következőképpen körvonalazható.

1. A *tb-nyugdíj* a következő reformsorozaton megy keresztül: *a*) az 1996-ig érvényes, viszonylag alacsony nyugdíjkorhatár (55 év a nők, 60 év a férfiak számára) fokozatosan, de jelentősen emelkedik (2009-től 62 évre); *b*) a régebbi nyugdíjak keresetindexálását 2001-re kiszorítja a kombinált 50-50 százalékos bér–ár indexálás; *c*) a minimális és a résznyugdíjak helyére a rászorultsági elven járó időskori járadék lép, és 2009-ig fokozatosan megszűnik a kezdő nyugdíjak meghatározásához a beszámított keresetek részleges figyelembevétele, degresszivitása; *d*) a szolgálati évek beszámítása egységessé válik, és 2013-tól a nyugdíjszámítás a nettó kereset helyett a bruttó keresetre vetítődik.

2. A tőkeváromanyosi (-fedezeti) elven alapuló *kötelező magánnyugdíj*rendszer 1998. január 1-jén jött létre. Azoknak, akik 1998. június 30-a után lépnek munkába, kötelező belépniük a kétpilléres vegyes rendszerbe; azoknak, akik még nem mentek nyugdíjba, lehetséges, de nem kötelező. Kétéves átmenet után a csatlakozóknak a változatlanul maradó nyugdíjjáruléknak körülbelül az egynegyedét (pontosabban a 8/31-ed részét) kell a számos magánalap egyike által vezetett számlájukra befizetniük, és nyugdíjazásukkor innen kapják életjáradékuk egy részét. A másik részt, a 2012 után érvényes tb-nyugdíjnak arányosan csökkentett részét természetesen a tb-től kapják.

3. A jelentős adókedvezményt nyújtó, *önkéntes nyugdíjak*at kezelő pénztárak 1994-ben nyíltak meg azok számára, akik a kötelezőnél többet kívántak félre tenni idős korukra.

A hivatalos vélemény szerint ez az a reformcsomag, amely egyrészt megteremti a magyar nyugdíjrendszer hosszú távú fenntarthatóságát, másrészt hozzájárul a tőkepiacok felvirágzásához. Figyelemre méltó, hogy több közép-európai ország is, nevezetesen Lengyelország és Szlovénia (de Csehország nem) hasonló lépést tervez a közeljövőben. Ezzel szemben a kritikusok, beleértve engem is, hangsúlyozzák a nyugdíjrendszer megmaradó és újonnan keletkező nehézségeit: *a*) a továbbra is meghatározó súlyú tb-nyugdíjrendszer 2013-ig megtartja jelenlegi problémáinak nagy részét; *b*) lehetséges, hogy a nyugdíjrendszerek egyesített egyenlegének hiánya nem csökken, hanem nő a részleges privatizáció hatására, ezzel tovább gyengíti a tb-rendszert; *c*) az idősebb korosztályok jóléte viszonylag (a korábbi rendszerhez képest) csökken az egyéni nyugdíjpályák megnövekedő bizonytalansága miatt.

Dolgozatom nem tartalmaz sem részletes történeti, sem alapos statisztikai elemzést. Az érdeklődő olvasónak ajánlom *Kopits és szerzőtársai* [1990], *Augusztinovics* [1993], *Bod* [1995] cikkeit a múltról; *Antal és szerzőtársai* [1995*a*], [1995*b*], *Augusztinovics* [1995], *Augusztinovics–Martos* [1995], *Réti* [1996] és *Martos* [1995] tanulmányait a Nyugdíjbiztosítási Önkormányzat azóta már elvetett reformterveiről. *Augusztinovics és szerzőtársai* [1997] öt európai országtanulmányt és számos témafeldolgozást tartalmaz. *Ferge* [1998] sokoldalúan bírálja a reformcsomagot.

Furcsa módon a hivatalos álláspontról alig jelent meg tudományos írás. A nyugdíjvita idején a Pénzügyminisztérium hivatalos anyagai jószerivel nem is voltak idézhetők, jelenleg például a *HVG* [1997] különszáma bizonyult hasznos forrásnak. *Palacios–Rocha* [1997] egyébként figyelemreméltó tanulmánya egyelőre csak kéziratban olvasható.

A jóléti állam általánosabb kérdéseit tárgyalja *Kornai* [1992] és [1996], az állami atyáskodás gyökeres visszaszorításáért és az egyéni felelősség kiterjesztéséért szállván síkra, míg *Ferge* [1994] a szabadság mellett a biztonság értékeit hangsúlyozza. *Csontos és szerzőtársai* [1996] a magyar népesség adótudatosságát igyekeznek feltérképezni, beleértve azt is, hogy mit tud a lakosság a nyugdíjrendszerről. *Csaba–Semjén* [1997] az egész magyar jóléti rendszert elemezik átfogó módon. *Urbán* [1998] tömör áttekintést

nyújt a magyar nyugdíjvitáról. *Vittas* [1997] a világszerte folyó reformokat taglalja, míg *Müller* [1998] a magyar és a lengyel nyugdíjreformot hasonlítja össze.

Cikkemben a reformfolyamat tömör leírására (vö. *Simonovits* [1997]) és a megoldatlan kérdések kidomborítására (*Simonovits* [1998]) törekszem. Helyenként utalok a nemzetközi tapasztalatokra is. A cikk szerkezete a következő. Először a jelenlegi reform előtti nyugdíjrendszert (1992–1997) körvonalazom. Ezután a reform főbb vonásait ismertetem, majd a nyugdíjrendszer megmaradó és keletkező nehézségeit elemzem. Az utolsó fejezet a következtetéseket tartalmazza.

A korábbi nyugdíjrendszer 1992–1997

Gazdasági és intézményes háttér

A szocialista korszakban (1945–1989) Magyarországon, hasonlóan a többi európai szocialista országhoz a gazdasági rendszerben viszonylag fejlett jóléti szektor működött. A dolgozók viszonylag keveset kerestek, de meglehetősen komoly természetbeni és pénzbeli juttatásokban részesültek. Egy átfogó és gyakran ésszerűtlen újraelosztás keretében az állampolgárok „ingyenes" egészségügyi ellátásra és oktatásra voltak jogosultak, olcsó lakást és energiát kaptak, s az idősek korai és biztonságos nyugdíjat élveztek. Más kérdés, hogy ez a rendszer képtelen volt alkalmazkodni a világgazdasági korszakváltáshoz.

A szocialista rendszer megszűntével az általunk vizsgált gazdasági alrendszer is alaposan megváltozott. Az állami szabályozás hatásköre nagyon leszűkült, s emiatt a jóléti szektor működése is átfogó reformra szorult. Vizsgálatunk szempontjából a legfontosabb változásokat a következőképpen foglalhatjuk össze.

Néhány év alatt az állami vagyon zömét privatizálták. Az átmenet első szakaszában (1989 és 1993 között) részben külső, részben belső okok hatására a GDP körülbelül 20 százalékkal csökkent. A bejegyzett foglalkoztatottak száma még inkább csökkent (körülbelül 30 százalékkal). A teljes foglalkoztatással jellemezhető periódust a nagymértékű munkanélküliséggel (körülbelül 10 százalék), a korai nyugdíjba vonulással (körülbelül 10 százalék) és az informális gazdaság (körülbelül 10 százalék) megjelenésével leírható időszak váltotta fel. (Mindhárom százalékos érték a teljes foglalkoztatás létszámára vonatkozik.) A már korábban is meglévő infláció felpörgött. A nyolcvanas évekre jellemző egyszámjegyű infláció 1991-ben 35 százalékra ugrott, és vad ingadozások után még 1997-ben is 18 százalékra rúgott. A reálkeresetek az átmeneti időszak túlnyomó részében jelentősen csökkentek. Az export vezérelte növekedés 1995 óta tart, de a formális foglalkoztatás alacsony maradt, a keresetek és a nyugdíjak reálértéke még nem érte el az 1989-es értéket.

Az 1992-es nyugdíjreform

A szocialista rendszer örökségeként 1990-ben majdnem minden idős állampolgár viszonylag elfogadható nyugdíjat kapott: országos átlagban az átlagkereset kétharmadát. Mielőtt arra az elhamarkodott következtetésre jutnánk, hogy az úgynevezett *helyettesítési arány* (átlagnyugdíjnak az átlagbérhez viszonyított aránya) túl nagy volt, szögezzük le, hogy 1970 óta a bérek aránya a GDP-ben jelentősen hanyatlott, 1991-ben mindössze 40,8 százalék volt (*Palacios–Rocha* [1997] 10. o., *3. a táblázat*). A *meghatározott szolgáltatást* nyújtó felosztó-kirovó rendszer elvileg keresetarányos nyugdíjat biztosított, de a jelentékeny újraelosztást kísérő szeszélyes beavatkozások egy diszfunkcionális rend-

szert hoztak létre, amelyben a szolidaritási és a biztosítási elv reménytelenül összegabalyodott.

A gyorsan csökkenő foglalkoztatás és a széles körű korai nyugdíjazások miatt a nyugdíjasok aránya az alkalmazottakhoz képest 46,1 százalékról 74,8 százalékra nőtt 1990 és 1995 között (*Palacios-Rocha* [1997] 4. o., *1. táblázat*).

Az intézményi változások és a transzformációs válság számos fontos változást okozott a nyugdíjrendszerben az 1989–1992-es periódusban. Formálisan független nyugdíj- és egészségbiztosító alap szakadt ki az állami költségvetésből, önálló, egymástól is különálló adminisztrációval és választott önkormányzattal.

A kialakuló piacgazdaságban a nyugdíjjárulék és -járadék szabályait is meg kellett változtatni. A legtöbb tb-nyugdíjrendszerhez hasonlóan, a magyar rendszer is felosztó-kirovó rendszer maradt, ahol a járadékokat (kifizetéseket) a befolyó járulékokból (befizetésekből) fedezték. Először a kifizetések, majd a befizetések rendszerét ismertetjük. A kifizetéseken belül főként a saját jogú öregkori nyugdíjjal foglalkozunk, megkülönböztetve a kezdő és a régebbi nyugdíjakat.

Saját jogú nyugdíjak

Ahhoz, hogy megértsük az egyéni nyugdíjak meghatározásának logikáját, figyelembe kell venni a felosztó-kirovó nyugdíjrendszerek következő sajátosságait. Minden tb-nyugdíjrendszerben a kezdő és a régebbi nyugdíjak megállapítása elválik egymástól. A *kezdő nyugdíj* a *nyugdíjképlet* szerint növekvő függvénye a *szolgálati időnek* és a *beszámítási időszak* átlagos *elismert havi keresetének* (*Martos* [1997]). Magyarországon az 1991-es nyugdíjtörvény megtartotta a korábbi időszak erősen degresszív nyugdíjskáláját: 10 éves szolgálati idő után a nyugdíjat a beszámított kereset 33 százalékában határozták meg, a 10 és 25 év közötti szolgálati idő minden újabb éve 2 százalékponttal növelte ezt az értéket, 25 év után a fizetés 63 százalékát érte el a nyugdíj. Majd a növekedés 32 szolgálati évig 1 százalékpontra (70 százalékkal zárva), onnan 0,5 százalékpontra csökkent.

Ugyanez a törvény vezette be a kezdő nyugdíjak alapjául szolgáló kereseteknek az országos átlagkereset szerinti valorizálását. Ebben a rendszerben azonban tipikusan csak az 1987 utáni fizetések szerepelnek; igaz, egyre növekvő időszakra kiterjedve. A keresetek beszámítása erősen degresszív, s ezt még súlyosbítja az elégtelen és mintegy két évvel késleltetett valorizálás.

Az újonnan nyugdíjazottak jelentős részének még 20 évnél hosszabb szolgálati idő esetén is olyan alacsony az elismert havi átlagkeresete, hogy a nyugdíjképlet helyére a viszonylag bőkezű minimum nyugdíj (a minimális bérnek körülbelül a 70 százaléka) lép. A még rosszabb helyzetűek számára, akiknek csak 10 és 20 év közti szolgálati idejük van, a nyugdíjképlet csak *résznyugdíjat* határoz meg.

A *régebbi nyugdíjakat* általában az előző időszak nyugdíjának egyszerű függvényeként határozzák meg. A beszámított keresetek valorizálásához hasonlóan, Magyarországon (akárcsak Németországban és Ausztriában) a régebbi nyugdíjakat is az országos átlagkeresetek szerint indexálták. Hosszú időn keresztül a régebbi nyugdíjak indexálási szabályozása is korlátok között érvényesült, nevezetesen alsó és felső korlátok szabályozták a nominális emeléseket. Az emelés 1998 előtt nem lehetett alacsonyabb egy padlóértéknél, és 1997 előtt nem lehetett magasabb egy mennyezetértéknél. Ez a gyakorlat elfogadható szintet biztosított a minimális nyugdíjaknak, de nyilvánvalóan megsértette a biztosítási elvet. A problémát még tovább élezte, hogy a gyakran kétszámjegyű nominális emelések általában súlyos csökkenéseket jelentettek reálértékben.

Ha a valorizálást és az indexálást nem torzították volna el súlyosan az említett és a nem

említett módosítások, akkor ez a rendszer biztosította volna, hogy a különböző korosztályok és rétegek viszonylag hasonló terheket viseljenek, és viszonylag hasonló juttatásokban részesüljenek: érvényesült volna az „együtt sír – együtt nevet" elv. A torzításokról *Martos* [1995] cikkét idézzük: „a nyugdíjak közti egyenlőtlenség sokkal kisebb volt, mint a kereseteké: 1994-ben a frissen nyugdíjazottak keresetének decilishányadosa [a keresetek nagyság szerint rendezve, a 90 százalékhoz és a 10 százalékhoz tartozó értékek hányadosa] 2,8 volt, szemben a kezdő nyugdíjuk 2,48-as értékével. Ugyanakkor az összes nyugdíjasokra nézve a szóban forgó hányados mindössze 1,8 volt".

Végül a nyugdíjak valorizálásának és indexálásának két további kérdésére kell még kitérnünk. *1.* A magyar gyakorlat ebben a korszakban sokszor vezetett olyan abszurditáshoz, hogyha valaki tovább dolgozott egy évvel, kevesebb nyugdíjat kapott, mint ha korábban ment volna nyugdíjba. Valóban, ha az egyén utolsó évi keresete valorizálás nélkül sokkal kisebb volt, mint a keresetek valorizált időátlaga, akkor az elismert havi átlagkereset csökkenése (a beszámítási időszak rövidsége miatt) sokkal nagyobb volt, mint a nyugdíjskála okozta előrelépés (mondjuk 5 százalék szemben a 0,5 százalékkal). Ezt a rendellenességet csak 1997-ben küszöbölték ki, amikor jelentősége már nagymértékben csökkent. *2.* A foglalkoztatás 1990–1994 közti gyors összehúzódása miatt az átlagkereset reálértéke sokkal lassabban csökkent, mint az összkereset/aktív népesség reálértéke. A nyugdíjképlet az elsővel számolt, s ezáltal lassította a nyugdíjak értékcsökkenését. Talán helyesebb lenne azonban a második mutatót alkalmazni az indexálásnál.

Rokkantsági és özvegyi nyugdíjak

Eddig a saját jogon szerzett öregségi nyugdíjakról beszéltünk. A statisztikai adatok azonban azt mutatják, hogy a nyugdíjasoknak csak körülbelül 70 százaléka tartozott e kategóriába. A maradék 30 százalék fele-fele alapon rokkantsági és hozzátartozói (özvegyi, árvasági, szülői) nyugdíjat élvezett. A pontosság kedvéért megemlítjük, hogy a *rokkantsági nyugdíjasok* a fenti értéknél hivatalosan sokkal nagyobb részt tesznek ki, mert a magyar statisztikai gyakorlat logikátlanul ebben a kategóriában tartja nyilván azokat is, akik rokkantként idő előtt mentek nyugdíjban, de már túl vannak a nyugdíjkorhatáron.

A nők férfiakat magasan felülmúló aránya a nyugdíjasok között egyszerre tükrözi a nők alacsonyabb korhatárát és hosszabb élettartamát. A szóban forgó időszakban az özvegyek és árvák túl nagy osztályt alkottak. (Az már más kérdés, hogy számos további özvegy kapta elhunyt férje nyugdíjának 50 százalékát saját, alacsonyabb nyugdíja helyett!) Egy összegző adat még ide kívánkozik: 1991 és 1996 között a helyettesítési ráta 64,4 százalékról 57,9 százalékra csökkent (*Palacios–Rocha* [1997] 11. o. *3. b táblázat*).

Járulékfizetés

A korábbiakhoz hasonlóan, hivatalosan 1997-ben a munkavállaló bruttó keresetének 10 százalékát, a munkaadó további 39 százalékát a tb-rendszernek fizette be. A szóban forgó összegből „6 százalék + 24 százalék = 30 százalék" a tb-nyugdíjalapnak, és „4 százalék + 15 százalék = 19 százalék" az Országos Egészségbiztosító Pénztárhoz folyt be. (Az idézőjelek használatát mindjárt megmagyarázzuk.) Pontosabban, a munkavállaló csupán az átlagos bruttó kereset valahányszorosáig fizet hozzájárulást, amely összeg fölött sem befizetés, sem kifizetés nincs. (Fontos adalék az elmúlt időszak történetéhez, hogy több éven keresztül e korlát nominális értékét rögzítették, 3-ról 1,6-ig csökkentve az átlagkeresethez viszonyított értékét. 1998-tól remélhetőleg fixen marad a szorzó érté-

ke: a 2.) A munkaadó hozzájárulása azonban korlátlan, leplezett béradóként működik (akárcsak más országokban).

A köznyelvben a tb-járulékról mint tűrhetetlenül magas 49 százalékos értékről beszélnek. Először is, ez a szám értelmetlen, hiszen a munkavállaló által befizetett 10 százalék része a bruttó keresetnek, míg a munkaadó által befizetett 39 százalék nem része. Valójában csak a teljes bérköltségnek (139 százalék) és a nettó keresetnek (mondjuk 70 százalék) van közgazdasági értelme. A legtöbb egykori szocialista országban is hasonló a helyzet: a munkaadói hozzájárulás sokkal magasabb, mint a munkavállalóé (Lengyelországban pedig még 1998-ban sincs munkavállalói hozzájárulás). A nyugati országokban a két rész sokkal közelebb van egymáshoz, és gyakran egyenlők (például Németországban és az Egyesült Államokban). Nemzetközi összehasonlításokban gyakran elsiklanak e különbségek fölött, mesterségesen felfújva a kelet-európai országok teljes tb-járulékát. Ha például a magyar paramétereket németre fordítanánk, akkor a munkavállalói, a munkaadói és a teljes tb-járulék rendre megváltozna: 21,4; 21,4 és 42,8 százalék lenne 10; 39 és 49 százalék helyett. Hasonlóképpen, a magyar személyi jövedelemadó is lecsökkenne 20 százalékról 17 százalékra. A marginális kulcsok még jobban csökkennének.

A piacgazdaságra való áttérés látványosan kiszélesítette a keresetek részleges vagy teljes eltitkolásának lehetőségét. A munkaadók és a kisvállalkozók kedvenc fogása, hogy bérként csak a törvényes minimumot jelentik, és a maradékot feketén vagy adó- és járulékkímélő formákban fizetik az alkalmazottjaiknak.

A járulékfizetés elkerülésének legmeglepőbb jelensége az, hogy az állam eltűri, hogy állami nagyvállalatok - például a MÁV - folyamatosan elmulasszák a tb-járulékok befizetését.

Értékelés

A kétszámjegyű infláció lehetetlenné tette az 1992 előtti, indexálatlan nyugdíjrendszer fenntartását. Az 1992-ben bevezetett indexált nyugdíjrendszer átfogó maradt, többé-kevésbé tűrhetően és olcsón működött. A rendszer inkább a kisnyugdíjasoknak kedvezett, és elhanyagolta a társadalombiztosítás elveit. Mint sok más (de nem mindegyik) tb-nyugdíjrendszerben, az állampolgár egyre kevesebb ösztönzőt látott a teljes részvételre, míg egyre nagyobb tere nyílt a teljes járulék befizetésének elkerülésére. Komoly változtatás nélkül az 1992-es rendszert nem lehetett volna hosszú távon fenntartani.

Az egyik legfontosabb hosszú távú tényező, amely befolyásolja a nyugdíjrendszert, a társadalom öregedése. A nyugdíjrendszer pénzügyi egyensúlyát feltehetően kedvezően befolyásolta, hogy az utóbbi harminc évben nagyon kedvezőtlen korspecifikus halálozási folyamatok miatt a magyarországi öregedés lelassult. Jelenleg a születéskor várható élettartam mindössze 69 év. (Vegyük figyelembe, hogy ezt a számot alig befolyásolja a gyermekhalandóság, amely a nagyon alacsony 1 százalékra csökkent. Mivel a születéskor várható alacsony élettartam fő oka a 40–60 év közti férfiak emelkedő halandósága, nincs egyszerű kapcsolat a születéskor várható élettartam és az öregkori eltartási hányados között.) Az utóbbi két évben némi javulást tapasztalhattunk. Csak remélni lehet, hogy ez a folyamat meggyorsul. Csupán a népesedési folyamatok alapján a nyugdíjkorhatár emelése nélkül a nyugdíjrendszer hatalmas hiánynak nézne elébe. (Itt azért nem lehet említés nélkül hagyni az előrejelzések nagyfokú bizonytalanságát.)

Nyitott kérdés a regisztrált foglalkoztatás alakulása. A nyugdíjrendszer pénzügyi hiányát tovább növeli majd, hogy a lelassuló infláció miatt fokozatosan eltűnik a részleges valorizálásból fakadó megtakarítás a kezdő nyugdíjaknál, s ez fokozatosan átterjed a régebbi nyugdíjakra is.

Összefoglalva: adott járulékkulcsok és a fokozatosan emelkedő nyugdíjas/dolgozó arány mellett a kialakuló helyettesítési arány egyre inkább magasnak bizonyulna. *Palacios–Rocha* [1997] számításai (15. o. *3. a ábra*) szerint a reformálatlan tb-nyugdíjrendszer hiánya 2050-re elérné a GDP 6 százalékát. Egy új nyugdíjreform elkerülhetetlenné vált.

Az új nyugdíjrendszer

A befejezetlen 1992-es reform óta egyetértés volt a szakértők és a politikusok között, hogy az új rendszernek erős egyéni ösztönzőkön kell alapulnia, amelyek érdekeltté teszik a dolgozókat a korrekt járulékfizetésben. Ehhez átlátható szabályokra, egyéni számlákra és rendes adminisztratív vagy piaci valorizálásra/indexálásra van szükség. Hasonló összhang uralkodott a nyugdíjkorhatár-emelés és a rugalmas nyugdíj (korhatár) kérdésében. Természetesen a rugalmas nyugdíjazás lehetővé tétele szintén erős ösztönzőket kíván. A szakértők véleménye azonban megoszlott abban, hogy szükséges-e a nyugdíjrendszer részleges privatizálása.

Nyugdíjkorhatár és nyugdíjazási kor

Az 1996-os nyugdíjtörvény szerint a nők nyugdíjkorhatára minden második évben egy évvel nő, s 2009-ben eléri a 62 évet. A férfiak esetében ez a növekedés sokkal gyorsabban megy végbe: 61 év 1998-tól és 62 év 2000-től. Az átmeneti szabályok bonyolultabbak, de itt nem foglalkozunk velük.

A nyugdíjkorhatár emelésének egyik nyilvánvaló hatásaként az új korhatár szerinti demográfiai eltartási hányadosok minden évben jelentősen süllyednek a régebbi rendszerbeliekhez képest. Valóban, a hányadosban a számláló csökken, a nevező nő. Nem szabad azonban elfeledkezni arról, hogy a magasabb nyugdíjkorhatár nem jelent automatikusan nagyobb összfoglalkoztatottságot (*Augusztinovics* [1995]). Szélsőséges esetben az is elképzelhető, hogy minden egyes személy, aki a korábbi korhatáron túl dolgozik, megakadályozza, hogy egy fiatal személy munkába lépjen. A kulcskérdés a munkakereslet alakulása, s ez jelenleg nagyon bizonytalan. Az informális gazdaság helyzete (*Lackó* [1998]) is nagyon fontos a nyugdíjrendszer szempontjából. Az itt dolgozók nem, vagy csak minimális szinten fizetnek tb-járulékot. Közöttük nagy az olyan nyugdíjasok aránya, akik még nem érték el a nyugdíjkorhatárt.

De függetlenül a munkapiaci hatásoktól, a felemelt korhatár melletti rugalmas nyugdíjazás jelentősen csökkenti a teljes nyugdíjkiadást a korábbi rendszerhez képest: egyesek tovább dolgoznak és fizetik a tb-járulékot, tehát később mennek nyugdíjba, és rövidebb ideig kapnak nyugdíjat. Mások változatlan életkorban mennek nyugdíjba, de ők kevesebb nyugdíjat kapnak, mint amit a korábbi rendszerben kaptak volna.

Kombinált bér–ár indexálás

Amint már megemlítettük, 1992 óta a régebbi nyugdíjakat a mindenkori országos átlagkeresetek szerint indexálják. Mivel a reálkeresetek jelentősen süllyedtek (az átmeneti 1994-es ugrástól eltekintve), a nyugdíjak reálértéke is jelentékenyen csökkent. 1997-től Magyarországon megindult a reálkeresetek növekedése, amely remélhetően tartósnak bizonyul. Ha megmaradt volna a nyugdíjak keresetkövető indexálása, akkor a nyugdíjak is a keresetekkel párhuzamosan növekedtek volna a jövőben.

Az már csak „hab a tortán", hogy 1995-ben a Bokros-csomag keretén belül az elvileg helyes, de némi körültekintést igénylő tárgyévi indexálást éppen akkor cserélték föl a bázisévi indexálással, amikor a nominálbérek indexe valósággal leszakadt az árindextől. A következmény: a nyugdíjak reálértéke még a keresetekénél is jobban zuhant. Az infláció lassulása ugyan folyamatosan kárpótolja a kárt szenvedő nyugdíjasokat, de csak jelentős késéssel. Jellemző a nyugdíjrendszer szabályozóinak kapkodására, hogy 2001-ben újra visszatér a késleltetés nélküli indexálás.

A magyar kormányzat és a Világbank szakemberei közt széles körben elterjedt vélemény szerint a bér szerinti indexálás fenntartása túl előnyös lenne a nyugdíjasoknak, és túl nagy terhet rakna a dolgozók vállára. (Természetesen ameddig a reálbérek süllyedtek, a Világbank szakértői nem is tartották olyan nagy bajnak a nyugdíjak bérindexálását.) Véleményük szerint csak kevés ország (Ausztria, Németország) engedi meg magának ezt a fényűzést, és már azok sem sokáig. A Világbank szakértői ezért árindexálást javasoltak, amely szerintük jól bevált a legtöbb fejlett országban (Egyesült Államok, Franciaország és Nagy-Britannia).

A magyar kormányzat azonban nem volt elég „merész", és egy „fele bér, fele ár" indexálást, az úgynevezett svájci indexálást iktatta törvénybe. Sőt, a reform körüli alkudozások során az 50-50 százalékos indexálás bevezetését 2001-re halasztották. A rövid átmeneti folyamatban a bérek aránya jelentősen 50 százalék fölött marad, szerény kárpótlásul a bérindexálásnál korábban elszenvedett érzékeny reálveszteségekért.

Palacios–Rocha [1997] *5. ábrája* (31. o.) a kombinált indexálás és a felemelt korhatár hatását szemlélteti (figyelembe véve még a kiterjesztendő járulékalapot és megjavított befizetési fegyelmet is). E szerint a nyugdíjrendszer hiánya csak 2014-ben jelentkezik, és 2050-ben is 4 százalékra mérséklődik a GDP-hez viszonyított hiány. (Ellentmond ennek a számításnak a Pénzügyminisztérium 1996-os hivatalos munkaanyaga, amely a nyugdíjreformot indokolva, arra hívta föl a figyelmet, hogy a reformált tb-nyugdíjrendszernek eléggé egészségesnek kell lennie, hogy elviselhesse a többpilléres rendszer bevezetésének terheit.)

Részleges privatizálás

A nyugdíjreform leglátványosabb részét a Pénzügyminisztérium szakértői dolgozták ki 1996-ban. Ezeket az elképzeléseket 1997-ben iktatták – az 1998-ban életbe lépő – törvénybe. Egyebek mellett a *Világbank* [1994] és [1996] tanácsai nyomán egy hárompilléres rendszert hoztak létre: *1.* az első pillér a keresetarányos nyugdíjrendszer, a korábbi felosztó-kirovó rendszer zsugorított és korszerűsített változata; *2.* a második pillér a kötelező *magánnyugdíj* rendszere, ahol minden biztosítottnak saját magánpénztárt kell választania, amely befekteti a járulékait, és az illető nyugdíjazásakor a hozamokkal növelt tőkét életjáradékként fizeti vissza; *3.* a harmadik pillér az *önkéntes kölcsönös nyugdíjrendszer*.

Csupán a legfontosabb kérdésekkel foglalkozunk a továbbiakban. Eltekintünk a mostanában nyugdíjazottakra vonatkozó bonyolult átmeneti szabályoktól.

1. Azok számára, akik már 1998. január 1-je előtt nyugdíjba mentek, természetesen a korábbi nyugdíjrendszer marad érvényben, azonban a nyugdíjemelések dinamikáját mérsékelni fogja a kombinált indexálás. Az ezután nyugdíjba menőket a továbbdolgozásra ösztönözik. (A nyugdíjskála továbbra is lapos marad a 25 és 32 év közti szakaszon, de meredeksége 0,5 százalékról 1-re, illetve 1,5 százalékra emelkedik a további szakaszon. A kiigazítás hanyagságára jellemző, hogy ezzel az emeléssel párhuzamosan nem csökkentették az átlagkulcsokat.) A jelenlegi ellenösztönzők nagy része azonban 2009-2013-ig érvényben marad. 2009-től minden szolgálati év azonos százalékot fog érni, majd

2013-ig fokozatosan megszűnik a beszámított keresetek degressziója. A valorizáció kétéves késése fennmarad, s csak remélni lehet, hogy a gyors infláció tartós kiküszöbölésével ennek hatása mérsékelt marad. (Már többször említettük, hogy a vegyes indexálás hatására a régebbi nyugdíjak lassabban emelkednek majd, mint ha a korábbi rendszer érvényben maradt volna.)

Összegezve: a 2012 után nyugdíjazottak már egy javított első pillértől kapják a tb-nyugdíjukat; a nyugdíjképletből eltűnik a degresszió, minden szolgálati év ugyanannyit ér majd, és nettó keresetek helyett bruttó keresetekre fognak vonatkozni, évi 1,65 százalékot adva azok számára, akik a régi rendszerben maradnak. Nem ismervén a személyi jövedelemadó jövőjét, nagyon nehéz értelmes és megbízható összehasonlításokat tenni.

2. A második pillér 1998. január 1-én nyílt meg, 6 százalékos járulékkulccsal. 2000-re ez eléri a 8 százalékot, s ekkor az első pillér járulékkulcsa 23 százalékra csökken az új rendszerbe átlépők számára. Mivel a munkavállalók és a munkaadók nyugdíjjárulékkulcsa 6 százalék és 24 százalék volt 1997-ben, szövevényes adótechnikai megoldásokra van szükség, hogy a munkavállalói befizetéseket a második pillérhez, a munkaadói befizetéseket pedig az első pillérhez rendelhessék.

A dolgot még tovább bonyolítja, hogy a 7 százalékos munkavállalói járulék 1 százalékpontja a vegyes rendszerben is a tb-pillérbe megy, megteremtve a „jogi" lehetőséget arra, hogy a kifizetések is csak korlátozottak legyenek, az átlagkeresetek kétszereséig terjedő beszámítással.

A *magánnyugdíjpénztárak* a biztosítottak tulajdonába kerülnek. Terv szerint a tagok a beruházott tőkéjüket minimális ráfizetéssel átvihetik egy másik pénztárba, ez azonban erősen kétségesnek tűnik.

A pénztárakat oly módon ösztönzik, hogy a tőkepiacon fektessék be vagyonukat. Hivatalos helyeken nagy reményeket fűznek ahhoz, hogy e hosszú távú befektetések hozzájárulnak a magyar tőkepiacok fejlődéséhez. Számítások szerint 2050-re a nyugdíjpénztárak kezében felhalmozott tőkék a GDP felére rúgnak majd.

Túl jól ismert, hogy ebben a játékban vannak győztesek és vesztesek. A kormányzat azonban nem nézheti ölbe tett kézzel, hogy a társadalom szegényebb rétegei túl sokat veszítsenek. Ezért az ellenőrzések szövevényes hálója mellett egy hozamminimum lép be. Ha a pénztár nem képes ezt a minimális hozamot biztosítani, akkor bezárják, és tagjait a megmaradt vagyonukkal együtt egy szerencsésebb pénztárba léptetik át. A személyi garanciákról még később szólunk.

Mivel az 1998. július 1-je előtt akár egy hónappal munkába lépők is választhatják még a régi rendszert, a tiszta modernizált tb-nyugdíjrendszer évtizedekig életben marad. Az ösztönzők a fiatalabb korosztályok zömét azonban az új, többpilléres rendszerbe terelik.

A vegyes rendszerben a tb-nyugdíj skálája arányos lesz az első pillér súlyával (23 *versus* 31): $1{,}22 = 1{,}65 \times 23/31$, ahol 1,65 a tiszta tb-rendszer éves nyugdíjmértéke.

Azoknak, akik 1998 előtt a tb-rendszerben már részt vettek, de 2000 előtt átléptek a vegyes rendszerbe, e csökkentett mérce szerint számítják majd ki az 1998 előtti szolgálati évek után járó nyugdíjakat. Ezt a csökkentést két tényezővel „igazolják": *a*) az új rendszerbe átlépők részben megszabadulnak a korszerűsített nyugdíjrendszer fennmaradó ellenösztönzőitől (főleg az alacsonyabb hozamtól), és *b*) a kormányzat nem tudná finanszírozni a régiről a vegyes rendszerre való túl gyors és nagymértékű áttérést. Durván szólva, ez a csökkenés határozza meg azt kritikus kort, amely fölött már nem érdemes átlépni. Esetünkben körülbelül az 1957 előtt születettek tartoznak ebbe a körbe.

A magyar kormányzat megpróbálja elkerülni a Nagy-Britanniában történteket, ahol lelkiismeretlen biztosítási ügynökök a dolgozók millióit csalták át az állami rendszerből a magánrendszerben. A kár olyan nyilvánvaló volt, hogy a konzervatív brit kormányzatnak is be kellett avatkoznia

a „piaci erők szabad játékába", és a biztosítókra kirótt milliárdos büntetésekből kártalanítania a károsultakat.

2013-tól kezdve, ha a rászoruló egyéni nyugdíja első és második összetevőjének az összege kisebb, mint a törvényes minimum, például a mindenkori átlagnyugdíj harmada, s a család jövedelmi helyzete ezt indokolja, akkor a kormány kiegészíti a vegyes nyugdíjat erre a törvényes minimumra. A szavatosság egy másik formája azokra vonatkozik, akik legalább 15 évig részt vesznek a vegyes rendszerben: a pénztártagok befizetéseiből képzett garanciaalap szükség esetén kiegészíti a magánnyugdíjat a megfelelő tb-nyugdíj 25 százalékára, az úgynevezett *normajáradékra*. Legyen 100 az illető tb-nyugdíja, ha nem lépett volna át a vegyes rendszerbe. Ekkor a vegyes rendszer garantált minimuma $(100+25)\times(23/31)=93$. (Jellemző a törvény hevenyészett voltára, hogy egyes szakértők és hirdetők 100 százalékos biztosítást olvastak ki a törvényből.)

Nyugdíjazáskor a felhalmozott nyugdíjalapból fizethető életjáradékot összehasonlítják a fenti normajáradékkal. Ha a hányados nagyobb, mint 2, akkor az új nyugdíjas egy összegben felveheti a dupla norma fölötti összeget. A tőke megmaradó részét a pénztár életjáradékban köteles visszafizetni. A következő négyféle forma közül választhat a tag egyet, amelyet a pénztárnak kell megvásárolnia egy életbiztosítótól: *a*) egy életre szóló életjáradék; *b*) elején garanciatartamos életjáradék; *c*) végén garanciatartamos életjáradék; és *d*) két vagy több életre szóló életjáradék. A törvény semmit sem szól az életjáradékok indexálásáról és időbeli ingadozásainak csökkentéséről!

3. Az *önkéntes kölcsönös nyugdíjpénztárt* már 1993-ban bevezették. Viszonylag még most is hatalmas adókedvezményt nyújt: 200 ezer forintig (körülbelül az évi minimumbérig vagy nagyjából az éves átlagos nyugdíjjárulékig) terjedő munkavállalói befizetésig 50 százalékos adólevonást tesz lehetővé, sőt az idősebbeknek (akik 2020-ig érik el nyugdíjkorhatárt) még többet. A foglalkoztatói befizetések kedvezménye is hasonló, az állami költségvetést terhelő irányba tereli a munkaadót: sokkal olcsóbb a dolgozónak önkéntes nyugdíjjárulék formájában fizetni, mint közvetlenül bérben.

A három pillér ismertetése után röviden szólunk az egész rendszerről.

Általánosan elfogadott vélemény, hogy nagyon bonyolult áttérni a felosztó-kirovó rendszerről a tőkeváromanyosi rendszerre, érett rendszer esetén szinte lehetetlen. Az áttérés idején ugyanis nemcsak a korábbi rendszerben résztvevők nyugdíjait kell a befizetésekből fedezni, hanem az új rendszerben résztvevők nyugdíjmegtakarításait is (lásd *Kotlikoff* [1996]; *Kruse és szerzőtársai* [1997]). Emiatt még a Világbank is elfogadja, hogy a német típusú nyugat-európai rendszerek felosztó-kirovó típusúak maradnak.

Hivatalosan a magyar reform a következőképpen tervezi az áttérést: *a*) a felosztó-kirovó rendszer marad a domináns pillér, *b*) az átmenet idején a költségvetési hiányból fedezik a régi rendszerben maradók nyugdíjának azt a részét, amely az áttérés miatt fedezetlen marad, *c*) a magánnyugdíjpénztárakba folyó befizetések jelentős része kötvényeken keresztül a felduzzadt államadóságot fogja fedezni, *d*) választhatóvá és nem túlzottan kedvezővé teszik az áttérést az 1957 után született korosztályok számára.

E reform alapfeltevései a következők: *1.* az államadósság után fizetett kamatláb alacsonyabb lesz, mint a nyugdíjalapok hosszú távú befektetéseinek hozama és *2.* a megmaradó tb-nyugdíjak dinamikája a kombinált indexálás miatt jóval lassabb lesz, mint az a korábbi bérindexálás megtartása mellett lenne.

Palacios–Rocha [1997] 9. ábrája szerint (37. o.) a végső reformcsomag 2038-ig kitolja a hiány megjelenését, és 2050-ben is mindössze a GDP 1,5 százaléka lesz a hiány.

Mi indokolja a részleges privatizálást és tőkésítést? Manapság világszerte elégedetlenség mutatkozik a felosztó-kirovó rendszerekkel szemben (*Kornai* [1992] és [1996]). Néhány bíráló egyszerűen a politikusokat hibáztatja, hogy az elsőként e nyugdíjadomány-

ban részesülők nemzedékét a később érkezők költségére megvesztegették. Józanabb kritikusok tudatában vannak annak, hogy az Egyesült Államokban tomboló Nagy Válság (1929–1937) és az Európában pusztító második világháború után egyszerűen nem volt más lehetőség, mint a felosztó-kirovó rendszer bevezetése. Ma már azonban ezek a közgazdászok is érettnek látják a helyzetet az átmenetre, pontosabban a visszatérésre. *Müller* [1998] meggyőzően érvel amellett, hogy a nyugdíjrendszer részleges privatizációjának inkább politikai, mint gazdasági okai vannak. A politikai vezetők azt gondolják, hogy a nyilvánosságot kevésbé ingerli egy vegyes csomag bevezetése, mint a tiszta felosztó-kirovó rendszer átfogó reformja. Természetesen a pénzügyi szektor érdekeiről sem szabad megfeledkezni. (Ezek a gondolatok az *Urbán* [1998] tanulmányban is megjelennek.)

Itt említjük meg a tőkevárományosi rendszer állítólagos elméleti fölényét a felosztó-kirovó rendszerrel szemben. Belátható, hogy az előbbi hozama a reálkamatláb, az utóbbi hozama a gazdaság növekedési üteme (pontosabban a bérösszeg reálnövekedési üteme), az úgynevezett Aaron-elv. Állítólag a gazdaság növekedési üteme kisebb, mint a reálkamatláb, azonban nyitott kérdés, hogy milyen korrekcióra van szükség a kamatkockázat miatt. (A sors iróniája, hogy *Aaron* [1966]-ban éppen ellenkező irányban érvelve alkotta meg a szóban forgó elméletet: szerinte a felosztó-kirovó rendszer éppen azért hatékonyabb, mint a tőkevárományosi rendszer, mert a második világháborút követő aranykor évtizedeiben a növekedési ütem felülmúlta a reálkamatlábat.)

Megoldatlan problémák

Ebben a fejezetben az új nyugdíjrendszer néhány megoldatlan kérdésével foglalkozunk: a rugalmas nyugdíjazással, a járulék és a járadék közti kapcsolattal, a kombinált indexálással (mindhárom a megmaradó felosztó-kirovó rendszerrel kapcsolatos), a két rendszer makroteljesítményével, a magánnyugdíjrendszer évjáradék-fizetésével, az önkéntes nyugdíjpénztárba való befizetésért járó adókedvezménnyel, a működési költségekkel, végül az időskori járadékkal és a stratégia hiányával.

Rugalmas nyugdíjazás

Az előző fejezetben már vázoltuk, milyen megtakarítással jár a tb-nek a nyugdíjkorhatáremelés és a rugalmas nyugdíjazás. Furcsa módon azonban számos szakértő megfeledkezik néhány fontos körülményről. Amikor a felemelt nyugdíjkorhatárról beszélnek, általában elmulasztják megemlíteni, hogy a fejlett világban a tényleges nyugdíjazási kor (az úgynevezett korcentrum) alaposan lecsökkent az elmúlt évtizedekben. Nem tudjuk előre, mi fog történni a magyar munkapiacokon a Ratkó-gyerekek nyugdíjazásakor, de világosnak tűnik, hogy az új és a régebbi korhatár közti évjáratok jelentős része nem fog munkát találni. Vagy munkanélküliek lesznek ezek az emberek, vagy az új korhatár betöltése előtt nyugdíjba küldik a Ratkó-gyerekeket, s mindenképpen alaposan megnyírt nyugdíjjal büntetik őket.

De még az önkéntes választás esetén is túlzottnak tűnik az az egyébként népszerű elképzelés, hogy ezek az igazítások kövessék a biztosítási kockázatokat, azaz a várható életkor szerint módosítsák a nyugdíjakat. Legalább két nehézséggel is szembe találkozunk: *1. Diamond és Mirrlees* [1986]-ban bebizonyította, hogy vannak olyan emberek, akik egyszerűen képtelenek tovább dolgozni, és a biztosítás megtagadása lenne, ha „egy az egyben" büntetnénk őket a korai nyugdíjazásukért. Másrészt egy ilyen intézkedés tovább növelné a rokkantsági nyugdíjasok táborát. *2.* Nagyon valószínűnek tartom, hogy

azok az emberek, akik tovább akarnak dolgozni, az átlagosnál tovább élnek, és emiatt többet nyernének, mint ami biztosítási alapon indokolható. Hasonló a helyzet, csak éppen fordított előjellel, azok esetében, akik korai nyugdíjazást vesznek igénybe. Kisebb a várható élettartamuk és emiatt többet vesztenének, mint ami akár biztosítási alapon indokolt. Összegezve: a rugalmas nyugdíjazásnál nem szabad engedni a biztosításmatematikai kalkulációt sürgetőknek, s csak korlátozottan szabad büntetni a korai nyugdíjba vonulókat, és csak korlátozottan szabad jutalmazni a későieket.

Járulék és járadék közti kapcsolat

Minden tb-nyugdíjredszerben az egyik legnagyobb nehézség az, hogy a rendszernek egyrészt a részvevők számára vonzónak kell lennie, másrészt viszont a rászorultakat (a szegényeket, a rokkantakat és a hosszú életűeket) segítenie kell. A legtöbb tb-nyugdíjrendszer erős jövedelem-újraelosztást hajt végre, helytelenül feltételezve, hogy ez nem befolyásolja a részvételi hajlandóságot. A tb-nyugdíjrendszer bírálói (például *Világbank* [1994] és *Vittas* [1997] 9. o.) azt állítják, hogy e rendszerek általában torz újraelosztást hajtanak végre, tudniillik a szegénytől a gazdagnak csoportosítanak át. Érvelésük alapja az, hogy a gazdagoknak meredekebben nő a jövedelmük a viszonylag rövid beszámítási időszakban, és sokkal tovább élvezik nyugdíjukat, mint a szegények. Azt gondolom, hogy ez az érvelés elhanyagolja az ellenható tendenciákat, amelyek legalábbis az első és a második világban hatnak. Nevezetesen a szegények elöl járnak a rokkantsági nyugdíjasok között, és a tényleges nyugdíj gyakran erősen degresszív függvénye a kereseteknek és a szolgálati időnek.

Az viszont igaz, hogy mind a kétféle újraelosztás gyengíti az ösztönzőket. A tb-nyugdíjrendszerek privatizálását és tőkésítését javasló szakemberek azzal érvelnek, hogy a privát rendszerekben nem lesz semmilyen újraelosztás. Ezt *Kornai* [1996] úgy fejezi ki, hogy az egyén megszabadul az állam gyámkodásától.

Itt csupán a következő megállapításokat teszem. *1.* A teljesen privatizált chilei nyugdíjrendszer szintén újraelosztja a jövedelmeket, amennyiben erősen korlátozza a pénztárak közti hozamkülönbségeket, és nagyobb hozamot biztosít a gazdagoknak, mit a szegényeknek. (Érdekes módon *Vittas* [1997] ennek az ellenkezőjét állítja, nevezetesen, hogy a nagyobb befizetők nem részesülnek kedvezményekben.) *2. Palacios–Rocha* [1997] amellett érvel, hogy úgy lehetne helyet csinálni az újraelosztástól mentes második (magán) pillérnek, ha a magyar kormányzat csökkentené (nem pedig növelné) az első (összehúzott tb-) pillérben a járulék–járadék kapcsolat erősségét (40. o.). A *Világbank* [1994] könyve odáig ment, hogy az átmeneti országok számára egyenesen a tb-pillér drasztikus csökkentését és egységes összegűvé alakítását javasolta. (Hamarosan szólunk egy ilyen rendszer költség–haszon elemzéséről.) Annál inkább különösnek tartom azt az ötletet, hogy egy erősen ösztönzött magánpillér egy gyengén ösztönzött tb-pillérrel párosuljon, mert a következő évtizedekben a népesség jelentős része még a korábbi rendszerben marad, és a belátható jövőben minden nyugdíjas nyugdíja túlnyomó részét a tb-től kapja.

Talán nem felesleges idézni a tb-privatizálás egyik bajnokát ebben a kérdésben (*Kotlikoff* [1996]): „Minél gyengébb a járulékok és a nyugdíjak közti határkapcsolat, annál nagyobb a valószínűsége, hogy a társadalombiztosítás magánosítása hozzájárul a hatékonyságjavuláshoz. ... 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...". Úgy tűnik, a felosztó-kirovó rendszerek legjobbika, a német pontrendszer jól megoldotta e problémát (*Réti*

[1993]). A jelenlegi reform borúlátó kritikusai szerint a Világbank óhaja a nem túl távoli jövőben, a reformmal elrontott tb-nyugdíjrendszer kezelhetetlenné váló hiánya miatt meg is valósul.

Röviden szeretnék visszatérni a nyugdíjjárulék-befizetés elkerülésének ügyére. A tb-nyugdíjrendszer ellenzői (például *Feldstein* [1996]) szerint az emberek visszafogják munkakínálatukat, adózatlan mellékjövedelmekre vadásznak, vagy kilépnek a rendszerből, csakhogy megszabaduljanak egy erősen újraelosztó rendszer terheitől. A magyar gazdaságban az informális gazdaság tényleg nagyon jelentős (*Lackó* [1998] becslése szerint a GDP körülbelül 30 százaléka innen származik), nálunk tehát a járulékprobléma tényleg súlyos.

Mit szóljunk azonban ahhoz a megállapításhoz, hogy a biztosításra kötelezett chileieknek csupán 60 százaléka vesz részt a rendszerben (igaz, korábban csak 50)? Jobb-e ez az arány, mint a magyar?

A tb-nyugdíj kombinált indexálása

Az előzőekben már érintettük a különféle indexálási szabályok előnyeit és hátrányait. Itt visszatérünk a kérdésre, és a nyugdíjak indexálása és a helyettesítési ráta közti kapcsolattal foglalkozunk. Már leszögeztük, hogy a régi nyugdíjrendszerben – legalábbis elvben, a rendszerrel nem velejáró torzulásoktól eltekintve – nemcsak a járulékok, de a járadékok is a keresetek dinamikáját követték, s ezért a különböző korosztályok helyettesítési aránya összehasonlítható volt vagy lehetett volna. Az 50-50 százalékos kombinált indexálás 2001-es bevezetésével azonban a bérek és árak közti eltérés szükségképpen differenciál a nyugdíjasok különböző korosztályai között. Például évi 3 százalékos reálkereset-növekedéssel számolva, minden nyugdíjaskorosztály minden évben 1,5 százalékkal lemarad a dolgozókhoz *képest*. Jó lenne tudni, hogy a helyettesítési arányok számításánál figyelembe vették-e ezt az eltérést, vagy csak a kezdő nyugdíjasokét vették számba. A számítások az utóbbira utalnak!

Az előző fejezetben már említettük, hogy a Világbank szakértői még a kombinált indexálással is elégedetlenek. *Palacios-Rocha* [1997] nyíltan előnyben részesíti a hiánycsökkentést a relatív jövedelem megőrzésével szemben. „További lépések, mint például a bérindexálástól közvetlenül az árindexálásra térés (a svájci képlet helyett), nagyobb megtakarításokat (vagy alacsonyabb járulékkulcsokat) biztosítanának, de a jelen pillanatban elutasították őket." (40. o.)

Itt említem meg a konzervatív megoldás gyöngyszemét. Thatcher asszony intézkedése nyomán 1980 óta a brit alapnyugdíj (kezdő és régebbi egyaránt) a keresetek helyett az árakat követi. Ezáltal úgy sikerült az állami nyugdíj reálértékét egyszer s mindenkorra rögzíteni, hogy ebben a tekintetben megszűnt a nyugdíjasok közti differenciálódás. Az már más kérdés, hogy emiatt a brit tb-nyugdíj lassan, de biztosan elenyészik a keresetekhez képest. Az eredetileg körülbelül az átlagbér 20 százalékát kitevő összeg 2050-ig 7 százalékra fog süllyedni (*Johnson-Rake* [1997]).

Furcsa módon Németországon kívül a következő lehetőség fel sem vetődött. Ha már tényleg csökkenteni kell az átlagnyugdíjakat az átlagkeresetekhez képest, akkor miért nem a nyugdíjmértéket csökkentjük fokozatosan, s ennek árán fenntarthatjuk a keresetindexálást! Természetesen ilyen indexálás majdnem lehetetlen magánnyugdíjrendszerben, tehát a tb-nyugdíjrendszer keresetindexálásának fenntartása minden egyénnél a kor elő-

rehaladtával növelné a tb-nyugdíj súlyát. De miért akarunk több időskori relatív deprivációt, mint ami automatikusan adódik? Úgy tűnik, hogy van egy olyan – nagyon ingatag – törekvés arra, hogy a kötelező magánnyugdíjat a tb-nyugdíjjal indexálják.

A két rendszer makroteljesítménye

Az elméleti vitákban nagy szerepet játszik a felosztó-kirovó és a tőkevárományosi rendszerek összehasonlítása. Ha az utóbbi állítólagos előnye nem mutatkozik meg, akkor az áttéréstől várt haszon is elillan. Ezért ebben az alfejezetben visszatérünk e kérdéshez.

A stacionárius állapotok elméleti világában maradva, rámutattam (*Simonovits* [1995]) a hagyományos magyarázatok bizonyos gyengeségeire. Kiindulópontom az volt, hogy *Aaron* [1966] két különböző felosztó-kirovó fogalommal dolgozott. Az első fogalom szerint (amelyet Aaron a verbális bevezetésben használt) a fogyasztás korszerkezete és a felosztó-kirovó rendszer mérete adott, és ez utóbbi változtatásával (vagy zsugorításával) a reform nyeresége korlát nélkül növelhető. A második koncepció szerint (amelyet Aaron a matematikai tárgyalásban alkalmazott) a felosztó-kirovó rendszer méretét a modell határozza meg (például a 100 százalékos helyettesítési arányból), de itt a magánmegtakarítások ki vannak zárva. Ekkor eltérhet a két nyugdíjrendszer fogyasztási szerkezete, sokkal bonyolultabbá téve az összehasonlítást, mint az első esetben. Az Aaron-elvet még komolyan módosíthatja a gyermeknevelési költségek figyelembe vétele is, amelyek a társadalom öregedésével párhuzamosan csökkennek.

Augusztinovics [1995] sok figyelmet szentelt annak a körülménynek, hogy a valóságos folyamatok nem stacionáriusak. Szinte minden reformnál a különböző évjáratoknak különböző a költség–haszon aránya, aláásva az állandósult állapotokon alapuló, leegyszerűsítő magyarázatokat. Fennáll az a veszély, hogy a tiszta rendszerről a vegyes rendszerre áttérve, egyes korosztályok sokat nyernek, mások hasonlóan sokat vesztenek.

Egyesek nagy várakozásokat fűznek ahhoz, hogy a kötelező és önkéntes magánnyugdíj bevezetése miatt megemelkedik a megtakarítási hányad. *Vittas* [1997] rámutat arra, hogy ez általánosan nem igaz, mindenre van példa (19. o.).

Egyes országokban jelentős a tőkevárományosi rendszer súlya, és kicsiny a megtakarítási hányad (Egyesült Államok és Skandinávia), más országokban kicsi a tőkevárományosi rendszer súlya, és nagy a megtakarítási hányad (Dél-Európa), és megint más országokban nagy a tőkevárományosi rendszer súlya, és nagy a megtakarítási hányad (Svájc). Az ok az, hogy a lakás- és a fogyasztói hitelrendszer fejlettsége és a nyugdíjreformmal együtt járó más változások egyidejűsége bonyolítja az összefüggéseket. (A teljesség kedvéért megemlítjük, hogy például az Egyesült Államokban a magánnyugdíj-megtakarítást jelentős részben jövedelemadó-kedvezményt élvező ismételt jelzálogkölcsönökből fedezik.)

Körültekintőbb az az érvelés, amely a jelenlegi „kedvező" demográfiai helyzetben képezhető átmeneti megtakarításokat biztonságosabbnak véli a magán-, mint a tb-rendszerben (*Urbán* [1998] 393. o.).

Egyébként Amerikában évek óta ádáz viták folynak arról, hogy az ottani tb-nyugdíjrendszerben felhalmozódó nagymértékű időleges többlet mennyire van biztonságban a költségvetési hiányt olcsón fedezni kívánó politikusoktól. De hasonlóan vita tárgya az is, hogy a harmadik pillérnek megfelelő önkéntes nyugdíjalapok mennyiben növelik az összesített megtakarításokat.

Évjáradék a magánnyugdíjrendszerben

A tb-nyugdíjrendszer egyik gyakran elfelejtett előnye, hogy életjáradékot adván, véd a hosszú élet kockázata ellen. *Friedman–Warshawski* [1990] az Egyesült Államok egyébként kialakulatlan magánéletjáradék-piacának példáján mutatták be, hogy az életjáradék implicit kamatlába sokkal kisebb, mint a piaci kamatláb. Az egyik ok a kontraszelekció: a biztosítótársaságok attól félnek, hogy csak az átlagosnál nagyobb várható élettartamú emberek vásárolnak életjáradékot, ezért a biztosítók nagyobb díjakat számítanak fel, mint ami egy átfogó biztosítási rendszerben szerepelne.

Igaz, a mindenkori magyar kormánynak még 15 év áll rendelkezésére, hogy véglegesítse, hogy a kötelező magánnyugdíj-megtakarítások milyen ütemben vehetők fel. Mégis fontos lenne mihamarább felvázolni az idevonatkozó terveket. Ismervén a magyar társadalom távolról sem tökéletes tájékozottságát, fontos lenne eloszlatni a félreértéseket. (Figyelemre méltó, hogy még a közgazdászok és a politikusok között is akadnak olyanok, akiket zavarba ejt: miért kell egy magyar férfinak 62 éves koráig dolgoznia, amikor a születéskor várható élettartam mindössze 65 év. Nem tudják, hogy a 62 éves korban várható hátralévő élettartam körülbelül 13 év!)

Már említettük, hogy normális esetben a magyar nyugdíjtörvény eléggé óvatos, és biztosítja, hogy a magánnyugdíj kezdőértéke megfelelő legyen. Árulkodó jel azonban, hogy a törvény csak a különféle életjáradék formáit hangsúlyozza, de nyitva hagyja az indexálás kérdését. Bölcs dolog-e megengedni az indexálatlan életjáradék alkalmazását? Mi történik majd azokkal a szerencsétlen nyugdíjasokkal, akik még 20-30 évvel a nyugdíjazásuk után is életben maradnak, és ezalatt évente 2 százalékkal csökken a kötelező magánnyugdíjuk reálértéke?

Egyelőre csak a chilei példán tanulmányozhatjuk, hogyan működik egy kötelező magánéletjáradék-piac. A chilei rendszer két megoldást kínál a nyugdíjazottnak: *1.* vásárolhat egy árindexes életjáradékot, vagy *2.* évente annyi pénzt vehet fel a számlájáról, amelyet a meglévő tőkéje és a hátralévő éveinek várható száma indokol. Bár ez a kettős megoldás kielégítheti a szabad választás híveit, mégis kettős veszéllyel jár: *a)* a kontraszelekció révén csak azok vesznek életjáradékot, akikre még várhatóan hosszú élet vár, megdrágítva a vételt a kötelező rendszerhez képest; *b)* azoknak az embereknek az öregedését, akik nem igazodnak el a feltételes várható érték fogalomkörében, meredeken zuhanó nyugdíj kíséri. *Diamond–Valdes-Prieto* [1993] szerint e csökkenés Chilében elérheti az 50 százalékot is! Végül itt is megjelenik a tb-nyugdíjjal kapcsolatban kifogásolt jelenség: a gazdagabb emberek várhatóan tovább élnek, tehát az életjáradék nekik kedvez.

Számomra nagyon meglepő, hogy a tb-nyugdíjrendszer legelszántabb ellenfelei még az időskori jövedelem növekvő „évjáratosodását" is a jóléti állam számlájára írják, és aggályosnak tartják. Például ezt a biztosítási irodalomban jónak tartott tendenciát teszik felelőssé a drámaian hanyatló amerikai megtakarítási hányadért. Jellemző, hogy komoly szakemberek nem is olyan régen olyan terveket szőttek, amelyek megszabadították volna a társadalmat az államosított életjáradékosítástól, az „újraelosztás" utolsó lépcsőjétől.

Feldstein–Samwick [1996] olyan látványos fölénnyel számoltak a magánnyugdíj javára (éves 9 százalék *versus* 2 százalék reálhozam), amely a biztosítást nagy valószínűséggel (de nem biztosan!) feleslegessé tette volna az egyes nyugdíjasok számára. Heves viták után azonban föladták ezt a tervet (*Feldstein–Samwick* [1997]).

Ha a magánnyugdíj évjáradékosításának kérdését nem oldják meg megfelelően, akkor ez jelentősen lerontja majd a privatizációtól remélt hasznot.

Külön kell szólnunk a hozzátartozói nyugdíjakról. A magánnyugdíjpillér bevezetését

kísérő propaganda nagy erővel sulykolta a közvéleménybe, hogy a befizetési időszakban elhunyt dolgozó befizetései nem vesznek el a hozzátartozók számára, hiszen örökölhetők. Ez egyes esetekben kétségtelenül előnyös a tb-rendszerrel szemben, például ha egy jól kereső, gyermektelen vagy felnőtt gyerekekkel rendelkező házaspárról van szó. Mi van azonban akkor, ha valaki karrierje elején hal meg és kiskorú árvák maradnak utána, s a túlélők elesnek a tiszta tb-nyugdíj árvasági segélyének arányos (8/31-ed) részétől? Akkor is előnyös a „magántulajdon"? Folytatva a gondolatmenetet, miért előnyös az, hogy a nyugdíjba menőnek az életjáradék-típus kiválasztásával előre el kell döntenie, hogy saját magára gondol-e, vagy a családjára.

Az életjáradék kezelésétől függetlenül, de hasonló nehézséget okozhat a tőkepiacok bizonytalansága, amiről szintén hallgat az 1997-es törvény.

A sokáig csodaként ünnepelt délkelet-ázsiai országok tőkepiacai éppen most omlottak össze látványosan. De fejlettebb gazdaságokkal is példálózhatunk, akárcsak *Vittas* [1997]: „Egy 1995-ben nyugdíjba vonuló professzor az Egyesült Államokban 25-35 százalékkal nagyobb nyugdíjat kapott volna magánalapjától, mint az egy évvel korábban hasonló körülmények közt nyugdíjazott kollégája. Ha egy japán professzor is hasonló körülmények között kapná a nyugdíját, akkor az 1990-ben nyugdíjazott oktató 60 százalékkal alacsonyabb nyugdíjat kapott volna, mint az egy évvel korábban visszavonuló társa. Ezek a kockázatok csökkenthetők, ha a nyugdíjazáshoz közeledő személy egyre nagyobb arányban fektet be kötvénybe, és közönséges életjáradék helyett késleltetett és/vagy változó életjáradékot vesz. A részvénypiacok ingatagsága, amely érvényesül a kötvénypiacokon is, kidomborítja a nyugdíjba vonuló dolgozó befektetési kockázatait." (6. o.)

Az önkéntes nyugdíj adókedvezménye

Az előzőekben említettük az önkéntes nyugdíjbefizetésre vonatkozó hatalmas kedvezményt. Itt csak azért térünk vissza erre a kérdésre, mert többféle üzenete is van. Az egyik a különböző pillérek összehangolatlansága. Miközben a jobban keresők kezdő tb-nyugdíjba beszámított jövedelmét marginálisan hihetetlen magas, 90 százalékos elvonás sújtja, ugyanazokat kimagasló kedvezmény illeti a harmadik pillérnél. A dolog abszurditását mutatja, hogy a munkáltatói befizetésre vonatkozó kedvezmény nemcsak a 24 százalékos nyugdíjrészre, de a 19 százalékos egészségügyi részre is vonatkozik. Talán ezt a csokrot még a magángondoskodást pártoló Világbank szakértői sem neveznék igazán piackonform megoldásnak? Arról nem is szólunk, milyen tényleges veszteség érné az államháztartást, ha minden tehetős ember igénybe venné e lehetőséget.

Csaba-Semjén [1997] a kedvezményes megoldás egy másik hátulütőjére is rámutattak: szabad út nyílik azok nyugdíj-megtakarításainak, akik elkerülik a kötelező első és második pillért.

Érdekes ellenpólus a cseh rendszer, amely olyan kicsiny kedvezményt ad – körülbelül az átlagkereset 1 százalékig, azt is több sávra bontva –, amely szinte sugallja a részvevőknek, hogy lehetetlenül kicsiny összegekkel is érdemes részt venni, sőt csak azzal érdemes. Ezért kár egy rendszert bevezetni! Sokkal ésszerűbbnek tűnik az amerikai megoldás, amely késleltetett adófizetés kedvezményét nyújtja, hasonlóan a magyar tőkeszámlához. Persze, ehhez bruttósítani kellene legalábbis a magánnyugdíjakat.

Működési költségek

Eddig nem beszéltünk a nyugdíjrendszerek működési költségeiről. Abban egyetérthetünk, hogy a jelenlegi tb-nyugdíjrendszer túl olcsón működik, mert a kiszolgálás minősége gyenge és a nyilvántartás erősen hiányos. (Érdekes, hogy éppen ez utóbbi tényezővel indokolták, hogy a tb-nyugdíjrendszer modernizálását 2013-ig elhúzzák.) Nem csoda, hogy a tb nyugdíjkiadásainak csupán a 2 százalékára rúg az adminisztrációs költség. Ha a tb-pillért korszerűsítik, minden befizetést és kifizetést egyéni számlán fognak nyilvántartani, és az érintetteket rendszeresen tájékoztatják a személyi számla állásáról, akkor a költség könnyen megkétszereződhet. A német pontrendszer előnye itt mutatkozna meg igazán. (Ebben a rendszerben minden biztosított évi keresetét az országos átlagkeresetekhez viszonyítják, s ez alapján állapítják meg a nyugdíjpontot, amit a korábban szerzett pontokhoz hozzáadnak. Minden évben a parlament automatikusan meghatározza egy pont márkaértékét.) Egyébként furcsa módon a vegyes rendszer bevezetésének kormányzati indoklásában evidenciaként szerepelt, hogy a tb-nyugdíj nem személyre szóló.

Ez a modernizált információs rendszer kiszolgálhatja majd a második pillért is. Nyilvánvaló azonban a chilei és a brit adatokból, hogy a kialakuló magánpillér működési költségei sokkal nagyobbak lesznek, mint a tervezett tb-pilléré. A hivatalos magyar tervezet meglehetősen cselesen fogalmaz: két részre osztva az éves költségeket, a járulékok 3 százaléka és a felhalmozott tőke 0,5 százaléka szerepel. (Újabban már az 5 és a 0,3 százalékos értékek is elhangzanak.) A felhalmozott tőkére vonatkozó értéket az egységesség miatt célszerű a járulékokkal kifejezni. A következő alsó becslést adhatjuk: legyen a felhalmozott tőke átlagosan 20 évi (a 40 év fele) járulékkal egyenlő (nulla növekedés és nulla reálkamatláb). Ekkor az évi magánbefizetések százalékában 3 + 10 = 13 adódik. Figyelembe véve a tervezett 1:3 megoszlást a magán- és a tb-pillér járulékai között, a magánpénztárak működési költsége további három-négy százalékot jelent. Összegezve, a hivatalos tervek szerint a korszerűsített vegyes rendszer működési költsége a teljes bevételek 8-9 százalékát viszi majd el, az egységes feljavított tb-rendszer bevételeinek 4 százalékával szemben.

Ezek azonban csak elképzelések. A nemzetközi összehasonlítások sokkal nagyobb költségeket vetítenek elő.

Chilében a teljes bérköltség 3 százalékát, a járulékoknak mintegy a negyedét költik a rendszer működtetésére, amelyből egyre nagyobb részt tesz ki a piaci költség (*Vittas* [1997] 1997-ben már közel 60 százalékról számol be). Sajnos, a részleges privatizálás nem csökkenti arányosan a magánpénztárak működési költségeit, hiszen azok jelentős része fix költség. Ez az egyik oka annak, hogy Chilében a kiskeresetűek megtérülési rátája jelentősen elmarad a nagykeresetűekétől (*Diamond–Valdes-Prieto* [1993]).

Még nem is beszéltünk egy ilyen rendszer indulási költségeiről, amely a hatalmas kezdeti beruházásokból és a tisztviselők toborzásából és betanításából fakad. Csupán remélhető, hogy e rendszer működése nem lesz olyan zavaros, mint az éppen tíz éve bevezetett személyi jövedelemadóé és általános fogalmi adóé volt.

Időskori járadék

Eddig figyelmen kívül hagytuk a szociális támogatás kérdését. Emlékeztetésül felidézzük, hogy a 2012-ig érvényes régi nyugdíjrendszerben viszonylag nagyvonalú minimum-, illetve résznyugdíj jár azoknak, akiknek az elégtelen járulékpályájuk túl kicsiny kezdő

nyugdíjat adna. Ezt az intézményt 2013-tól valószínűleg az alsó korlát nélküli nyugdíj váltja fel, amelyet szükség esetén az időskori járadék egészít ki.

Ez a rendszer összhangban lesz az Európai Unió előírásaival. Ugyanakkor a szegénységi csapdához hasonló következményekkel jár. Nem lesz érdemes bejelentett munkát vállalnia annak, akinek a várható saját jogú nyugdíja az időskori járadék közelében mozogna, hiszen nem, vagy alig lenne haszna a járulékfizetésből.

A stratégia hiánya

A részletektől az egészhez fordulva, megkockáztatom a következő ítéletet. Az egész reform a végső igazság és igazságosság megtestesüléseként jelenik meg. A nyugdíjmértéket 15 évre előre rögzítették, a személyi jövedelemadó kulcsai és sávjai (reálértékben) szinte kőbe vannak vésve. Ha valaki nem ismerné a magyar (és más) közösségi pénzügyi rendszerek történetét, azt hihetné, hogy fölfedezték *a* tökéletes rendszert, amelyen semmi sem változtathat. Egyetlen probléma marad csupán: előre jelezni az egyéni kereseti pályát és megbecsülni: érdemes-e átlépni vagy sem. Véleményem szerint semmi sem áll messzebb az igazságtól.

Legyen szabad a következő ismert tényekre utalnom. 1991-ben az akkori magyar kormányzat piaci szintre emelte az addig abnormálisan alacsony lakáskölcsönök kamatlábát. Kárpótlásként két könnyítést ajánlott föl minden adósnak: vagy *1.* megfelezi az adósságot, és a maradék után piaci kölcsönt fizet, vagy *2.* megtartja a teljes adósságot, és kedvezményes, de emelt kamatlábat kell fizetnie. Azok az adósok, akiknek volt elég pénzük, a felezést választották, és a megmaradó adósságot azonnal kifizették. A többi adós elfogadta a kedvezményes kamatlábat, és reménykedett a túlélésben. Négy év elteltével a közben megváltozó kormány úgy döntött: piaci szintre emeli a kedvezményes kamatlábakat. Szerencsére az Alkotmánybíróság megvétózta e döntést.

Egy másik példa más oldalról világítja meg a kormányzati szavahihetőséget. 1995-ben a maximális szja-kulcs 44 százalék volt, 1996-ban fölemelték 48 százalékra, majd 1997-ben lecsökkentették 42 százalékra. S ekkor még nem is szóltunk a jövedelemsávok szeszélyes változtatásáról, amely megérdemelne egy egész cikket.

Visszatérve a nyugdíjrendszerre. Nem találunk semmilyen stratégiai elképzelést sem, amely körvonalazná egy fenntartható rendszer paraméterei közti összefüggéseket. Mivel hosszú távú átmenetről van szó, nagyon nehéz lesz a paraméterértékeket változtatni.

Végül hadd idézzek egy tanulságos bekezdést *Augusztinovics–Johnson* [1997] tanulmányából: „Valószínűtlennek látszik, hogy a jelenlegi nyugdíjreformok egyszer s mindenkorra hozott törvények lesznek, amelyek egyértelműen jelzik az utat egy végső nyugdíjrendszer felé a távoli jövőbe. Valószínűbb, hogy kiderül: az átmenet a folytonosan változó körülményekhez és kívánalmakhoz való igazodási folyamat, akárcsak a korábbiakban. Az, hogy miképp lehet fenntartani a stabilitást és a bizalmat, hogyan lehet útközben elkerülni a szeszélyes károkozást a különböző csoportoknak és korosztályoknak – megoldásra váró probléma marad."

Következtetések

Akár szeretjük, akár nem a részlegesen privatizált és tőkésített magyar nyugdíjrendszert, most már mint realitást el kell fogadnunk. Egyrészről a tiszta tb-nyugdíjrendszer híveinek bele kell nyugodniuk, hogy e részleges privatizálás megtörtént, és mindent meg kell tenniük, hogy ésszerűbbé tegyék a vegyes rendszert. Másrészről a privatizált rendszer

támogatóinak meg kell érteniük, hogy a magánosítás kiterjesztése további (talán ideiglenes) adóemeléseket és explicit adósságnövekedést vonna maga után, évtizedekig tartó erősebb állami beavatkozást váltva ki. Közös érdekünk, hogy több figyelmet szenteljünk a várható nehézségeknek és próbáljuk megoldani őket, mielőtt még nem túl késő vagy nem túl drága a megoldás. Nehogy az új nyugdíjrendszer a magyar társadalom zöme számára rosszabb legyen, mint a régi!

Hivatkozások

AARON, H. J. [1966]: The Social Insurance Paradox. Canadian Journal of Economics and Political Science, 32, 371–374. o.

ANTAL KÁLMÁNNÉ–RÉTI JÁNOS–TOLDI MIKLÓS [1995*a*]: Loss of Value and Distortions in the Hungarian Pension System. Megjelent: *Ehrlich–Révész* (szerk.) [1995] 184–192. o.

ANTAL KÁLMÁNNÉ–RÉTI JÁNOS–TOLDI MIKLÓS [1995*b*]: Pension Outlay and Changes in the Pension System in the Nineties. Megjelent: *Ehrlich–Révész* (szerk.) [1995] 193–209. o.

AUGUSZTINOVICS MÁRIA [1993]: The Crisis of the Pension System. Megjelent: *Székely–Newbery* (szerk.) [1993] 296–320. o.

AUGUSZTINOVICS MÁRIA [1995]: The Long-term Financial Balance of the Pension System: Macrosimulation. Megjelent: *Ehrlich–Révész* (szerk.) [1995] 210–228. o.

AUGUSZTINOVICS MÁRIA–MARTOS BÉLA [1995]: Számítások és következtetések nyugdíjreformra, Közgazdasági Szemle, 11. sz.

AUGUSZTINOVICS MÁRIA ÉS SZERZŐTÁRSAI [1997]: Nyugdíjrendszerek és reformok – Nagy Britannia, Magyarország, Olaszország, Lengyelország, Svédország. PHARE ACE Program P95-2139-R, Budapest.

AUGUSZTINOVICS MÁRIA–JOHNSON, P. [1997]: Összefoglalás: a rendszerek és a reformok tervezése. Megjelent: *Augusztinovics és szerzőtársai* [1997].

BOD PÉTER [1995]: Formation of the Hungarian Social Insurance Based Pension System. Megjelent: *Ehrlich–Révész* (szerk.) [1995] 173–183. o.

BOKROS LAJOS–DETHIER, J.-J. (szerk.) [1998]: Public Finance Reform during the Transition: The Experience of Hungary. World Bank, Washington D. C.

BOSWORTH, B. P.–DORNBUSCH, R.–LABAN, R. (szerk.) [1995]: The Chilean Economy, Policy Lessons and Challenges, The Brookings Institution, Washington D. C.

CSABA IVÁN–SEMJÉN ANDRÁS [1997]: Welfare Institutions and the Transition. Megjelent: Search of Efficiency and Equity. Discussion Papers 47, MTA KTI, Budapest.

CSONTOS LÁSZLÓ–KORNAI JÁNOS.–TÓTH ISTVÁN GYÖRGY [1996]: Az állampolgár, az adók és a jóléti rendszer reformja. Egy kérdőíves felmérés tanulságai, Századvég, új folyam, 2. sz.

DIAMOND, P.–MIRRLEES, J. [1986]: Payroll-Tax Financed Social Security with Variable Retirement. Scandinavian Journal of Economics, 88, 25–50. o.

DIAMOND, P.–VALDES-PRIETO, S. [1993]: Social Security Reforms. Megjelent: *Bosworth és szerzőtársai* (szerk.) [1995] 257–320. o.

EHRLICH ÉVA–RÉVÉSZ GÁBOR (szerk.) [1995]: Human Resources and Social Stability during Transition in Hungary. International Center for Growth, San Francisco.

FELDSTEIN, M. [1996]: The Missing Piece in Policy Analysis: Social Security Reform. American Economic Review, 86, 1–14. o.

FELDSTEIN, M.–SAMWICK, A. [1996]: The Transition Path in Privatizing Social Security. Working Papers, 5761, NBER. Cambridge, MA.

FELDSTEIN, M.–SAMWICK, A.[1997]: The Economics of Prefunding Social Security and Medicare Benefits. NBER Macro Annual Conference.

FERGE ZSUZSA [1994]: Szabadság és biztonság, Esély, 5. sz.

FERGE ZSUZSA [1998]: Question Marks of the Hungarian Pension Reform. Kézirat.

FRIEDMAN, B. M.–WARSHAWSKI, M. J. [1990]: The Cost of Annuities: Implications for Saving Behavior and Bequests. Quarterly Journal of Economics, 105, 135–154. o.

GÁCS JÁNOS–KÖLLŐ JÁNOS (szerk.) [1998]: A túlzott központosítástól az átmenet stratégiájáig, Tanulmányok Kornai Jánosnak. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
HVG [1997]: Nyugdíj. Különszám.
JOHNSON, P.–RAKE, K. [1997]: Nagy-Britannia esettanulmány. Megjelent: *Augusztinovics és szerzőtársai* [1997].
KOPITS, G.–HOLZMAN, R.–SCHIEBER, G.–SIDGWICK, E. [1990]: Social Security Reform in Hungary. International Monetary Fund, Washington D. C.
KORNAI JÁNOS [1992]: A posztszocialista átmenet és az állam. Gondolatok a fiskális problémákról. Közgazdasági Szemle, 6. sz.
KORNAI JÁNOS [1996]: Az állampolgár és az állam. A jóléti rendszer reformja. Mozgó Világ, 2. sz.
KOTLIKOFF, L. [1996]: A társadalombiztosítás privatizálása – hogyan működik, miért fontos? Közgazdasági Szemle, 12. sz.
KRUSE, A.–PORTA, P.-L.–SARACENO, P. [1997]: Hozzászólás az átmenet problémáihoz. Megjelent: *Augusztinovics és szerzőtársai* [1997].
LACKÓ MÁRIA [1998]: Rejtett gazdaság a visegrádi országokban? Megjelent: *Gács–Köllő* (szerk.) [1998].
MARTOS BÉLA [1994]: Nyugdíjak egyenlőtlensége és dekompozíciója. Közgazdasági Szemle, 1. sz.
MARTOS BÉLA [1995]: Point System of Individual Pensions: Setup and Operation. Megjelent: *Ehrlich–Révész* (szerk.) [1995].
MARTOS BÉLA [1997]: Nyugdíjformulák öt európai országban. Közgazdasági Szemle, 6. sz.
MÜLLER, K. [1998]: Blueprints of Pension Reform in Hungary and Poland. Konferenciakötet, Poznani Egyetem.
PALACIOS, R.–ROCHA, R. [1997]: The Hungarian Pension System in Transition. Kézirat, World Bank, Washington, D. C. Megjelenik a *Bokros-Dethier* (szerk.) [1998] kötetben.
PÉNZÜGYMINISZTÉRIUM [1996]: Nyugdíjreform. Munkaanyag, november, Budapest.
RÉTI, J. [1993]: Bevezethető-e egy pontrendszeren alapuló nyugdíjrendszer? (A magyar nyugdíjrendszer a német reformok tükrében) Kézirat, Országos Nyugdíjfolyósító Igazgatóság.
RÉTI JÁNOS [1995]: A nyugdíjreform néhány kiemelt kérdése. Közgazdasági Szemle, 10. sz.
RÉTI JÁNOS [1996]: A nyugdíjreform megalapozó számításai: a reform mozgástere. Kézirat, Nyugdíjbiztosítási Önkormányzat, Budapest.
SIMONOVITS ANDRÁS [1995]: Pensions and Family Allowances: A Reconsideration of the Social Insurance Paradox. Acta Oeconomica, 47, 337–347. o.
SIMONOVITS ANDRÁS [1997]: Magyarország esettanulmány. Megjelent: *Augusztinovics és szerzőtársai* [1997].
SIMONOVITS ANDRÁS [1998]: Some Unsolved Problems in the Hungarian Pension Reform. IIASA Volume, sajtó alatt.
SZÉKELY, I. P.–NEWBERY, D. M. G. (szerk.) [1993]: Hungary: an Economy in Transition. Cambridge University Press, Cambridge.
URBÁN LÁSZLÓ [1998]: Nyugdíjvita Magyarországon. Megjelent: *Gács–Köllő* (szerk.) [1998].
VITTAS, D. [1997]: Designing Pension Reform Programs: Lessons from Recent Experience. Working Paper Series, Ljubljana.
VILÁGBANK [1994]: Averting the Old-Age Crisis. Oxford University Press, New York.
VILÁGBANK [1996]: Hungary: Structural Reforms for Sustainable Growth. Washington D. C.



Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. július–augusztus (709–737. o.)

BÉKÉS GÁBOR

Optimális valutaövezetek, gazdasági integráltság és hasonlatosság: az Európai Unió példája

Az európai pénzügyi egyesülési folyamat és a kelet-európai változások folytán szétfeszítő valutauniók fontos árfolyam-politikai kérdéseket vetnek fel. Így nem véletlen, hogy a kilencvenes évek nemzetközi monetáris közgazdaságtanának egyik fő témája lett az optimális valutaövezetek elmélete, amely azt vizsgálja, hogy egy önálló régiókból, illetve országokból álló csoportnak milyen feltételek mellett érdemes közös valutát bevezetnie. E tanulmány a monetáris unióra lépő régiók (országok) közötti gazdasági hasonlatosság és integráltság szerepét mutatja be a gazdasági preferenciák, az infláció, a külkereskedelem, a termelési szerkezet, a termelési tényezők mobilitása és a fiskális szféra terén. Az elméleti összefüggések megvilágítása mellett felhasználjuk az európai integráció tapasztalatait is.*

> „Egyébiránt még mindig maradt annyi barbarizmus
> a legcivilizáltabb nemzetek közötti kapcsolatokban is,
> hogy majdnem az összes ország úgy kívánja hangsúlyozni nemzeti
> mivoltát, hogy önmaga és szomszédai nagy kényelmetlenségére,
> önálló valutát használ."
>
> *J. S. Mill* [1848]

Az optimális valutaövezetek elmélete (*optimum currency areas*, OCA), amely azt vizsgálja, hogy egy önálló régiókból, illetve országokból álló csoportnak milyen feltételek mellett érdemes közös valutát bevezetnie, manapság ismét a nemzetközi monetáris közgazdaságtan egyik fő kutatási területévé vált – minden bizonnyal a közös európai valuta közeli bevezetésének köszönhetően.

A pénz segíti az árucserét, megkönnyíti a tranzakciókat, növeli a gazdasági működés hatékonyságát, mérőeszközként lehetővé teszi az erőforrások hatékony allokációját. Minél nagyobb területen használnak egy adott valutát, annál jobban szolgálja a fenti célokat. Elvben tehát egy világvaluta lenne a leghasznosabb, a valóságban mégis sok valuta létezik. Az OCA-elmélet éppen azt vizsgálja, hogy milyen tényezők miatt lehet egy terület, országcsoport alkalmas, míg egy másik alkalmatlan közös valuta bevezetésére.

A tanulmány megírásakor két komoly nehézséggel kellett számolnunk. Először is – tudomásunk szerint – a téma számtalan külföldi feldolgozása ellenére magyar nyelven eddig még nem jelent meg átfogó tanulmány,[1] vagyis dolgozatunkban nem hagyhatjuk ki az elmélet fogalmi alapjainak tisztázását. Másodszor, a számos publikáció ellenére az irodalomban nincs elfogadott elemzési keret, nincs egy értelműen használatos modell.[2]

* Köszönettel tartozom *Halpern Lászlónak* a kutatás folyamán nyújtott felbecsülhetetlen segítségéért, és *Gáspár Pálnak* hasznos tanácsaiért, észrevételeiért. További köszönet illeti a Rajk László Szakkollégiumot.

[1] Jóllehet több tanulmány is érinti a témát (lásd *Lőrincné Istvánffy* [1996], *Horváth–Szalai* [1997]).

[2] E problémáról lásd például *Mélitz* [1995].

Békés Gábor a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem ötödéves hallgatója.

Nem világos, hány régiós modellel mutatható be a közös valuta bevezetésének problematikája, és nincs egyértelmű jóléti függvény, amelynek alapján mérlegelhetnénk a nyereségeket és a veszteségeket.

A fentiekkel számolva, tanulmányunkban a monetáris unióra lépni szándékozó régiók (országok) közötti gazdasági hasonlatosság és integráltság szerepét szeretnénk bemutatni, külön-külön elemezve az egyes integrációs területek szerepét. Az elméleti megfontolásokat minden területnél összevetjük az európai uniós[3] (és esetenként az észak-amerikai) tapasztalatokkal.

A továbbiakban először az OCA-elmélet által használt főbb fogalmakat és a klasszikus elmélet főbb megállapításait tekintjük át, és előkészítjük a hasonlatosság és az integráltság vizsgálatát. Ezt majd négy területen végezzük el: *1.* a preferenciák és az infláció, *2.* a külkereskedelem és a termelési szerkezet, *3.* a termelési tényezők mobilitása, *4.* a fiskális terület hasonlatosságának és integráltsága. Munkánkat néhány következtetés megfogalmazásával zárjuk.

Az OCA-elmélet alapjai

Először is tisztázzuk az OCA-elmélet későbbi boncolgatásához szükséges alapokat, így a felhasznált fogalmakat és a klasszikus elmélet főbb megállapításait, modelljét.

Fogalmak

A közös valuta helye az integrációs folyamatban. A közös valuta bevezetését kétféleképpen is interpretálhatjuk. Az egyik megközelítés a monetáris uniót az árupiaci integráció kiteljesítésének tekinti, amely megerősíti az országok (régiók) közös piacát. Ebben az esetben a közös valuta célja az interregionális kereskedelem és munkamegosztás további erősítése, amely növeli az unió összjólétét. A második elmélet szerint a monetáris unió a legjobb eszköz a politikai unió eléréséhez, hiszen ha egy közösség azonos valutát használ, akkor a gazdaság és a politika más területén is rákényszerül az együttműködésre, vagyis ez az elmélet az egységes valuta bevezetésének tovaterjedő (*spill-over*) hatását hangsúlyozza.

Az európai integráció történetében mindkét elmélet komoly szerephez jutott. „*One market–one money*",[4] vagyis egy piac–egy pénz – érvelt az első; „*La monnaie unique est la voie royale vers l'union politique*",[5] vagyis az egységes pénz a királyi út, amely a politikai unióhoz vezet – hangoztatta a másik.

A pénzügyi integráció. A pénzügyi együttműködésnek, integrációnak számos típusa létezik a pszeudo-árfolyamuniótól kezdve (amelyre példa az 1980-as évekbeli Európai Monetáris Rendszer, az EMS), egészen a teljes monetáris egyesülésig (Amerikai Egyesült Államok). Bár néhány fogalom vizsgálata rendkívül érdekes, e tanulmányban a (véglegesen) rögzített árfolyamokat, a monetáris uniót és a közös valutát szinonim fogalmakként használjuk, alternatívaként csak a szabad lebegtetést jelenítve meg. Ezek alapján a továbbiakban az optimális valutaövezetek elméletének bemutatásában – hacsak külön nem jelezzük – a közös valutát a monetáris unió *sine qua non*jának tekintjük.

[3] Az egyszerűség kedvéért a dolgozatban az Európai Közösség(ek) (EK) és az Európai Unió (EU) fogalmakat szinonimaként használjuk. Továbbá az adatok összevethetősége és konzisztenciája miatt vizsgálatunkhoz a legtöbb esetben sajnos az EU-12 országokat használjuk.

[4] Ez volt a címe a Bizottság tanulmányának. (Lásd *Emerson és szerzőtársai* [1992].)

[5] Ezzel jellemezhető a francia álláspont. (Lásd *Tsoukalis* [1991] 160. o.)

Régió. A régió az OCA-elmélet egyik kulcsfogalma, ám definiálása nem egyszerű. A korai irodalomban, mint majd látni fogjuk, a régiót zárt egységként értelmezték, amely csak a kereskedelem révén kötődik más régiókhoz. Dolgozatunkban a következő értelemben használjuk a régió fogalmát: a régió olyan gazdasági, politikai (esetleg kulturális) egység, amelynek esetében értelmezhetők a vizsgálatban szereplő fogalmak (például külkereskedelem, be- és kivándorlás, önálló politikai vezetés), és amely magát régiónak definiálja.

A gazdasági sokkok

Az OCA-elmélet egyik célja annak bemutatása, hogy egy, a monetáris politika autonómiáját feladó régiót gazdasági sokk esetén milyen veszteségek sújthatnak. A sokk olyan nem várt (negatív vagy pozitív) esemény, melynek következtében (közvetlenül vagy közvetetten) egy adott gazdaságban az endogén változók egy része (infláció, munkanélküliség, output stb.) értéke gyorsan és nagymértékben módosul. Többféle sokkot különböztethetünk meg:

a) rövid távú (átmeneti), illetve hosszú távú (permanens);
b) külső, illetve belső;
c) az unió egészét érintő, illetve régióspecifikus;
d) a gazdaság egészét érintő, illetve szektorális;
e) szimmetrikus, illetve aszimmetrikus sokkokat.

Egy sokk aszimmetrikus lehet időpontja, helye, illetve jellege alapján. *Emerson és szerzőtársai* [1992] az országspecifikus sokkok okaként négy tényezőt jelölnek meg: *1.* endogén okok (például a hazai gazdaságpolitika), *2.* erőforrások megváltozása, *3.* módosult preferenciák és *4.* az inercia, vagyis valamely előző időszakbeli esemény mostani eredménye.[6]

A negatív sokkhoz nominális leértékeléssel történő alkalmazkodás rövid távon növeli a gazdaság versenyképességét, ám hosszú távon a régió kénytelen szembenézni az termelés csökkenésével és a munkanélküliség növekedésével. *De Grauwe* [1992] modellje jól mutatja, hogy strukturális reálgazdasági problémák hosszú távon a pénz árának vagy mennyiségének változtatásával nem oldhatók meg véglegesen. Módosíthatók viszont az átmenet jellemzői, környezete, amely könnyebbé és ezáltal politikailag elfogadhatóbbá tehető.

Ha tehát a régió egy stabilizációs program részeként a leértékelést választja, az átmeneti időszakban az inflatorikus mellékhatások megvédik a gazdaságot a recessziótól. Ha ellenben a gazdaságpolitika a közkiadások és a fogyasztás csökkentése mellett száll síkra, az infláció elkerülhető, de a társadalom, az állami kiadások haszonélvezői nehezebben viselik az átmenetet. A rugalmatlan munkaerőpiac tovább nehezíti az alkalmazkodást. A pénzpolitika sikere persze a hitelességétől függ, ám ha tényleg csak diszkrecionálisan alkalmazzák, sikeres lehet.[7]

[6] A külső gazdasági sokk illusztrálására több példát is említhetünk. Nem országspecifikus pozitív külső keresleti sokk az EU-nak Kelet-Közép-Európa átalakulása és piacainak a megnyitása: ez kb. 0.5–1 százalékos GDP-növekedést okoz(ott), és minden bizonnyal tartósnak minősíthető. Klasszikus negatív sokk volt az olajárrobbanás, amely közvetlenül csak néhány szektort, közvetetten azonban az egész gazdaságot érintette. A német újraegyesítés, az orosz piac elvesztése Finnország számára vagy éppen a brit marhavész országspecifikus sokk volt, és az lehetne egy politikai esemény miatti francia piacvesztés az arab világban.

[7] A Belgiumban 1983-ban végrehajtott 8,5 százalékos leértékelés (megfelelő gazdaságpolitikával párosulva) középtávon sikeres volt, segített javítani az ország pozícióit. Ám két tényezőt nem szabad elfelejteni. Az egyik a többi EK-ország „szelídsége", a másik az európai trend. Ha ugyanis a többi EK-állam is belekezd egy leértékelési versenybe, a belga devalváció lényegében hatástalan maradt volna (hiszen Belgium kereskedelmének 70 százalékát az EK-országokkal bonyolítja le). Ezenkívül Belgium adatai – nagyobb variancia mellett – belesimulnak az EK-mutatók trendjébe. Ennek oka – a sikeres leértékelés mellett – a kis ország nagyobb „reakciósebességében" is keresendő.

Sokkok Európában

Az Európai Unióra vonatkozó adatsorokat vizsgálva, több tanulmány elemezte, hogy mely országokat vagy régiókat érnek hasonló sokkok. A *1. táblázat* néhány tanulmány eredményeit gyűjtötte egybe, egy politikai vitairattal egészítve ki őket.

Jól látszik, hogy nem találtunk sem általánosan elfogadott megközelítést, sem közös eredményt. A tanulmányok erősen megoszlanak a *mag* kérdésében; egy Németországból, Franciaországból, a Benelux államokból, Ausztriából és esetleg Dániából és/vagy Svájcból álló csoportra több tanulmány hasonló sokkokat talált. Ugyanakkor többen (például *Decressin-Fatás* [1994], *De Grauwe* [1992] vagy *Mélitz* [1991]) úgy találták, hogy a sokkok nem jellemzően ország-, hanem tartomány- (régió-) specifikusak, hisz például egy, az autóipart érintő keresleti sokk inkább Észak-Olaszországot, Bajorországot, Flandriát stb. sújtaná, semmint egész országokat.

Érdemes megjegyezni, hogy az integrációs folyamat előrehaladásával a sokkok természete nem egy irányban változik: a régiók jellemzőikben, sokkérzékenységükben közeledhetnek is egymáshoz, de távolodhatnak is egymástól. Ez utóbbinak jó példája a német újraegyesítés, amelyet mint egyedi aggregált kínálati sokkot (1991) követően csökkent az EK-országokat és Németországot érő sokkok kovarianciája. Ez a változás[8] persze lehet időleges, de lehet a német gazdaság megváltozott orientációjának következménye is.

Ugyanakkor az a feltételezés sem feltétlenül igaz minden esetben, miszerint, ha azonos sokk ér két régiót, arra mindkettőnek ugyanolyan választ kell adnia. Hiszen eltérő kiindulási helyzet, preferenciák, ár- és bérrugalmasságok esetén más-más gazdaságpolitika lehet kívánatos.

Az elmélet kialakulása, feltevései

Az optimális valutaövezet elmélete az 1960-as években fejlődött ki, *Robert A. Mundell* [1961] és *Ronald McKinnon* [1963] egy-egy cikke nyomán. Mindkettőjük alapkérdése az volt, miként is lehet eldönteni, meghatározni, hogy egy adott ország lebegő árfolyamot alkalmazzon, vagy esetleg más országok valutájához kösse pénzét. A kiindulási pont az olajválság előtt is érezhető nemzetközi egyensúlyhiány volt. Mundell a fizetési mérleg periodikusan visszatérő hiányát a nemzetközi rendszer hosszabb távon megmaradó jellemzőjének tartja egészen addig, „amíg a fix árfolyamok, merev bérek és árak megakadályozzák, hogy a cserearányok betölthessék természetes szerepüket az alkalmazkodási folyamatban" (*Mundell* [1961] 657. o.). Emellett a Bretton Woods-i rendszer, a brit fontövezet léte, illetve a Közös Piac elvi törekvése a valutaunió létrehozására[9] jól illusztrálja a nemzetközi pénzügyi rendszer helyzetét. Lebegő árfolyamok és multilaterális megállapodások egyaránt jellemzik a korszakot. Az optimális valutaövezetek ekkor született elmélete azt próbálja meg felvázolni, hogy milyen feltételek mellett nevezhető egy régió (legyen az egy ország, egy tartomány vagy több ország együttesen) optimális, de legalábbis „jótékony hatású" (*beneficial*) övezetnek, ahol a közös valuta fenntartása több előnnyel jár, mint amennyi hátrányt az önálló monetáris politika okozhat.

Az OCA-elmélet korai irodalma (az eddigieken kívül lásd még *Meade* [1957]) az árfo-

[8] A hatás számszerűsítését lásd *Bayoumi–Eichengreen* [1996] *1. táblázat.*

[9] Természetesen csak elvi, hiszen az első komolyan megfogalmazott és kidolgozott terv csak 1970-ben készül el a Pierre Werner luxemburgi miniszterelnök által vezetett bizottság jelentésével.

1. táblázat
Aszimmetrikus sokkok Európában

Tanulmány	Vizsgálat*	Van-e szűkebb csoport, ki van benne?
Caporale [1993]	Sokk = autoregresszió reziduuma nominális és reál GDP változása ⇒nincs megkülönböztetve a sokk és a reakció	Nincs (Német–holland negatív korreláció)
Bayoumi–Eichengreen [1992]	*AD* csak az árakra van hatással, míg *AS* hat az árakra és a kibocsátásra is. A magban korrelált *AD/AS* sokkok és magas alkalmazkodási képesség jellemző	Van Németország, Franciaország, Benelux-államok, Ausztria, Svájc, Dánia
Chamies és szerzőtársai [1994]	Az *AD, AS*, illetve monetáris és nem monetáris sokkokat külön kezelik	Nincs (csak Németország és Svájc korrelál)
Fagerberg–Verspagen [1996] és *Decressin–Fatás*[1994]	Regionális adatok (munkanélküliség) vizsgálata	Regionális együttmozgás gyakran jellemzőbb (például Yorkshire–Humberside és Észak-Rajna-Wesztfália régió)
Wolf–Ghosh [1995]	Generikus algoritmus a csoportok kiválasztására – egy alapmodellel	Mag nincs, de több csoport elképzelhető
Von Hagen–Neumann [1991]	Relatív ármozgások vizsgálata országok között és országokban	Németország, Benelux, Ausztria
Bayoumi–Eichengreen [1996]	A bilaterális árfolyam varianciavizsgálata	Benelux és Németország
Heinz–Horváth [1995]	Munkanélküliségi adatok 1964–1983 és 1973–1993, üzleti ciklusok vizsgálata	Együttmozgás nem jellemző az EU-országok összességére (Olaszországra és Franciaországra azonban igen)
Jacquemin–Sapir [1995]	Főbb gazdasági mutatók vizsgálata: főkomponens- és klaszteranalízissel	Nincs, az észak–dél dichotómia a meghatározó
CDU/CSU [1994]	Politikai megközelítés	Van, Németország, Benelux, Franciaország (+Ausztria)
Jelen tanulmány	Költségvetési egyenlegek varianciái	Olaszország és Görögország nem mozog együtt a többiekkel

**AD* = aggregált kereslet, *AS* =aggregált kínálat.

lyam kiegyensúlyozó szerepét hangsúlyozva, a külső egyensúly visszanyeréséhez és stabilizálásához a régiók (országok) közötti flexibilis árfolyamokat tartja szükségesnek.

Az elmélet a következő implicit és explicit feltételekkel dolgozik.[10]

- *F1.* A régiókat a ricardói értelemben használjuk, vagyis interregionális tényezőmobilitás nincs vagy jelentéktelen. (Főleg a munkaerő immobil.)
- *F2. a* Az árfolyamok hosszú távon az egyensúly (vásárlóerő-paritás) felé mozognak.
- *F2. b* A valutapiacokon van spekuláció, ám mértéke nem jelentős.
- *F2. c* A jegybankok is tartózkodnak a monopolista spekulációtól.
- *F2. d* A pénzpiacokon a kockázat olcsón fedezhető (hedge).[11]
- *F3. a* A szakszervezetek követeléseiket olyan fogyasztói kosár változásához igazítják, amelyben nincsenek importáruk.
- *F3. b* A gazdaságban van pénzillúzió; a béralkuk során a nominális bérszínvonal fenntartása a cél.

Ám ezen feltételek (*F1.–F3.*) mellett is limitált a valuták száma a világban. A legalapvetőbb határt a tranzakciós költségek jelentik, amelyek a valuták számának növekedésével együtt emelkednek. Túl sok valuta léte kezelhetetlenné tenné a pénzpiacokat, és a sok kis valuta árfolyamának megnövekvő varianciája erősen torzítaná a kereskedelmet (egy idő után nem állna fenn például az *F2. b* és az *F2. d* feltétel); mi több, a valuták pénzfunkciója csökkenne, hiszen megkérdőjelezhető lenne a konvertibilitás. Ezenkívül amennyiben az *F3. b* feltétel igaz, ha több valuta marad, nő az importtermékek aránya, és így nő a pénzillúzió is a gazdaságban (a bizonytalansággal egyetemben). A politikai indokoktól eltekintve is láthatjuk, hogy bizonyos fokon túl már nem érdemes tovább regionalizálni a világot.

Tehát a klasszikus elmélet a monetáris politikának mint makrogazdasági stabilizációs eszköznek az elvesztését látja a közös valutában; ennek költségeit veti össze az elérhető előnyökkel. Az elmélet általában egy régió sajátosságait (munkaerőpiac, nyitottság stb.) vizsgálja, abból kiindulva ítéli meg a régió OCA-alkalmasságát. *Wolf* és *Ghosh* [1995], valamint *Bayoumi* [1994] modelljei jól mutatják, mekkora szerepe lehet egy régió OCA-alkalmasságában olyan (bel)gazdasági jellemzőknek is, mint az élőmunka aránya a termelésben, illetve a nominálbér merevsége. A modellekből jól látszik például, hogy minél rugalmatlanabb a nominálbér, annál nagyobb szerephez kell jutnia az árfolyam-politikának az alkalmazkodás folyamatában.

Az integráltság és hasonlatosság vizsgálata

Egy régió számára a valutauniós tagság hozama több tényező egyenlegeként jelentkezik. Ezek:

- a monetáris politika elvesztéséből fakadó alkalmazkodási nehézségek költségei (egy gazdasági sokk esetében);
- az integráltságból és hasonlatosságból eredő tényezőknek az előbbit csökkentő hatása;
- annak valószínűsége, hogy egy aszimmetrikus sokk éri az adott régió gazdaságát;
- az új monetáris politika következtében nyert vagy vesztett hitelesség- és inflációváltozás hozama;
- a tranzakciós költségek csökkenésének és a valutakockázat kiesése miatt csökkenő kockázatnak, a befektetések élénkülésének vagy a versenyképesség erősebb verseny indukálta növekedésének – mikroszinten jelentkező – hozama.

[10] Lásd például *Mundell* [1961] 663. o.

[11] Ez manapság már akár explicit feltevés is lehet, hisz a nagyobb vállalatok esetében közel van a valósághoz.

Tanulmányunk a következő hasonlatossági, integrációs (illetve harmonizációs) területeken vizsgálja, hogy mitől függ egy régiócsoport OCA-alkalmassága:

1. preferenciák, makrohasonlóság;
2. termékpiaci, kereskedelmi összefonódás (nyitottság, diverzifikáció);
3. a termelési tényezők áramlása (munka, tőke);
4. a fiskális integráltság foka, szerepe a stabilizációban.

Hozamok és integrációs területek. Az optimális valutaövezetek elméletének fontos kérdése, hogy vajon milyen integrációs elemek megléte, azok milyen intenzitása, illetve az egyes gazdasági, gazdaságpolitikai területek mekkora hasonlósága esetén OCA-érett a régiócsoport. (Vagyis dolgozatunk nem a szokásos összefüggésben: az egyes régiók, hanem az egyes régiócsoportok esetében vizsgálja az alkalmasságot és az optimalitást.) Feltesszük, hogy a közös valutát kivéve, ennek potenciális meglététől függetlenül már kialakult az integráció többi eleme, illetve a hasonló vagy eltérő gazdasági jellemzők adottak.

A vizsgálandó téma az lehet, hogy az A_i, $i=1, 2,\ldots,k$ régiócsoportból (röviden A régiócsoport) mely A_j régiók alkotják az U_A-t, vagyis az A régiócsoportból alakult optimális (jótékony) valutauniót. Természetesen elképzelhető, hogy az adott jellemzők mellett nem létezik U_A, vagy esetleg több régiócsoport is optimális valutaövezetnek minősül.

Az egyes területek vizsgálata során mindig jelöljük azt is, hogy a terület melyik tényezőnket befolyásolja.

Az elméleti megfontolások után összehasonlítjuk az Egyesült Államok 50 államára,[12] az EK 12, illetve 15 tagállamára és egyes európai országok régióira, megyéire vonatkozó adatokat. Nem könnyű egységes szerkezetet kialakítani a vizsgálatok számára, mivel minden esetben más és más adatok állnak rendelkezésre. De az egységesítés nem is feltétlenül kívánatos, hisz területenként más eredmények, adatcsoportok lehetnek fontosak. Nem célunk a konkrét értékek kiszámolásának definiálása, szándékunk mindössze az értéket befolyásoló tényezők összegyűjtése, elemzése.

A döntési probléma. A vizsgálat során felmerül egy döntési probléma is. Nevezetesen: nem mindegy, hogy úgy tekintjük-e a rendszert, amelyben egy A_r régió el tudja szabadon dönteni, hogy csatlakozik-e a már kiválasztott csoporthoz, vagy A_z régió döntése függ A_r régió döntésétől.

Fontos kérdés továbbá, hogy ha A_r számára negatív a hozam, miközben a többi régió számára az összhaszon pozitív, és A_r csatlakozása összességében pozitív hozadékú, tudják-e ezért A_r-t kompenzálni a többiek, és *vice versa*. Így más eredményt hozhat az a helyzet, ahol az egyes régiók egyenként döntenek – a többi régió véleményét adottnak véve –, és mást, ha egy csoport a közös hasznosságot mérlegelve dönt, és kompenzálja A_r régiót.

Preferenciák, infláció

Az eltérő gazdaságpolitikai tradíció, a gazdaságpolitikusok különböző időpreferenciái és eltérő gazdasági prioritásai jelentősen megnehezíthetik a közös monetáris politika folytatását. Az alkalmazkodóképesség különbségei, intézményi eltérések a munkaerőpiacokon,[13] a lakosság eltérő várakozásainak, kultúrájának, tradíciójának szerepe szintén befolyásolja az autonómia feladásának költségeit.

A monetáris unió az önálló monetáris politika elvesztése mellett azt is jelenti, hogy a tagrégióknak azonos pénzpolitikát kell folytatniuk. Mivel a monetáris politika nem füg-

[12] Egyes esetekben a 12 Federal District, más esetekben az 50 tagállam példáján. Ha van adatunk, Kanada helyzetét is bemutatjuk.

[13] Az eltérő preferenciák következményéről lásd *McDonald–Solow* [1981].

getlen az adott gazdaság állapotától, elméletileg minél hasonlóbb a régiók gazdaságának általános állapota, annál kisebb súrlódásokra lehet számítani később, annál alkalmasabbak arra, hogy közös valutát vezessenek be. Ezt az infláción, az inflációhoz való eltérő viszonyulásból fakadó nehézségeken keresztül próbáljuk meg igazolni. Ezért a következőkben áttekintjük azokat a tényezőket, amelyek meghatározzák egy régió inflálási határhajlandóságát (*marginal propensity to inflate, mpi*).

Túlköltekezés. Ha feltesszük, hogy a kormányzati túlköltekezés, bárhogy finanszírozzák, előbb-utóbb inflatorikus hatású (lásd például *Sargent–Wallace* [1981]), akkor az inflálási határhajlandóság megmutatja például azt is, hogy mennyire hajlamos egy régió államháztartása a túlköltekezésre.[14] A túlköltekezés hatása a nemzetgazdaságra több tényezőtől, így például a pénzpiacok fejlettségétől is függ. Azokban az országokban, ahol erős a gazdaság és fejlett a pénzügyi rendszer – így az EU-ban is – a magas költségvetési hiány többnyire gond nélkül finanszírozható,[15] amit az is mutat, hogy a deficittől nem függ az infláció mértéke és annak változása sem.[16] Vagyis a fiskális szigor fontos, de a nagy hiány empirikusan nem kötődik az infláció emelkedéséhez, tehát a fiskális szigor sokat elárul ugyan egy gazdaságpolitika preferenciáiról, ám a viszony mégsem egyértelmű.

Seigniorage. A kérdéshez természetesen kapcsolódik a seigniorage-bevétel fontossága is. Az állam elvben az adók kiválasztásakor beszedésük költségét és esetleges torzító hatásukat figyelembe véve optimalizál, vagyis elméletileg az egyes adófajták esetében egy *„adóforint"* beszedésének határköltsége azonos. Ekkor elképzelhető, hogy az inflációs adó, amelynek begyűjtése rendkívül olcsó, jelentős szerepet kaphat. Nem véletlen, hogy a seigniorage szerepe tipikusan olyan országokban nagyobb, ahol gyenge az adómorál, erőtlen az államapparátus, kiterjedt a korrupció stb. Így közös valuta esetén a közös inflációs szint adóztatási szempontból szuboptimális lehet minden résztvevő számára.

Munkanélküliség. Ha hasonló a régiókban a munkanélküliségi helyzet, nagyobb a valószínűsége, hogy hasonló gazdaságpolitikát folytatnak, és nem jelenik meg egy magasabb infláció „csinálásának" a politikai igénye. Az önálló monetáris politika elvesztése annál jobban növeli a makrogazdasági flexibilitásból származó költségeket, minél nagyobb különbségek vannak a munkanélküliség területén.

Mi több, a kérdés egy másik vonzatára hívja fel a figyelmet az *Ozkan–Sutherland*-modell [1994], amely a valutapiaci spekulációkat[17] vizsgálva, azt találja, hogy a krízis előtt nincs feltétlenül monetáris vagy fiskális egyensúlytalanság. Hiába az árfolyammal konzisztens makromix folytatása, ha akár a gazdaságpolitika, akár külső okok miatt megnő a munkanélküliség, és ezt látván, a piaci résztvevők expanzívabb gazdaságpolitikát várnak, amelyet a kormányzat politikai szükségszerűségből végrehajt*hat*. Vagyis a magasabb munkanélküliség önmagában is táptalaja lehet a spekulációnak. Sőt, a helyzetet tovább rontja, hogy ekkor a kormányokat megterheli a valuta megvédésének költsége, ami elsősorban magasabb kamatot jelent, s ez persze tovább ronthatja a belső gazdasági helyzetet.

A spekuláció a hatóságok számára nem nullaösszegű játék, hiszen ha egy rögzített árfolyamot támadás ér, elképzelhető, hogy az erősödő és a gyengülő valuta jegybankjának is be kell avatkoznia, vagyis mindkét felet tetemes költségek terhelhetik. Minél nagyobb egy régió munkanélküliségi szintjének eltérése a többi régióétól, annál többet

[14] A maastrichti fiskális konvergenciakritériumok léte és fontossága is ezt jelzi.

[15] Belgium jó példája ennek.

[16] Az *Eurostat* ([1992], [1993], [1994], [1995]) adatai alapján nem találtunk szignifikáns összefüggést a t. évi költségvetési hiány és a t., a $(t+1)$. vagy a $(t+2)$. évi inflációváltozás között.

[17] A spekulációról, amely nem témája dolgozatunknak, lásd például *Eichengreen–Rose–Wyplosz* [1995].

takaríthat meg a spekulációtól való megmenekülés révén, tehát annál többet nyerhet saját valutájának feladásával.

Az elméletnek ékes bizonyítéka lehet az EMS 1992–1993-as válsága, amelynek egyik kiváltója – a német újraegyesítés mellett – éppen a recesszió okozta belgazdasági feszültség volt.[18]

A hitelesség. A monetáris unióhoz csatlakozó régió a saját monetáris politikájának hitelességét felcseréli a közös jegybank hitelességére, antiinflációs politikájára.

Kydland–Prescott [1977] és *Barro–Gordon* [1983] tanulmányai után az OCA-val foglalkozó irodalom is felvetette a monetáris irányítás hitelességének kérdését.[19] A fentiekből tudjuk, hogy egy „keménykezű", az infláció elleni harcban sikeres kormányzat, amely hitelesen képviseli az antiinflációs politikát, kisebb áldozattal tudja csökkenteni az inflációt, mint a „puha" kormányzat, amely ezzel szemben csak nehezen, a munkanélküliség nagymértékű növekedése árán tudja ugyanezt elérni.

Nyitott gazdaság esetén tegyük még fel, hogy az árfolyamokat a relatív vásorlóerőparitás (RPPP) alakítja, vagyis a magasabb inflációjú országnak (A_{inf}) folyamatosan le kell értékelnie valutáját a kisebb inflációjú, stabil valutájú országéhoz (A_{stab}) képest, ami persze önmagában is visszahat az inflációs rátára.

A_{inf} ország egy alacsonyabb egyensúlyi pontra juthatna, ha sikerülne erősítenie politikájának hitelességét. De ha A_{inf} ország bejelenti, hogy valutáját a tökéletes hitelességgel bíró A_{stab} valutához köti, még nem lesz feltétlenül hitelesebb. Az egyetlen biztos módszer egyszerűen átvenni a biztos A_{stab} valutáját (vagy egy hozzá hasonlóan hiteles új valutát), s így a hiteltelen jegybank nemcsak átalakul, de el is vész.[20] Általánosságban az árfolyam-stabilitást szem előtt tartó gazdaságpolitikának jelentős költségei lehetnek, időlegesen visszavetheti a termelést, politikai feszültségeket okozhat. Vagyis a „hitelességimport" haszna legalább a termelési többlet, amit nem kell feláldozni az infláció letöréséért.[21] Ha a valutaunió együttes inflációja megegyezik a tagok inflációjának súlyozott átlagával, akkor az unió nullaösszegű játék. Ekkor megkövetelhető, hogy az unió bevezetése előtt magasabb inflációjú országok megtérítsék ezeket a költségeket a rosszabbul járó régióknak. Ha azonban elérhető, hogy az unió jegybankja hitelesebb legyen,[22] akkor összességében ez a hozadék is pozitív lesz.

A pénztartók költsége. Az inflációnak más költsége is van, még akkor is, ha az inflációs ráta előre kiszámítható; nevezetesen az, hogy „miatta az emberek túl kevés pénzt akarnak tartani, és ez kényelmetlenné teszi az életüket" (*Pete* [1996] 153. o.). Ezt a veszteséget *McCallum* [1989] 10 százalékos infláció mellett a GDP 0,3 százalékára becsülte. Esetünkben A_r régió számára ez a hozam megegyezik az A_r-re jellemző infláció és a közös inflációs szint közötti különbséggel, ami természetesen lehet pozitív és negatív. Ez a hozam a tranzakciós költségekkel vethető össze.

Összefoglalva: a hasonló inflálási határhajlandóság és inflációs ráta mutatja tehát azt, hogy egy régiónak milyen inflációs preferenciái vannak; hasonlók esetén az elveszett monetáris politika vesztesége kisebb. Hasonló inflálási határhajlandóság esetében könnyebb elfogadni a közös monetáris politikát, miközben egy magasabb inflációval rendelkező országnak jó, ha összeköti politikáját egy alacsony inflációjú országéval.

[18] Az EMS bukása sokak szerint a rendszer sajátosságaiból is következett (*Padoa-Schioppa* [1988]).

[19] Pontosabban már *Milton Friedman* [1973] azt javasolta, hogy a fejlődő országoknak érdemes valutájukat egy stabil nagy ország valutájához kötni, így biztosítva stabil keretet a fejlődéshez. Ez persze végleges lemondás az inflációs adóról, ami Friedman szerint a rendszer pozitívuma.

[20] Nem véletlen, hogy Görögország akár szívesen fogadná a német márkát.

[21] Mivel a maastrichti kritériumok előírják az alacsony inflációt, ez a pozitív hatás az EU esetében kisebb jelentőségű lehet.

[22] Az EU esetében a német hegemónia elfogadásának épp ez lehet a célja.

Az Európai Unió. Az infláció elleni harc a kilencvenes évek közepére elvesztette központi helyét a legfejlettebb országok gazdaságpolitikájában, hiszen a ráták jelentősen mérséklődtek. Az EU-tagállamok inflációs rátái a nemzetközi trenddel együtt, a nyolcvanas évek dezinflációs folyamatai során jelentősen csökkentek, amiben az EMS[23] is nagy szerepet játszott.

Vagyis az EU-országok inflációja hasonló, így az árfolyamok végleges rögzítése esetén nagy inflációs nyereség és veszteség nem érné egyik felet sem. Ám ha valaki figyelmesen szemléli 1996–1997 valutapiaci eseményeit, jól láthatja, hogy a német márka árfolyama minduntalan gyengült (például a dollárhoz képest), amikor csak a valutaunió megvalósulása (még csak az úgynevezett magországok között) valószínűnek látszott. A Gazdasági és Pénzügyi Unió (EMU) körüli kételyek megjelenése után viszont mindig erősödött. Azaz a piac nemcsak az aktuális inflációt figyeli, de diszkontálja a várható mozgásokat, tehát a piac a nehezebben megfogható és hosszabb távon inkább fontosnak tartott inflálási határhajlandóságot tartja szem előtt.

Az inflációt előidéző tényezők hatásáról, mértékéről később lesz szó.

Az árupiac és a kereskedelem

Ebben a fejezetben az árupiacot vizsgálva, azt mutatjuk be, hogyan befolyásolja a külkereskedelem és a termelési szerkezet néhány jellemzője a régió OCA-alkalmasságát.

Külkereskedelmi nyitottság

A külkereskedelmi nyitottság rendkívül fontos tényezője az OCA-elméletnek, hiszen minél zártabb egy gazdaság, annál kisebb a külföldi árváltozások hatása, vagyis annál jelentősebb lehet a monetáris politika ereje. Pontosabban fogalmazva: minél nagyobb a külkereskedelmi forgalomba kerülő termékeket előállító szektor aránya, annál nagyobb árfolyamváltozás szükséges adott mennyiségű erőforrásnak az átcsoportosításához az exportszektorba, vagyis annál kevésbé hatékonyak a külkereskedelmi mérleget javítani hivatott monetáris lépések. *McKinnon* [1963] azt hangsúlyozta, hogy nyitott gazdaságok esetében a bérszerződéseknél a munkavállalók figyelembe veszik az importárakat és így az árfolyamot, és ekkor egyre kisebb hatást érhet el egy leértékelés.[24]

Ezért a kereskedelmi partnerek, ha kölcsönösen nagy súlyt képviselnek egymás forgalmában, szívesen rögzítik az árfolyamokat, mivel a veszteség annál kisebb, minél nagyobb a régió kereskedelmi forgalma a tervezett uniótagokkal.

A kereskedelmi nyitottságot az importtal jellemezve láthatjuk, hogy az EK-országok kereskedelmük kb. 60 százalékát a többi EK-beli partnereikkel bonyolítják le. A 2. *táblázatban* azt vizsgáljuk, mely országpárok esetében lehet különösen nagy hozama a tranzakciós költségek közös valuta miatti megszűnésének. Az EK-országok közötti import GDP-hez viszonyított arányát korrigáltuk az exportáló országok méretével (GDP), és az így kialakuló viszonyszámokkal jellemeztük a külkereskedelmi összefonódásokat, fontosságokat.

A besatírozott négyzetek alapján jól látszik, hogy hol milyen fontosak a külkereskede-

[23] Lásd például *Mélitz* [1988], *Giavazzi–Giovannini* [1988] vagy *Bini–Smaghi* [1993].

[24] *De Grauwe* [1992] bemutatja, hogy miként függnek a költségek az importálási határhajlandóságtól (57–59. o.).

2. táblázat

Egy adott országba menő import fontossága az EU-importon belül a GDP-hez mérten, 1991
(százalék)

Hová	Honnan										
	Belgium	Dánia	Német-ország	Görög-ország	Spanyol-ország	Francia-ország	Írország	Olasz-ország	Hollandia	Portugália	Nagy-Britannia
Belgium	–	5,23	**10,31**	6,63	3,44	**12,84**	6,19	4,69	**37,48**	7,32	5,86
Dánia	**11,18***	–	**14,61**	**11,93**	3,91	5,69	**12,74**	4,56	**16,28**	7,42	**11,68**
Németország	**23,53**	**10,25**	–	**10,46**	4,72	7,17	6,35	5,77	**18,39**	7,90	5,46
Görögország	**11,13**	7,12	**17,95**	–	6,07	8,60	4,36	**20,14**	**11,15**	4,07	9,42
Spanyolország	8,66	2,62	5,13	6,35	–	9,58	2,83	4,93	6,79	**48,48**	4,63
Franciaország	**29,47**	4,18	7,96	7,40	8,57	–	6,23	7,02	**10,46**	**12,30**	6,41
Írország	**13,06**	6,77	7,05	6,50	3,92	7,93	–	3,88	**16,86**	4,22	**29,81**
Olaszország	**12,68**	4,68	9,50	**21,07**	7,89	**10,54**	4,90	–	7,52	**15,58**	5,64
Hollandia	**42,55**	6,41	9,59	7,87	2,41	4,94	8,69	3,49	–	8,13	5,92
Portugália	**11,25**	**13,43**	8,73	5,13	**21,48**	9,77	6,38	2,64	**12,12**	–	9,06
Nagy-Britannia	**10,88**	4,94	3,51	4,15	3,01	3,86	**52,77**	2,22	9,13	5,53	–
EK-import/összes import (százalék)	71,2	55,4	54,7	62,7	60,2	65,6	71,8	58,7	58,8	73,5	50,7

Megjegyzés: *X* ország importja *Y* országból/*X* teljes EK-importja/GDP, százalékban az összeshez képest
A besatírozott négyzetek mutatják a fontosabb (0,10-nál nagyobb) kapcsolatokat.
Forrás: *Eurostat* [1992], saját számítások. (*N. B.* A belga adatok tartalmazzák a luxemburgi számokat is.)

lemi szálak.[25] A belga és a holland oszlopban talált kiemelkedően sok magas szám jól érzékelteti, hogy ezek a gazdaságok erősen érdekeltek a pénzügyi integráció kiterjesztésében. A táblázat kiemeli azokat az országpárokat is, amelyek esetében indokolt a közös valuta. Ilyen például a közismert ír–brit, belga–holland vagy a spanyol–portugál páros. Érdekes megfigyelni az aszimmetriákat is, vagyis azt, hogy míg Belgiumnak kiemelten fontos partnere Franciaország, addig ez fordítva már nem feltétlenül igaz. Természetesen itt feltételeztünk egyfajta neomerkantilista nézőpontot, vagyis az exportpiacot az import elé helyeztük.

Diverzifikáltság, specializáció

Az elmélet fontos megállapítása, hogy a gazdasági sokkok aszimmetriája a termelési szerkezet hasonlatosságától, míg erejük a diverzifikációtól függ. Már *Kenen* híres cikkében is szerepel a diverzifikáció, mint az aszimmetrikus keresleti sokk valószínűségét csökkentő tényező, hiszen „... az export diverzifikáltságában jelentkező gazdasági diverzifikáció szolgál arra, hogy, *ex ante* ellenálljon a gyakori cserearány-változás igényének, és így megakadályozza a nemzeti árfolyamok gyakori változását is". (*Kenen* [1969] 49. o.).

Egy régió tehát annál alkalmasabb egy unió tagságára, minél diverzifikáltabb a termelési szerkezete (és főleg a külkereskedelmi forgalomba kerülő termékeinek köre). Ugyanis egy monokultúrás gazdaság egésze nagymértékben függ fő terméke világpiaci árának és keresletének változásától.

A specializáció tehát egyik oldalról – a gazdaság diverzifikáltságát csökkentve – a sokkok valószínűbbé válásának oka, másik oldalról viszont (legalábbis a fejlett világban) az árupiaci integráció következménye.

Amennyiben a monetáris unió elérné egyik célját, és erősítené az árupiaci integrációt (elősegítve a specializációt), éppenséggel növelné az egyes régiók (országok) output-varianciáját. Ez pedig sokakban felvetné az önálló valuta létének igényét, ami instabillá teheti az uniót. Ez az ellentét tehát könnyen kitapintható.

A növekvő skálahozadékkal jellemezhető gazdaságokban a piaci (kereskedelmi) integráció – amely jellemzően nem komparatív előnyök mentén, hanem a skálahozadék kihasználása érdekében történik (*Krugman* [1989]) –, a specializáció előnyeit kihasználandó, az ipari kapacitások regionális koncentrációjához vezet. *Krugman* [1991] az Egyesült Államokban igen erőteljes ipari koncentrációt talált.

A *3. táblázat* jól mutatja, hogy egy monetáris unióban részt vevő régiók esetében nagyobb a specializáció foka. (Ennek persze történelmi okai is vannak.) *Bini Smaghi–Vori* [1993] empirikus tanulmánya[26] is azt mutatja, hogy az európai országokban a termelés diverzifikáltabb, mint az Egyesült Államokban. (Az átlagos variancia 1989-ben az EK esetében 8,38 volt, míg az Egyesült Államokban 17,97, vagyis egyelőre a sokkok veszélye kisebb Európában, mint Amerikában.)

A monetáris integráció előrehaladtával, a specializáció erősödésével az EU területén növekedne az országspecifikus sokk valószínűsége. Csakhogy, amint arra már utaltunk, a specializáció inkább regionális jellegű, tehát például az elektronikát érintő sokk jellemzően nem országspecifikus, hanem érintheti Hollandiát, Bajorországot, Dél-Angliát és Emilia-Romagna tartományt.

A fejlett országokra egyre inkább jellemző intraindusztriális specializáció csökkenti az

[25] Ez persze a politikában is megjelenik.

[26] A tanulmány 11 területre bontotta a termelést, és a varianciákat vizsgálta.

3. táblázat
Az autógyártás megoszlása

Egyesült Államok		Európai Unió	
régió	százalékos részesedés	tagország	százalékos részesedés
Középnyugat	66,3	Németország	38,5
Dél	25,4	Franciaország	31,1
Nyugat	5,1	Olaszország	17,6
Északkelet	3,2	Nagy-Britannia	12,9
Szórás	29,31	Szórás	11,84

Forrás: *De Grauwe* [1992], saját számítás.

országspecifikus külső sokk lehetőségét, még ha szélsőséges esetben elképzelhető is, hogy a fogyasztók csak egy ország egy jellemző termékétől fordulnak el. *Emerson és szerzőtársainak* [1992] becslése szerint az intraindusztriális kereskedelem adja az EK-n belüli kereskedelem 57–83 százalékát (142. o.). (Görögország és Portugália kivétel ebből a szempontból: esetükben ez az arány kisebb.) A specializáció e jellemzője talán enyhíti az eredményeket, de alapjaiban nem változtatja meg.

Kereskedelem és költségek

Az elmúlt két évtizedben a fejlett világ pénzpiacaira áramló pénztömeg megsokszorozódott, megnövelve a valuták spekulációs okokból bekövetkező volatilitását és az árfolyamok reagálásának gyorsaságát.[27] Az árfolyamok túlzott volatilitása, a spekuláció az OCA elmélete szerint (is) gondot okoz azon szervezetek számára, amelyek követelései és kötelezettségei külföldi valutában vannak: az árfolyam-ingadozás nehezíti a kalkulációt, kétségessé teszi az export/import utáni profitot, vagyis megnehezíti a kereskedelmet.

A közös valutából eredő mikroszintű haszon két tényezőből tevődhet össze. Az *első,* hosszabb távú hatás ötvözi a kereskedelemnek az árfolyam-ingadozás hiánya miatti bővülését, a beruházásoknak az árfolyamkockázat megszűnése miatt jelentkező növekedését és az erőforrások hatékonyabb elosztását. Ugyanilyen hatású a kereskedelmi költségek csökkenése, amely a piaci szerkezettől függően vezethet a profitráták növekedéséhez, a verseny intenzívebbé válásához, új piaci belépésekhez és az uniós cégek méreteinek növekedéséhez, fúziókhoz.[28]

A *második,* közvetlenebb hatás a valutaátváltás megszűnéséből fakadó költségcsökkenés, amely vitathatatlan és azonnal jelentkező tétel. Ez a haszon persze nagymértékben függ a tranzakciók volumenétől, vagyis a külkereskedelem nagyságától. Alapjaiban tehát minél erősebbek a külkereskedelmi szálak a régiók között, minél több tranzakciót bonyolítanak le egymással a régiók polgárai és vállalatai, annál jelentősebb lehet az árfolyamok megszűnésének haszna.

[27] Ezért a Bretton Woods-i rendszer összeomlása után hamarosan létrejött az EMS (1979), éppen a célból, hogy a valutapiacokat stabilizálja (és persze, hogy segítse a dezinflációs politikát folytató EMS-országot). Az 1987-es Bazel–Nyborg egyezmény már azt mutatta, hogy a spekuláció elérte azt a fokot, hogy újabb szervezett fellépés vált szükségessé. Az Exchange Rate Mechanism (ERM) keretében létrehoztak egy új hitelmechanizmust (*Very Short-time Financial Facility*, VSTFF), amelynek révén a gyengélkedő valuta jegybankja hatékony segítséghez juthatott.

[28] A piaci szerkezet hatásairól lásd *Venables* [1997].

De vajon igaz-e, hogy a bizonytalanság megnehezíti a kereskedelmet, és így csökkenti a közös piaci tagság által nyújtott, a nagyobb mérethozadékból eredő nyereséget? Erre nem könnyen találhatunk empirikus bizonyítékokat.[29]

Először is az árfolyamok ingadozása nem is annyira kockázatot jelent, mint inkább költségeket okoz, hiszen a probléma többnyire kezelhető derivatív (főleg futures és opciós) ügyletekkel. Ráadásul a nagyvállalatok általában nem egy országba exportálnak, így devizapozícióik portfóliót alkotnak, és így a kockázat elviselése sokkal könnyebb. Sőt, az exportáló nagyvállalatok gyakran jobban ismerik a pénzpiacot, mint annak egyes szereplői, ezért az itt megszerzett profit[30] hosszú távon kiegyenlítheti az árfolyam-ingadozásból eredő veszteségeket.

De tényleg olyan jelentősek ezek a költségek? A pénzpiaci üzletek „nullaösszegű játékok", vagyis csak a tranzakciós költségeket – jelen esetben a brókerek jutalékát – kell megfizetni. Ezek a költségek valahol 0,5–1 százalék között lehetnek. Ráadásul egy több országban érdekeltséggel bíró szervezet kihasználhatja azt a helyzetet, hogy a nem áruexportból származó bevételei is több valutában keletkeznek. Továbbá az oligopolhelyzetben lévő vállalatok – bízván egy új piacra történő befektetés hosszabb távú profitabilitásában – hajlandók lehetnek lenyelni a rövid távú árfolyamveszteséget is.

A nagyvállalatok költségei tehát nem túl jelentősek. Ám vannak olyan költségtényezők is, amelyek elsősorban a kisvállalatokat sújtják. Ilyen többek között az információk megszerzésének és feldolgozásának költsége. Számukra a brókerdíjak is magasabbak, a pénzpiac nehezebben elérhető, vagyis az árfolyamkockázatnak tényleg lehet kereskedelemcsökkentő, illetve -elterelő hatása – még ha ez a hatás nem több is néhány százaléknál.

Ráadásul sokkal könnyebb egyetlen valutában kalkulálni, „érezni az árakat", sőt egy valuta esetén inkább „otthon" érzi magát a kereskedő más kultúrájú régiókban, országokban is.

Összefoglalva: annál jelentősebbek a mikrohozamok, minél nagyobb a külkereskedelmi forgalom, minél inkább ingadoznak a valuták árfolyamai, minél több a jelentős kis- és középvállalkozás, illetve minél számottevőbbek a tranzakciós költségek.

A termelési tényezők mobilitása

Bérek, munkaerőpiac

Ha – R. Mundell nyomán – feltételezzük, hogy a munkaerő nem áramlik régiók között, akkor az egyik régiót ért keresleti sokk következtében fellépő munkaerő-fölösleg nem tud elvándorolni a másik régióba. Ha viszont a munkaerő tökéletesen mobil lenne mindkét régióban, akkor az elvándorlás következtében ez utóbbi régióban csökkenne a túlkereslet generálta inflációs nyomás, és nem kellene a monetáris restrikció eszközéhez nyúlni. Vagyis az elvándorlási hajlandóság mértékétől függ, mekkora szükség van a monetáris politikára a sokk kezeléséhez. Egy régió számára tehát annál jobban megéri valutaunióra lépni egy másikkal, minél könnyebben és szívesebben hajlandók a munkások egy sokk után munkát vállalni a másik régióban, és az minél könnyebben fogad dolgozókat a bajba jutott régióból.

A munkaerő korlátlan mobilitása elméletileg jelentősen csökkenti a munkanélküliségi

[29] Lásd erről *Bailey–Tavlas* [1988], [1991] és *Tavlas*[1993].

[30] Sőt ismeretes, hogy olyan multinacionális iparvállalatok, mint a Procter & Gamble vagy a Metallgesellschaft is jelentős spekulatív pozíciókat tartottak fenn.

ráták különbözőségét.[31] Teljesen kiegyenlíteni nem fogja, mert nem tekinthetünk el az esetenként jelentős tranzakciós költségektől. Ahol nincs is kulturális akadály, az információszerzés, a költözködés jelentős teher, nem beszélve arról, hogy esetleg új szakmát kell tanulni, sőt a szaktudás vállalatspecifikus része elvész, a tudás leértékelődik.

Elvben, ha a piacok jól működnek, akárcsak a külkereskedelem, a migráció is növeli a jólétet mind az elvándorló, mind a befogadó ország esetében. Csakhogy a munkaerőpiac szinte mindenütt torzult, tökéletlen, s ezen a migráció még tovább ronthat, elsősorban a hazai munkavállalók jólétét csökkentve. Mivel a veszteséget a merev bér, a jóléti ellátórendszerek költsége okozza, a migráció annál hasznosabb, minél jobban működnek és hasonlítanak egymáshoz a munkaerőpiacok és a jóléti ellátórendszerek, illetve minél kisebb az újraelosztás mértéke.[32]

A hagyományos OCA-elméletet tehát ki kell egészíteni, vagyis a munkaerő mobilitása tényleg segítheti a külső sokkokhoz való alkalmazkodást, de csak akkor jótékony és vállalható politikailag, ha a munkaerőpiacok jól működnek, és a jóléti rendszerek hasonlók.

Az Egyesült Államok, az EK és az európai országok régiói

A munkaerő mozgása csökkentheti az egyes régiók (országok) közötti különbségeket. Minél nagyobb tehát a munkanélküliségi ráták szóródása, annál jelentősebb eltérések találhatók, vagyis annál kevésbé mobil a munkaerő. Az Egyesült Államokban a szóródás az EK hasonló adatainak 25–50 százaléka.[33] A migrációt vizsgálva is hasonló adatokat kapunk; ezt mutatja a *4. táblázat*.

A mobilitás aránya Európában jelentősen csökkent a hetvenes évek óta.[34] Ennek oka lehet – többek között – a munkanélküliség növekedése, illetve a gazdasági növekedés mérséklődése. Az európai munkaerő mobilitásáról kapott kép tovább árnyalható a *5. táblázat* adatai alapján. A táblázatból kitűnik, hogy jelentős nem nemzeti lakosság csak a kicsi Luxemburgban van (a lakossághoz viszonyítva sok a diplomata, bankár, illetve portugál munkavállaló a nehéziparban), minden más EK-tagállamban 90 százalék feletti a nemzeti lakosság aránya.

A külföldiek közül természetesen nagyrészt Belgiumban és Luxemburgban dolgoznak más EK-országok állampolgárai (az EU és a Benelux Unió következtében), illetve Írországban (a brit befolyás miatt). A külföldiek között – történelmi okokból – Nagy-Britanniában van a legtöbb nem EK-állampolgár.

A megfelelő mobilitás hiányának Európában több oka is van, ezek közül csak a legfontosabbakat emeljük ki:

- nyelvi, kulturális akadályok;
- eltérő szociális rendszerek és adózási viszonyok;
- tradíció;
- eltérő oktatási, képzési rendszerek.

A Holland-jelentés (*Holland* [1993]) így ír a munkaerő mobilitásáról: „A Közösségen belüli migráció tovább fog folytatódni az 1990-es években is. Az EK direktívái a kölcsönösen elfogadható képesítésekkel ösztönözni fogják a diplomások további mobilitását.

[31] *Eichengreen* [1990*b*] ezzel szemben azt találta, hogy a munkanélküliségi ráták nemcsak az EK esetében, de az Egyesült Államokban is csak gyengén kötődnek egymáshoz, vagyis a kiegyenlítődés elméletének komoly korlátai vannak.

[32] Vö. *Razin–Sadka* [1995].

[33] Az Egyesült Államokban a kilenc Fed-körzetre, az EK-ban a 12 tagállamra vonatkoznak az adatok.

[34] Az EK-ban a Szociális Alap feladata a (szakmai és területi) munkaerő-mobilitás támogatása.

4. táblázat
Regionális nettó migráció az EK-ban, az Egyesült Államokban és Svédországban

Megnevezés	Régiók száma	1970–1979	1980–1985
EK	64	0,4	0,2
Egyesült Államok	51	0,8	0,7
Svédország	24	–	0,4

Megjegyzés: Az adatok a harmadik országbeli migrációt is tartalmazzák. A számok a régió migrációs egyenlegének átlagos értékét mutatják (abszolút értékben).
Forrás: *Emerson és szerzőtársai* [1992].

5. táblázat
Az EK-országok lakosságának megoszlása eredet szerint, 1990-ben
(százalék)

Ország	Nem EK-országból	Más EK-országból	A más EK-országból az összes külföldi százalékában	Nemzeti lakos
Dánia	2,1	0,5	27,4	97,4
Belgium	3,3	5,4	71,6	91,3
Franciaország	3,8	2,8	48,1	93,4
NSZK	5,2	2,1	28,3	92,7
Görögország	1,1	1,1	39,1	97,8
Írország	0,5	1,9	76,0	97,6
Olaszország	0,6	0,2	25,0	99,2
Luxemburg	1,9	23,9	94,5	74,2
Hollandia	3,0	1,1	46,5	95,9
Portugália	0,7	0,2	27,5	99,1
Spanyolország	0,4	0,5	47,0	99,1
Nagy-Britannia	1,8	1,3	13,8	96,9
EK	2,5	1,5	37,5	96,1

Forrás: EK/összes: Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt und Berufsforschung 1992. 1, idézi *Gáspár* [1994], illetve a szerző számításai; *Eurostat* [1991].

Mindezek ellenére a kulturális és nyelvi akadályok korlátozzák az európai munkavállalók jelentős részének potenciális mobilitását."

Decressin és *Fatás* [1994] a regionális munkaerőmozgásokat vizsgálva, azt találta, hogy az Egyesült Államokban egy hasonló méretű sokk hatásának jelentős része az első évben következik be, vagyis a hatás sokkal rövidebb távú, amit elsősorban a jellemzően magasabb elvándorlási hajlandóság magyaráz. Ezt más tanulmányok[35] azzal egészítik ki, hogy Európában nem annyira a migráció a jellemző válasz. Sokkal nagyobb szerepe van például a munkaerőpiacra való ki- és belépésnek vagy a több szabadidő választásának, a regionális támogatásoknak. Ezenfelül a történelmi fejlődés is nagy részben hozzájárult az elmúlt évtizedekben (is) megjelent különbségekhez.

Érdemes egybevetni az EK-adatokat nemzeti interregionális mozgást leíró statisztikákkal. A *6. táblázat* tanulsága szerint az *országokon belüli* vándorlás az északi országokban nagyobb, mint a déliekben. Az előző táblázatokkal összehasonlítva is láthatjuk, hogy ha

[35] Például *Blanchard–Katz* [1992] vagy *Eichengreen* [1992], idézi: *Decressin–Fatás* [1994].

például Franciaország esetében csak öt évet tételezünk fel a vendégmunka idejére, ez az állományt tekintve a népesség 1,20×5 = 6 százalékát jelenti, szemben az EK-n belüli nem francia lakosok franciaországi állományával, ami jóval magasabb a fenti 2,8 százalékánál (és ráadásul tartalmazza a nem igazi migrálókat is). A többi ország esetében ugyancsak jelentős különbség mutatható ki; vagyis bár a pontos mérték vitatható, az arányok nem. A GDP-változásokat is hozzátéve látható, hogy a nagyobb mozgások inkább kötődnek a nagyobb növekedéshez.

6. táblázat

Flow munkaerőmozgás az egyes országokon belül

Ország	1975	1987	1975–1987 átlaga
Belgium	0.92	0,84	0,87
Dánia	1,29	1,17	1,17
NSZK	1,32	1,07	0,21
Spanyolország	n. a.	0,46	0,36
Franciaország	1,24	n. a.	1,2
Olaszország	0,78	0,53	0,66
Hollandia	2,02	1,66	1,68
Nagy-Britannia	–	1,81	1,654
$d\text{GDP}_{EK}$*	3,2	2,8	

*Nyolc év átlagát vettük (1971–1978, illetve 1983–1990) a korszak jellemzésére, és az egyszerűség kedvéért az EK GDP-jével jellemeztük az országok outputját.

Forrás: Eurostat, Banque de données Régionales, idézi: *De Grauwe–Vanhaverbeke* [1992].

Ezek az adatok is jól mutatják, hogy jelenleg az egyes európai államok a munkaerő-mobilitást tekintve, sokkal inkább képeznek OCA-t, mint az EK országai együttvéve. Az országok közötti munkaerő-áramlást a jóléti rendszerek különbözősége is akadályozza.[36]

Mindezekből azt a következtetést szabad csak levonni, hogy mostanában az EU-n belül a mobilitás kisebb, mint a már működő valutauniókon belül, ám ez az egyesülési folyamat eredményeképpen – lassan ugyan, de – megváltozhat. Ha ugyanis létrejön a monetáris unió, annak lehet olyan *spill-over* hatása a munkaerőpiacokra, ami folytán nő az EU-n belüli migráció – annak minden problémájával egyetemben.

Az interregionális tőkemozgás hatása

A tőkemozgás nagyságától, mobilitásától több tényező is függ.[37]

1. A tőkemobilitás és a sokkok. Hasonlóan a munkaerő mobilitásához, a másik termelési tényező, a tőke mozgása is sokat segíthet az erőforrások átcsoportosításában, a sokkokhoz történő alkalmazkodásban.

Az OECD-országokban a tőkemozgás rendkívül intenzív. Különösen igaz ez az EK-országokra, amelyek szinte teljesen lebontották a belső tőkemozgás útjában álló korlátokat. A tőkemozgás lehetővé teszi a megtakarítási és a beruházási szándékok régió- vagy országhatárokon átnyúló összetalálkozását, segítve a fejlődést az elmaradottabb területeken, amelyek magasabb megtérülést ígérnek a tőke számára. A fizikai létesítményekben

[36] Az országokon belül a migráció kisebb súrlódásokat okoz, hiszen a polgárok között erősebb a szolidaritás.

[37] E tanulmány kereteibe csak a problémák felvetése fér. A témáról részletesen lásd például *Frankel* [1992], *Grilli–Milesi-Ferretti* [1995], *Leiderman–Razin* [1994].

testet öltött tőke azonban jellemzően immobil, illetve csak késéssel alkalmazkodik. Vagyis a tőkemozgás pozitívan hat egy csoport OCA-alkalmasságára, ám a hatás nem túl erős, és csak középtávon érzékelhető, szemben a monetáris politika rövid távú, az átalakulást közvetlenül segítő hatásával.

2. Tőkemobilitás, árfolyamok, hatékonyság. A tőkemozgás másik aspektusa a pénztőke (különösen a *forró pénz*) áramlása, amely elsősorban az árakra, árfolyamokra hat. Ha intenzív a tőke mobilitása, erős az árfolyamok mozgására gyakorolt hatása is. A valutaárfolyamok nagymértékű mozgása viszont csökkenti a mikrohatékonyságot. Tehát nagyfokú tőkemobilitás esetén (ami a pénztőkére mindenképpen igaz) számottevő előnnyel jár a közös valuta, ami eltünteti az árfolyamkockázatot, és így csökkenti a befektetés hozamának bizonytalanságát, növelve a mikrohatékonyságot.

Ugyanakkor minél erősebb a tőkemobilitás, annál kisebb lesz a tranzakciós költségeknek a közös valuta bevezetésétől várható csökkenése, sőt annál kisebb mértékű javulás várható a hatékonyság terén is.

3. Tőkemobilitás és monetáris autonómia. A szabad tőkemozgás jelentősen csökkenti a monetáris politika autonómiáját, megnehezíti a rögzített árfolyamrendszerek fenntartását. Minél erősebb, minél szabadabb tehát a tőke mozgása, annál kisebb veszteség az önálló monetáris politika megszűnte.

Összefoglalva: a munkaerő nagyfokú mobilitásának stabilizáló hatását csökkentik a jóléti rendszerek eltérései. Élénk tőkemozgás esetén a közös valuta mikroszinten rendkívül jelentős előnyökkel jár, míg a makroszintű hatás sok egyéb változótól függ, és az eredője sem egyértelmű.

A fiskális szint

A fiskális integráció szerepe

Kiindulási pontunk Peter Kenentől származik, aki szerint a fiskális integráció segíti a sokkokhoz való alkalmazkodást (*Kenen* [1968] felveti a politikai unió szükségességét is). E kérdés vizsgálatán túl foglalkozunk a monetáris unió következményeképpen átalakuló hatásmechanizmusokkal, új lehetőségekkel és megváltozott feltételekkel.

A fiskális integráció a tagok közötti szolidaritás megjelenítője: ha az egyik tagrégió az őt ért sokk miatt transzferekben részesül, az elviselhetőbbé teszi a sokkot, segíti az alkalmazkodást. Szolidaritás hiányában ez belpolitikai gondokat okozhat a donor régiókban, megnehezítve a régiók hosszú távú együttműködését. Vagyis annak a számottevő mértékű közös költségvetésnek, amely a monetáris unió elengedhetetlen feltétele, erős szolidaritásra kell épülnie.

A következőkben megvizsgáljuk, hogyan hat a valutaunió a regionális költségvetési politikákra, és foglalkozunk a monetáris integráció mellett megjelenő *fiskális föderalizmus* (például az adók, a seigniorage, a hitelfelvétel lehetőségének és költségének) problemakörével, ami a klasszikus OCA-elmélet egy újabb kiterjesztése.[38] Nem célunk viszont a fiskális együttműködés és a politikai unió közötti viszony elemzése.[39]

[38] A fiskális föderalizmusról lásd *Musgrave* [1986], *von Hagen* [1993].

[39] A témáról lásd például *Alesina és szerzőtársai* [1995], *Berthold* [1993].

Sokk és fiskális centralizáció

Ha egy régiót (országot) gazdasági sokk ér, annak vezetése vagy a monetáris, vagy a fiskális politika eszközeivel segítheti az alkalmazkodást. Ha ez a sokk szimmetrikus, és az unió többi tagját is éri, úgy maga az unió tud reagálni, az uniós monetáris politikát használva fel, vagy – amennyiben létezik – az uniós fiskális politikát hívhatja segítségül. Ennek hiányában a nemzeti politikák összehangolása is segíthet, ám az együttműködés önmagában sosem lehet olyan hatékony, mint egy közös szervezet.

Az együttműködésnek és a kölcsönös segítségnyújtásnak természetesen többféle formája képzelhető el. A nyomásgyakorláson kívül az unió régiói (tagállamai) nyújthatnak egyenként vagy közösen segítséget, amelynek főbb formái a következők lehetnek:

1. a közös pénzpolitika használata (a pénzmennyiség és a kamatláb változtatása az unió szintjén);
2. az explicit fiskális transzferek;
3. a hitel-visszafizetési kötelezettségek időleges átvállalása;
4. a kamattámogatás (implicit);
5. a fizetési garancia vállalása.

Tekintsük át röviden, mennyiben segíti a fiskális centralizáció egy monetáris unió működését, mennyire tudja kiküszöbölni a monetáris politika elvesztésének hatását!

Egy sokk utáni stabilizációs politikának lehet olyan vonzata, hogy a költségeket csak az egyik régió állja, miközben a pozitív vagy negatív hatás szétterjed az unió egészén.[40] Az előbbiek értelmében elképzelhető, hogy egy gazdasági sokkra egy régió egyedül nem optimálisan válaszol, hiszen nem vesz tudomást arról, milyen hatást gyakorol a kereslete a vele szoros kapcsolatba lévő többi régióra. Sokkok felléptekor hosszú távon minden régiónak érdeke lehet a gazdaságpolitikai expanzió, de egyedül ezekre nem adnának megfelelő, vagyis az unió jólétét növelő választ. Ebből látszik, hogy egy föderatív költségvetési rendszer hasznosabban tud reagálni. A fentiekhez kapcsolódik a fiskális föderalizmus egyik alapeleme, a reciprocitás, amelynek értelmében minden költségnek azon a földrajzi helyen kell keletkeznie, ahol annak hasznát élvezik, egyébként fellép a potyautas-probléma (*von Hagen* [1993]). Összefonódott gazdaságoknál tehát mindenképpen indokolt a fiskális politikák valamilyen mértékű centralizációja, amely internalizálja az egyes régiókban fellépő externális hatásokat.

Persze meg kell jegyeznünk, hogy ha a sokk nem teljesen szimmetrikus hatást fejt ki a régiókra, a fiskális reakciók is eltérhetnek (a régió helyzetéből, gazdaságpolitikai filozófiájából, a lakosok preferenciájából következően). Egy magas munkanélküliségtől sújtott, latin tradíciójú országban más stabilizációs politika vezethet eredményre, mint egy inflációtól rettegő északi országban. A társadalomban fellelhető, a közjavak iránt (is) megnyilvánuló preferenciák eltérése ugyancsak jelentős decentralizációt indokolhat.

Sachs–Salai-i-Martin [1992] tanulmánya szerint az Egyesült Államokban a külső sokkok hatásának csaknem harmadát kiegyenlítik a föderális szintről érkező transzferek, illetve a központi adókötelezettségek csökkenése. *Von Hagen* [1993], illetve *Bayoumi–Masson* [1996] tovább vizsgálták az amerikai transzferek jellegét, és azt találták, hogy a jóléti, kiegyenlítő hatás sokkal erősebb, mint a stabilizáló hatás, amit 10, illetve 20–25 százalékra becsültek.

A lazább, inkább konföderatív jellegű Kanada esetében *Masson–Taylor* [1993] 13 százalékos stabilizációs hatást talált. Ez azt jelenti, hogy kisebb fokú szolidaritás és a nemzetieknél lényegesen kisebb közös költségvetés esetén is létrehozható monetáris unió, hi-

[40] A német újraegyesítés miatt 1991–1992-ben megnövekedett német kamatok hatásai már az EMS rendszerében is szétterjedtek, és negatív hatása érzékelhető volt végig Európában.

szen a stabilizációs szükséglet nem feltétlenül jelentős. Ekkor, más feladatkört háttérbe szorítva, a költségvetésnek elsősorban szabályozó szerepet kell szánni.

A költségvetési politika kétféleképpen tudja befolyásolni a gazdaságot: egyrészt diszkrecionális módon, másrészt automatikus stabilizátorok révén. Ez utóbbiak biztosítják, hogy a gazdaság a kisebb-nagyobb ciklikus jellegű jövedelemváltozások ellenére is stabil maradjon, illetve ezen keresztül tud hatékonyan és hosszú távon megnyilvánulni a szolidaritás. Ha a régiók keresleti sokkok esetén bizton számít hatnak segítségre, nagyobb hajlandóságot fognak mutatni a specializáció iránt, ami segíti egy már meglévő közös piac jobb működését. (Vagyis a közös költségvetés mint biztosítási rendszer áttételesen növeli a mikrohatékonyságot is.)

Ha a költségvetési transzfer mint automatikus stabilizátor nem használható, elméletileg elképzelhető egy olyan segítségmechanizmus kidolgozása, amely A_r régiónak mentőövet nyújtana, ha bajba kerül, míg ha mást ér baj, az A_r forrásaihoz is hozzájuthatna. Csakhogy ebben az esetben minden egyes akciót várhatóan politikai vita nehezítene.

Megváltozó regionális költségvetési kondíciók

A költségvetési hiányok föderatív rendszerben hatékonyabban finanszírozhatók, mint ha a régióknak egyedül kell megoldaniuk e feladatot. A kanadai provinciák adatait feldolgozó *Bayoumi–Masson* [1996] szerint ha a piaci szereplők nem hiszik, hogy a hiány csak időleges, és későbbi adóemelésre számítanak, a kormányzati kiadás hatása a fogyasztásra csak a 30–50 százaléka annak, mint amit akkor lehet elérni, ha a hiány nem generálna adósságot.

Ha a valutaunióban nincs egyúttal fiskális unió is, az egyes kormányok továbbra is felhasználhatják saját költségvetésüket. Ha a sokk inkább aszimmetrikus, az uniótag régión csak a költségvetésen keresztül megvalósuló alkalmazkodás segíthet, deficitet kell felhalmozni – ezzel a költségeket időben szétterítheti. A felvett hiteleket vissza kell fizetnie, tehát egy későbbi időpontban az adók emelésére kell számítani. Csakhogy ha a munkaerő mobillá vált, elvben szabadon elhagyhatja a régiót, így csökkentve az adóbázist. Amennyiben a különösen mobil szellemi tőkét megtestesítő munkaerő vándorol el a később várható magasabb adók miatt, a régió helyzete tovább gyengülhet.

A régiót a saját eladósodása mellett *az inflációs adóbevételek csökkenése* (megszűnése) is sújtja. Ezért az unión belül a gyengébben teljesítő, eladósodott, illetve arra hajlamos régiók (tagállamok) által kibocsátott – addig kockázatmentesnek ítélt – papírok (a regionális valutában kibocsátott önkormányzati vagy vállalati kötvényekhez hasonlóan) kockázatos aktíváknak minősülnek, és a kamatláb is e szerint alakul. Eltűnik a régió azon előnye is, hogy a piac (elsősorban a tőkemobilitás) korlátai miatt a liberalizált piaci árnál olcsóbban tud kötvényt kibocsátani. (Liberalizált piacnak minősítjük például az Egyesült Államok rendszerét, ahol is a kockázat valóban megjelenik az extra százalékpontokban.) *Giavazzi–Giovannini* [1988] szerint Olaszországban a tőkekontroll kimutathatóan jelentős mértékben csökkentette a kormányzati hitelfelvétel költségeit.

Ez a feltételezés meglepő eredményre vezet. Ugyanis megdőlhet az az eredeti elképzelés, hogy a biztonságosabb közös valuta csökkenti a gyengébb országokban a kamatokat, és így jelentősen enyhít a költségvetés terhein. A monetáris unió nélkül az egyetlen kockázat az infláció volt (a fix kamatozású értékpapírok esetében), most viszont a gondtalan visszafizetés sem biztosított. Hacsak nincs fiskális kooperáció, interregionális (uniós) szolidaritás és biztosítékok kiterjedt rendszere. Vagyis van egy nehezen feloldható feszültség a rendszerben, miszerint vagy minden tagállamnál a fiskális szigor elérése a

cél – ezen esetben a biztosítékok nem lehetnek könnyen elérhetők –, vagy a kohézió elősegítése, ám ekkor nehéz a visszaélések megakadályozása.

A kanadai szövetségi rendszer például nagy súlyt helyez a kiegyenlítő, biztosítékot jelentő transzferekre. A szövetségi kormány nyújtotta biztosítékok lehetővé teszik a globális pénzpiacon való megjelenést, növelik a befektetők bizalmát, és csökkentik a pénzügyi válságok kirobbanásának kockázatát. Az Egyesült Államokban ezzel szemben a költségvetési törvény értelmében a tagállamok deficitet csak egy évre halmozhatnak fel (*Eichengreen* [1990*a*]).

Elméletileg még egy tényező növelheti a költségvetési fegyelmet: a piac jelzései. Ha ugyanis a piaci szereplők már látják, hogy a regionális kormányzat kezd túlköltekezni, emelik a kamatlábat, növelve az időbeli terítés költségeit, szinte kényszerítvén a kormányzatot a terhek vállalására, a kiadások csökkentésre. Ám ha nincs megfelelő (teljes) informáltság, ha a piac hajlamos azt hinni, hogy a központi irányítás segít, ezek a jelzések pontatlanok és főleg elkésettek lehetnek.

Európa és a közös költségvetés

Az észak-amerikai példákat látván, az Európai Unió esetében is kézenfekvőnek látszik a monetáris unió létrehozása után/mellett a fiskális politikák összehangolása is, vagy legalábbis valamilyen együttműködés kialakítása. Az elmúlt húsz évben több javaslat is született a fiskális kooperációra. Ezt foglalja össze a *7. táblázat*.

7. táblázat
Európai költségvetési tervezetek

Javaslat	Szerző
1. Elsősorban adó- és költségvetési harmonizáció kell	*CEC* [1970] – Werner-terv,
2. Öt százalék körüli közös költségvetés indokolt	CEC [1977] – MacDougall-jelentés
3. Fiskális koordináció indokolt	*CEC* [1988] – Delors-terv
4. Az Ecofin hatáskörének bővítése	*CEC* [1995] – „zöld könyv"
5. Semmi, az egyes országok fegyelme elég	*CEC* [1991] – maastrichti szerződés
6. Σ relatív sokk = 0, transzferek indokoltak	*Von Hagen–Frantiani* [1990]*
7. Közös munkanélküliségi biztosítás rendszer kell	*Begg* [1990]
8. Európai föderális transzferrendszer kell	*Van der Ploeg* [1991]*
9. Egyénre szabott kompenzációs rendszer kell	*Wyplosz* [1991]
10. Európai fiskális döntéshozó szerv, mint az Európai Központi Bank (ECB) ellenpontja szükséges	*Amato* [1994]

* Idézi *von Hagen* [1993].

Ha részletesebben megnézzük a javaslatokat, három eltérő koncepció rajzolódik ki.

Először is többször felmerül a *fiskális transzferek* kérdése (2., 6., 8.), ennek elméleti vonatkozásait az előbbiekben már tárgyaltuk. Most nézzük meg, hogy az EU jelenleg érvényes (1994-ben készült) költségvetése milyen tételekből áll, mekkorák a transzferek!

Azonnal látható, hogy a közös költségvetés mértéke nem több a GDP 1,3 százalékánál, szemben például az amerikai kb. 20 százalékkal.[41] A transzfereket megtestesítő strukturális műveletek (kohéziós és strukturális alapok) a közösségi GDP-nek csak 0,4 száza-

[41] *OECD* Economic Outlook [1996], [1997].

8. táblázat
Az EU költségvetése (milliárd ECU)

Év	CAP	Strukturális műveletek	Belső politikák	Külső műveletek	Egyéb	Összesen	GDP
1994	36,5	21,3	4,4	4,3	5,2	73,5	5720
1999 (terv)	39,8	32,3	5,5	6,0	5,3	89	kb 6520

Megjegyzés: Az 1999-es tervek 1995-ös árakon értendők.
Forrás: *Európa Számokban* [1997], Eurostat.

lékát teszik ki, szemben a Egyesült Államok és Ausztrália 3–7 százalékos adataival. Jóllehet ez az összeg 1999-re növekedni fog, ettől minőségi változást nem várhatunk.

A külső sokkokat kezelő mechanizmusokhoz sorolhatók a strukturális műveletek mellett a föderális szint és a régiók közötti adómozgások, illetve egyéb juttatások is. Európát vizsgálva, *Eichengreen* [1990*b*] a kiegyenlítő mechanizmust az EK-ban csak 1 százalék körülire tette. *Bishop–Damrau–Miller* [1989] (idézi *Masson–Taylor* [1993]) becslése szerint a négy legfejletlenebb EK-tagországba (Görögország, Portugália, Spanyolország és Írország) áramló transzfer a GDP-jük 2 százalékára volt tehető 1992–1993-ban. Ez a kormányzati kiadások 5 százaléka, szemben az amerikai 21 százalékkal (1987-ben). Az EU strukturális alapjaiból az elmúlt években Portugália és Írország profitált, a teljes juttatás elérte a GDP 2-3 százalékát, ám ez javarészt fejlesztési és kiegyenlítési hozzájárulás volt, nem sokk utáni segítség.

A második csoportba egy *közös döntéshozatali szerv létrehozását* támogató vélemények tartoznak (3., 4., 10.). A közös szervnek kétféle feladata lehet. Mindenképpen össze kell hangolnia a közösségi politikákat – ennek beismerését jelzi az Európai Bizottság úgynevezett zöld könyve is. A közös döntéshozatal, amit *Amato* [1994] is ajánl, már nehezebb kérdés, hiszen már az előbbiekben is láttuk egy ilyen javaslat korlátait. Ráadásul amíg a végső döntés joga a nemzeti parlamentek kezében van, ez inkább csak ajánlásként értelmezhető.

Több vélemény szerint (7. és 9.) egyénre szabott megoldásokat kell bevezetni; ennek példája a munkanélküliségi segély közös rendszere lenne. Erre vonatkozóan kétféle rendszer is működik a világban: a munkanélküliséget regionális szinten kezelő amerikai és a központi ellátást hirdető német. Itt tehát ismét csak a szolidaritás nemzeti vagy inkább regionális léte játszik szerepet – a földrajzi méretből eredő adminisztrációs igény mellett.

A fentiekkel szemben *Atkeson–Bayoumi* [1991] szerint az európai rendszer, mely a nemzeti költségvetések eladósodásán, vagyis az európai tőkepiacokon történő hitelfelvételen és így a versenyen alapul, sokkal erősebben kordában tudja tartani a kiadásokat, mint egy közös költségvetés vagy közös intézmény.

Költségvetési folyamatok az EK-ban

Az EK-országok költségvetése 1975 és 1995 között a legtöbb esetben deficites volt, magas varianciával. Ám, mint azt a *9. táblázat* is mutatja, ha Olaszországot és Görögországot kivesszük, az EK–9 varianciája 1987 után jelentősen csökken, a költségvetések együttmozgására utalva.

A *1. ábra* grafikonjai a költségvetési egyenlegek mozgását mutatják az EK–9-re nézve. A *2. ábra* a különböző országcsoportok varianciáit mutatja, hogy láthassuk, mely országok értékei térnek el jelentősen a vizsgált időszakban.

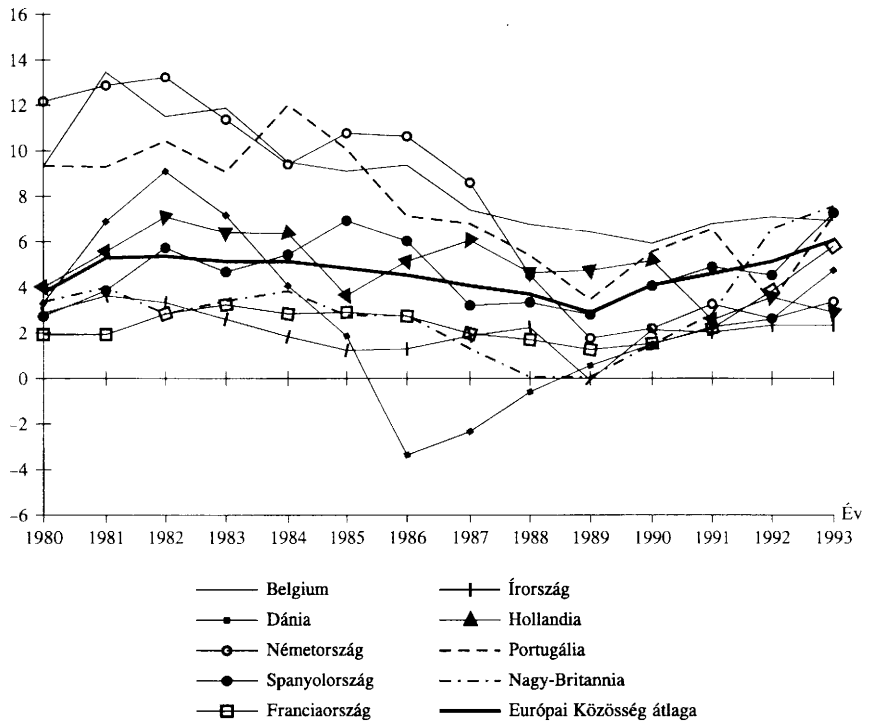
Az európai költségvetések hiánya 1980 és 1987 között eltérő szinten és gyakran nem is

együtt mozgott, 1987 után azonban – Görögországot és Olaszországot kivéve – erős hasonlóságot mutatott, alacsony relatív átlagos eltérések mellett. A *2. ábra* azt tükrözi, hogy a kilenc ország együtt mozgott, varianciájuk nem nagyobb, mint az úgynevezett magországoké (EK–5: Németország, Franciaország, Dánia, Belgium és Hollandia).

Ennek értelmében a kilenc ország esetében nem áll fenn a megemelkedő kamatok veszélye, hacsak a néhol nagyon magas államadósság finanszírozása nem okoz különösebb gondot. A hiányok nagyságából és – például az 1991-es recesszió alatti – emelkedéséből látszik, hogy a nemzeti költségvetések fellépnek a sokkok ellen, vagyis nem ha-

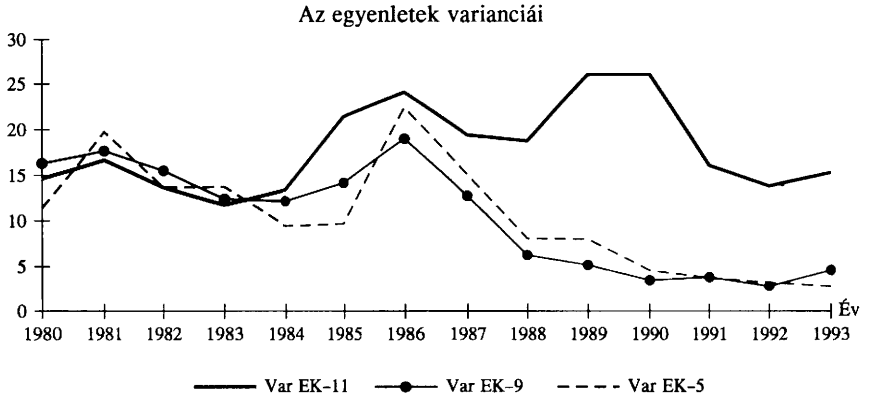
1. ábra

Költségvetési folyamatok EK–9



2. ábra

Az egyenletek varianciái



9. táblázat

Az EK-tagállamok költségvetési hiányainak (+) és többleteinek (–) aránya a GDP-hez

Év	Belgium	Hollandia	Német-ország	Francia-ország	Dánia	Írország	Spanyol-ország	Portu-gália	Egyesült Királyság	*EK*	*VAR9*	Olasz-ország	Görög-ország	*VAR11*
1980	9,3	4,0	2,9	0,0	3,3	12,2	2,6	9,3	3,5	*3,6*	*16,21*	8,6	2,9	*13,55*
1981	13,5	5,5	3,7	1,9	6,9	12,8	3,9	9,3	4,0	*5,2*	*17,34*	11,4	10,2	*15,48*
1982	11,5	7,1	3,3	2,8	9,1	13,2	5,6	10,4	2,9	*5,3*	*15,48*	11,3	7,7	*13,04*
1983	11,9	6,4	2,6	3,2	7,2	11,3	4,7	9,0	3,4	*5,1*	*12,22*	10,6	8,6	*10,73*
1984	9,6	6,3	1,9	2,8	4,1	9,4	5,4	12,0	3,9	*5,1*	*11,98*	11,6	10,1	*12,40*
1985	9,1	3,6	1,2	2,9	2,0	10,7	6,9	10,1	2,8	*4,8*	*13,94*	12,6	14,0	*19,70*
1986	9,4	5,1	1,3	2,7	–3,4	10,6	6,0	7,2	2,8	*4,5*	*18,72*	11,6	12,5	*22,02*
1987	7,5	5,9	1,9	1,9	–2,4	8,5	3,1	6,8	1,4	*4,0*	*12,64*	11,0	11,7	*17,71*
1988	6,8	4,6	2,2	1,7	–0,6	4,5	3,3	5,4	0,1	*3,6*	*6,09*	10,7	13,7	*17,23*
1989	6,5	4,7	–0,1	1,3	0,5	1,7	2,8	3,4	0,1	*2,9*	*5,01*	9,9	16,6	*23,61*
1990	5,9	5,1	2,1	1,5	1,5	2,2	3,9	5,5	1,5	*4,1*	*3,44*	10,9	18,1	*23,82*
1991	6,8	2,5	3,2	2,1	2,2	2,0	4,9	6,6	2,8	*4,6*	*3,71*	10,2	14,4	*14,59*
1992	7,1	3,5	2,6	3,9	2,6	2,3	4,5	3,3	6,4	*5,1*	*2,90*	9,5	14,3	*12,40*
1993	7,0	2,9	3,3	5,7	4,6	2,3	7,3	7,1	7,7	*6,0*	*4,41*	9,5	16,3	*13,89*

Megjegyzés: EK=EK(12) Luxemburg kivételével.
Forrás: European Economy 1993, a szerző számításai.

gyatkoznak teljesen a monetáris politikára. Egy esetleges túlzott szigorítás ezt az alkalmazkodási potenciált csökkentené, annak minden káros következményével együtt.

Összefoglalva: a fiskális politika elvben segíti a sokk utáni alkalmazkodást, csakhogy, mint láttuk, ha túlzottak a biztosítékok, ez könnyen túlzott eladósodáshoz vezethet a monetáris politikájukat elvesztett régiók számára. A fiskális együttműködés és a közös költségvetés hatékonysága és szerepe messze nem egyértelmű, a konkrét intézkedések, szabályok határozzák meg hatását.

Konklúzió – egy példával

„Az optimális valutaövezetek elmélete ... valahogy zsákutca-probléma" – írta *H. G. Johnson* 1969-ben. Azóta sokat változott a közgazdasági gondolkodás. 1970-ben *Pierre Werner* luxemburgi miniszterelnök vezetésével elkezdődött az Európai Közösségek valutauniójának tervezése, amely mind a mai napig tart. 2002-re Európa jelentős részének közös valutája lehet. Az optimális valutaövezetek elmélete ideálisnak tűnt a felvetett probléma közgazdasági kezeléséhez, az unió jótékony hatásainak és költségeinek – hangsúlyozottan nem rövid távú – számbavételéhez. Az eredeti keynesi ihletés ellenére széles körben használhatóvá vált.

A mottónkban feltüntetett gondolatot John Stuart Mill százötven éve fogalmazta meg. Azóta talán mégsem változott olyan sokat a világ. Csupán az utóbbi évek eseményeiből vegyük példaként Jugoszlávia, Csehszlovákia vagy a Szovjetunió esetét; láthattuk, hogy a politikai szétválás után azonnal nyomták az új nemzeti valutákat, és a német egyesítés

10. táblázat

A német és az esetleges EU magországaiból kialakuló monetáris unió összehasonlítása

Unió	Magországok az EU-ban (Ausztria, Németország, Benelux államok, Franciaország, Dánia, 1997-ben)	Egyesített Németország (Kelet és Nyugat, 1990)
Az unió jellege	Kombináció: közös monetáris politika jöhet létre	Beolvadás: a keleti régió átveszi a nyugati monetáris politikáját
Sokkok	Korrelált keresleti és kínálati sokkok, és jellemző a magas alkalmazkodóképesség	Eltérő gazdasági struktúra, a regionális sokk valószínűbb
Termékpiac	Kereskedelem erős, diverzifikált struktúrák, jellemzően nyitott	A keleti régió gazdaságilag elég zárt, potenciális kereskedelem
Tőkeáramlás	Szinte teljes	Gyenge, ám potenciálisan erős
Munkaerő-áramlás	Korlátozott	Kevésbé korlátozott
Infláció, hitelesség	Hasonló	Nagyon eltérő volt, ma az unió hitelesség = nyugati régió hitelessége ⇒de az inflációs szint fenntartása rengeteg áldozattal jár(ha)t
Fiskális szint	Fiskális transzfer lehetősége minimális	Hatalmas transzferek
Tranzakciós költség	Megtakarítás nem túl jelentős	Nagyok ⇒ jelentős vonzóerő

jelképe is a közös márka lett. A nemzeti valuták léte, a valutauniók kialakulása egyaránt eredménye történelmi véletlennek és politikai döntések sorozatának. A véletlennek látszó események és a politikai döntések mögött gyakran sokféle gazdasági érdek, közgazdasági racionalitás húzódik meg. Az optimális valutaövezetek elmélete ezt a racionalitást keresi, vagyis azokat a tényezőket igyekszik feltárni, amelyek bizonyos régiócsoportok esetében az unióra nézve jótékony hatásúvá teszik a közös valuta bevezetését.

Reményünk szerint tanulmányunk közelebb vitte az olvasót az optimális valuta övezetek elméleti mondanivalójának megértéséhez. Több helyen meghaladtuk az 1960-as, 1970-es évek eredményeit, és megpróbáltuk áttekinteni az 1990-es évek fejleményeit. Láthattuk, hogy egy régiócsoport akkor alkalmas közös valuta bevezetésére, ha bizonyos területeken hasonló paraméterekkel rendelkeznek, illetve elég integráltnak tekinthetők.

Az elmélet használhatóságát jól mutatja a következő rövid példa, amely a nyugati és keleti régiókból álló Németországot, valamint egy Ausztriából, Németországból, a Benelux államokból, továbbá Franciaországból és Dániából álló valutauniót hasonlít össze, megvizsgálva, hogy vajon e régiócsoportok mennyire teljesítik az OCA követelményeit.

Az egyesült Németország a klasszikus értelmezés szerint gyakorlatilag nem tekinthető optimális valutaövezetnek, és a tanulmányunkban felvázolt érvek alapján is erősek a kétségek. A magországok már alkalmasabbnak látszanak, ám hiányzik például a fiskális politika közös kezelése, amelyre persze nehéz *ex ante* ésszerű szabályokat, intézményeket kialakítani és politikailag elfogadtatni.

Hivatkozások

Alesina és szerzőtársai [1995]: Together or separately? The political economy of fiscal discipline, European Economic Review, 39.

Amato, G. [1994]: The case for a European Fiscal Authority. Philip Morris Institute for Public Policy Research Working Papers.

Atkeson, A.–Bayoumi, T. [1991]: Do Private Capital Markets Insure Regional Risk? Evidence from the USA and Europe. IMF, kézirat.

Bailey, M. J.–Tavlas, G. S. [1988]: Trade and Investment Under Floating Exchange Rates: The US Experience. Cato Journal, 8.

Bailey, M. J.–Tavlas, G. S. [1991]: The Impact of Exchange Rate Volatility on Export Growth. Journal of Policy Modeling, 9.

Barro, R.–Gordon, D. [1983]: Rules, Discretion and Reputation in a Model of Monetary Policy. Journal of Monetary Economics, 12.

Bayoumi, T [1994]: A Formal Model of Optimum Currency Areas. IMF Staff Papers, 41.

Bayoumi, T.–Eichengreen, B. [1992]: Shocking aspects of European monetary unification. CEPR Discussion Papers, No 643.

Bayoumi, T.–Eichengreen, B. [1996]: Operatinalizing the theory of Optimum Currency Areas. CEPR Discussion Papers, No 1484.

Bayoumi, T.–Masson, P. [1991]: Fiscal Flows in the United States and Canada: Lessons for Monetary Union in Europe. IMF, Nov.

Bayoumi, T.–Masson, P. [1996]: Debt Creating versus Non Debt Creating Policies. IMF, kézirat.

Begg, D. [1990]: Alternative Exchange Rate Regimes. European Economy.

Berthold, N. [1993]: Fiskális föderalizmus Európában mint a sikeres gazdasági és valutáris unió előfeltétele. Közgazdasági Szemle, 6. sz.

Bini Smaghi, L.–Vori, S. [1993]: Rating the EU as an optimal currency area. Banca d'Italia DP, Rome.

Bishop, G.–Damrau, D.–Miller, M. [1989]: 1992 and beyond: Market Discipline CAN Work in the EC Monetary Union. Salomon Brothers, London.

Blanchard, O.–Katz, L. [1992]: Regional Evolutions. Brooking Papers on Economic Activity, 1.

CAPORALE, G. M: [1993]: Is Europe an Optimum Currency Aera: Symmetric versus Asymmetric Chocks in the EC. National Institute Economic Review, 144.
CEC [1970]: Werner Report: Report on the Realisation by Stages of the Economic and Monetary Union in the Community. Council and Commission of the European Communities, Supplement to Bulletin 11 of the EC, Luxemburg.
CEC [1977]: MacDougall Report: The Role of Public Finance in the EC. Commission of the European Communities, Brussels.
CEC [1989]: Delors Report: Report on Economic and Monetary Union in the EC. Commission of the European Communities, EurOP, Luxemburg.
CEC [1992]: Maastrichti Szerződés: Treaty on European Union. Council and Commission of the European Communities, EurOP, Luxemburg.
CEC [1995]: Green Paper: One Currency for Europe. Commission of the European Communities, EurOP, Luxemburg.
CHAMIES, N.–DESERRES, A.–LALONDE, R. [1994]: Optimum Currency Areas and Shock Asymmetry. Bank of Canada, Working Papers, 1.
CDU/CSU [1994]: Reflection on European policy. CDU/CSU Fraktion des Deutchen Bundestages, Bonn.
DECRESSIN, J.–FATÁS, A. [1994]: Regional Labour Market Dynamics in Europe. CEPR Discussion Papers No. 1085.
EICHENGREEN, B [1990a]: One money for Europe? Lessons from the US currency union. Economic Policy, No 10, April.
EICHENGREEN, B. [1990b]: Is Europe an Optimum Currency Area ? CEPR Discussion Papers, No 478.
EICHENGREEN, B. [1992]: Labour Markets and European Monetary Unification. University of California at Berkely, Departement of Economics Working Papers.
EICHENGREEN, B.–ROSE, K.–WYPLOSZ, C. [1994]: Is There a Safe Passage to EMU? CEPR Discussion Papers, No 1061.
EICHENGREEN, B.–ROSE, K.–WYPLOSZ, C. [1995]: Exchange Rate Mayhem. Economic Policy. No 21.
EMERSON ÉS SZERZŐTÁRSAI [1992]: One market, one money. Oxford University Press.
EURÓPA SZÁMOKBAN [1997] EurOP, Brüsszel.
EUROSTAT [1992], [1993], [1994], [1995].
FAGERBERG, J.–VERSPAGEN, B. [1996]: Heading for Divergence? Regional Growth in Europe Reconsidered. Journal of Common Market Studies, 34, 3.
FRANKEL, J. A. [1992]: Measuring International Capital Mobility: A Review. American Economic Review, 2. sz.
FRIEDMAN, M. [1973]: Money and Economic Development. Megjelent: The Horowitz lectures of 1972. Praeger, New York.
GÁSPÁR PÁL [1994]: Az 1991–1993 közötti recesszió és költségvetési folyamatok kapcsolata az Európai Unióban. Az MTA Világgazdasági Kutató Intézete.
GIAVAZZI, F.–GIOVANNINI, A. [1988]: The role of the exchange rate regime in a disinflation. Megjelent: Giavazzi–Micossi–Miller (szerk.): The EMS. CEPR–STEP–Banca d'Italia, Cambridge University Press.
DE GRAUWE, P. [1992]: The Economics of Monetary Integration. Oxford University Press.
DE GRAUWE, P.–VANHAVERBEKE, W. [1992]: Is Europe an Optimum Currency Area? Evidence from regional data. CEPR Discussion Papers, No. 555.
GRILLI, V.–MILESI-FERRETTI, G. M. [1995]: Economic Effects and Structural Determinants of Capital Control. IMF Staff Papers, 42/3.
HEINZ FRIGYES–HORVÁTH CSABA [1995]: A gazdaságpolitika szerepe és lehetőségei a monetáris unióban. TDK-dolgozat, Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem.
HOLLAND, S. [1993]: The European Imperative. Report to the Commission of the EC Spokesman, Nottingham.
HORVÁTH ÁGNES–SZALAI ZOLTÁN [1997]: Gazdasági és Monetáris Unió. MNB Műhelytanulmányok.

JACQUEMIN, A.–SAPIR, A. [1995]: Is a European hard core credible? A statistical analysis. CEPR Working Papers, No 1242.

JOHNSON, H. G. [1969]: The Problems Approach to the International Monetary Reform. Megjelent: *Mundell, R.–Swoboda, A.* (szerk.): Monetary Problems of the International Economy. University of Chicago Press.

KENEN, P. [1969]: The theory of Optimum Currency Areas: An eclectic view. Megjelent: *Mundell, R.–Swoboda, A.* (szerk.): Monetary Problems of the International Economy. University of Chicago Press.

KRUGMAN, P [1989]: Differences in Income Elasticities and Trends in Real Exchange Rates. European Economic Reiew, 33.

KRUGMAN, P [1991]: Geography and Trade, Leuven University Press, Leuven és MIT Press, London.

KYDLAND, F. E.–PRESCOTT, E. C. [1977]: Rules Rather than Discretion. Journal of Political Economy, June.

LEIDERMAN, L.–RAZIN, A . [1994]: Capital Mobility: the Impact on Comsumption, Investmet and Growth. Cambridge University Press.

LŐRINCNÉ ISTVÁNFFY HAJNA [1996]: Pénzügyek Európában. Múlt, jelen, jövő. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

MASSON, P.–TAYLOR, M. [1993]: Currency Unions: a survey. Megjelent: *Masson–Taylor* (szerk.): Policy issues in the operation of currency unions, Cambridge University Press, Cambridge.

MCDONALD, L.–SOLOW, R. [1981]: Wage Bargaining and Employment. American Economic Review, 71. sz.

MCCALLUM, B. T. [1989]: Monetary Economics: Theory and Policy. Macmillan, New York.

MCKINNON, R. [1963]: Optimum Currency Areas. American Economic Review, 53.

MEADE, J. E. [1957]: The Balance of Payments Problems of a Free Trade Area. Economic Journal, 67.

MÉLITZ, J. [1988]: Monetary Discipline and Cooperation in the EMS. Megjelent: *Giavazzi–Micossi–Miller* (szerk.): The EMS. CEPR–STEP–Banca d'Italia, Cambridge University Press.

MÉLITZ, J. [1991]: A Suggested Reformulation of the theory of optimum currency areas. CEPR Discussion Papers, No 590.

MÉLITZ, J. [1995]: The current impasse in research on optimum currency areas. European Economic Review, 39. sz.

MILL, J. S. [1848]: Principles of Political Economy.Vol II., London.

MUNDELL, R. [1961]: A Theory of Optimum Currency Areas. American Economic Review, 51.

MUSGRAVE, R. A. [1986]: The Economics of Fiscal Federalism. Megjelent: Collected Papers of R.A, Musgrave, Vol 2, New York University Press, New York.

OECD [1996], [1997]: Economic Outlook.

OZKAN, F. G.–SUTHERLAND, A. [1994]: A Model of the ERM Crisis. CEPR Discussion Papers No. 879.

PADOA-SCHIOPPA, T. [1988]: The EMS: A long term view. Megjelent: *Giavazzi–Micossi–Miller* (szerk.): The EMS. CEPR–STEP-Banca d'Italia, Cambridge University Press.

PETE PÉTER [1996]: Bevezetés a monetáris makroökonómiába. Osiris, Budapest.

RAZIN, A.–SADKA, E.[1995]: Resisiting Migration: Wage Rigidity and Income Distribution. CEPR Discussion Paper, No 1091.

SACHS, J.–SALA-I-MARTIN, X. [1992]: Fiscal Federalism and Optimum Currency Areas. Megjelent: *Canzoneri, M–Grilli, V.–Mason, P.* (szerk.): Establishing a Central Bank: Issues.Cambridge University Press.

SARGENT, T.–WALLACE, N. [1981]: Some Unpleasant Monetarist Arithmetic. Federal Reserve Bank of Minneapolis, Quarterly Review, ősz.

TAVLAS, G. [1993]: The New Theory of Optimum Currency Areas. The Word Economy, november.

TSOUKALIS, L. [1991]: The New European Economy. Oxford Unverity Press, Oxford.

VAN DER PLOEG , F. [1991]: Macroeconomic Policy Coordination Issues During Various Phases of Economic and Monetary Integration in Europe. Megjelent: The Economics of EMU. European Economy, Special Edition, EurOP, Brüsszel.

VAN HAGEN, J. [1993]: Monetary Union and Fiscal Union. Megjelent: *Masson–Taylor* (szerk.): Policy issues in the operation of currency unions, Cambridge University Press, Cambridge

VENABLES, A. [1997]: Notes on International Trade and Imperfect Competition, London School of Economics, kézirat.

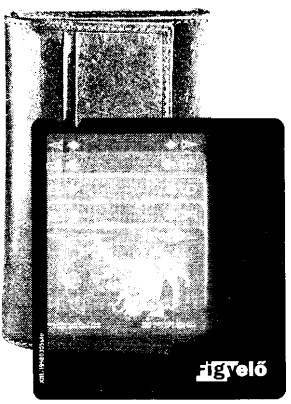
VON HAGEN, J.–FRANTIANI, M. [1990]: Monetary and Fiscal Policy in a EMU. Megjelent: *Welfens, P. J.* (szerk.): The EMS - From German Dominance to EMU. Springer Verlag, Berlin.

VON HAGEN, J.–NEUMANN, J. M. [1991]: Real Exchange Rate Variability Within and Between Monetary Unions Working Papers, Indiana University, School of Business.

WOLF , R. A.–GHOSH, C. H. [1995]: How Many Moneys? A Genetic Approach. NBER Working Papers No 4805.

WYPLOSZ, C. [1991]: Monetary Union and fiscal policy discipline. Megjelent: The Economics of EMU. European Economy, Special Edition, EurOP, Brüsszel.

SZEMMEL LÁTHATÓ



Mindegy, hogy melyik oldalt lapozza fel, azt fogja tapasztalni, hogy: A figyelő lényegretörő. A figyelő tartalmas. A figyelő hiteles. Ha egy tényszerű, elemző gazdasági hetilapot keres, minden csütörtökön nyissa ki a „postaládáját" vagy hívja zöld számunkat.

LÁTNI TUDNI KELL!

Előfizethető: 06-80-200-024 (zöld szám)

Pertecs/MT

figyelő-szemmel

Cím: Figyelő Rt. 1406 Budapest, Pf.: 45.
Fax: 351-6785 Telefon: 344-9356

MEGRENDELŐLAP

..... példányban megrendelem egyéves időtartamra a Figyelő gazdasági hetilapot 9996 forintért.

Név: .....
Beosztás: .....
Cégnév: .....
Telefon/fax: .....
Cégnagyság (foglalkoztatottak száma): .....
Ir. szám: ..... Megye: .....
Város: ..... Utca: .....

Az előfizetéshez kérem, hogy részemre:
❑ csekket ❑ számlát küldjenek.
Tudomásul veszem, hogy a már befizetett előfizetési díjat lemondás esetén nem térítik vissza.

....
dátum aláírás

(C)

VISSZATEKINTŐ

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. július–augusztus (738–746. o.)

MÁTYÁS ANTAL

Adalék Heller Farkas elméleti munkásságához

Heller Farkas az osztrák iskola képviselője volt, de olyan elemeket igyekezett elméleti rendszerébe beilleszteni, amelyek már túlmutattak az osztrák iskolán. Sőt, figyelme olyan jelenségekre is kiterjedt, amelyeket a hagyományos közgazdaságtan képviselői elhanyagoltak, ezért kívül rekedtek az elméleti közgazdaságtanon, többek között az intézmények szerepére a gazdaságban, a gazdasági folyamatok történelmi lefolyására. Ezek tárgyalását megfelelő elméleti keret hiányában az alkalmazott közgazdaságtanba utalta, kiszélesítve ezáltal annak kereteit. Olyan problémákat vetett fel, amelyekkel újabban kezd foglalkozni a modern közgazdaságtan.

Heller Farkas a két világháború közötti időszak legkiemelkedőbb magyar közgazdásza volt. 1877-ben született és 1955-ben halt meg. Műegyetemi nyilvános rendkívüli tanárrá 1914-ben, nyilvános rendes tanárrá 1917-ben nevezték ki. Többször is betöltötte a dékáni funkciót, az 1927/28-as és az 1928/29-es tanévben a közgazdász Heller a gépészmérnöki osztálynak volt a dékánja, az 1945/46-os tanévre pedig a József Nádor Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem rektorává választották. Rendes tagja volt a Magyar Tudományos Akadémiának. Mint nem marxista közgazdász 1948-ig taníthatott, 1949-ben a Magyar Tudományos Akadémia politikai átszervezése során akadémikusi címétől is megfosztották.

Heller Farkas az 1870-es évek marginális forradalmát létrehozó három irányzat közül az osztrák iskola híve volt. Az osztrák iskola érdemeit Heller abban látta, hogy az – a gazdasági cselekvés végső rugói után kutatva – nem rekedt meg a klasszikusoknak a termelés ténye köré összpontosított vizsgálódásánál, hanem lehatolt az önérdeket követő gazdálkodó alany magatartásának végső rugójáig, a szükségletkielégítés folyamatáig. Az iskola képviselői a gazdasági cselekvés eme sarkalatos elvére igyekeztek felépíteni elméleti rendszerüket: az érték-, ár- és jövedelemelosztási elméletet, a termelési költségek értelmezését, a tőkeelméletet.

Az osztrák iskolának – akárcsak a marginális forradalom másik két megvalósítójának a teljesítményében – valójában nem a közgazdaságtan elméleti rendszerének a szükségletkielégítés folyamatára való építése a lényeges, hanem az általuk kidolgozott módszertani eljárás. Erre helyezik a hangsúlyt a későbbi irodalomban is, amikor az 1870-es évek marginális forradalmáról, a differenciálszámításnak a közgazdaságtanba történő bevezetéséről beszélnek. Az osztrák iskola megalapítói, akárcsak Heller Farkas, jogi végzettséggel rendelkeztek, s anélkül, hogy tudatában lettek volna, újra felfedezték a differencálszámítást. Ennek segítségével a gazdasági programozás több alapelvére tapintottak rá, többek között az erőforrásokkal való optimális gazdálkodás fő követelményére. A termelési tényezők értékét a gazdasági beszámítás elve alapján vezették le, ezzel a

Mátyás Antal akadémikus, a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem professzora.

határtermelékenységi elmélet létrejöttét egyengették. Az alternatív felhasználással rendelkező termelési jószágok esetén a költségeket haszonáldozatként értelmezve, Wieser az *opportunity cost* fogalom előfutárává vált, a csökkenő hasznosság elvének a feltárása hozzásegítette később Marshallt, a cambridge-i iskola megalapítóját a keresleti görbe negatív meredekségének, a kereslet árrugalmasságának a magyarázatához.

A határhaszon-elmélet megszületése idején kora legmodernebb közgazdasági elmélete volt, s azzal, hogy Magyarországon is kezdett gyökeret ereszteni, Heller örömmel állapítja meg, hogy „Magyarország e téren is óriási léptekben igyekezett kipótolni azt, amit viszonyai kedvezőtlensége folytán korábban elmulasztott." (*Heller* [1919] 31. o.) Első, 1904-ben megjelent könyvében[1] a 27 éves Heller Farkas azzal az igénnyel lépett fel, hogy a határhaszon-elmélet összes tételét, eredményét egységes szempontból összefoglalja, s feloldja az osztrák iskola elméleti rendszerében mutatkozó ellentmondásokat, betömje az elméleti rendszer hézagjait.

Az osztrák iskola érdemét Heller abban is látja, hogy egy olyan időszakban újította fel az absztrakciós módszert, amikor Németországban megerősödött a történelmi iskola befolyása, s ez átcsapott Magyarországra is. A régi német történelmi iskola megalapítója, Wilhelm Roscher, de még inkább az újabb német történelmi iskola vezéralakja, Gustav Schmoller arra hivatkozva vetették el az absztrakciós módszert, hogy a gazdasági élet csak része a társadalmi életnek, így hibás az abból kiszakított vizsgálata. A gazdasági folyamatokat a gazdaságban ható valamennyi tényező - mind a gazdasági, mind a nem gazdasági, így az erkölcsi, a kulturális, a pszichológiai, a nemzeti sajátosságokból fakadók stb. - együttes hatásaként kell elemezni. A gazdálkodó alanyok motívumát sem lehet pusztán az önérdekre visszavezetni. Az önérdek örök, változatlan motívumára építve a közgazdaságtan elméleti rendszerét, a német történelmi iskola képviselői jogosan kifogásolják, hogy a hagyományos elméletben elsikkad a gazdasági folyamatok történelmi alakulása. Elképzelésük szerint az önérdek mellett a nem gazdasági motívumokat is figyelembe kell venni. S a történelmiséget az összes hatótényezők időbeli változásának a nyomon követésével, történelmi leírásukkal kívánták a közgazdasági elméletbe bevinni. Az absztrakciós módszer elvetése folytán azonban az irányzat a gazdaságban működő számos hatóokot képtelen volt megragadni, elméleti rendszerbe foglalni, csupán a gazdaságtörténeti leírásáig jutottak el. Schmoller kénytelen volt elismerni, hogy az okozati viszonyok áttekinthetetlensége folytán „...a közgazdasági erők tevékenységéről végső törvényünk nincs..." (*Schmoller* [1923] 109. o.)

Menger bírálja a német történelmi iskolát, kiváltképpen Schmollert. Vele szemben az absztrakciós módszer révén nyert elmélet fontosságát hangoztatja. A köztük kirobbant úgynevezett első módszertani vitában Mengernek igaza volt abban, hogy felhívta a figyelmet az absztrakciós módszer jelentőségére. Heller a vitában Menger mellett foglalt állást s tudományos alapossággal érvelt az absztrakciós módszer mellett. A tisztán történelmi irányú gondolkodás - írja - nem elégíti ki az emberi elmét a dolgok mélyebb összefüggéseinek megértésében. Az elmélet az elvont absztrakciós módszer eredményeként jött létre, azért, mert a világot az emberi ész sohasem foghatja fel úgy, hogy egyszerre veszi figyelembe valamennyi hatótényezőt. Aki ezt akarja, az nem látja be, hogy a hatótényezők sokasága folytán lehetetlen olyan szabály, amely az összes lehetséges esetet magában foglalja. Azoknál, akik elutasítják az absztrakciós módszert, háttérbe szorul a törvények kutatása. Márpedig elméletre mind nagyobb szükség van ahhoz, hogy az összegyűjtött anyagot értékelni tudjuk, sőt, már ahhoz is, hogy tudományosan felhasználható anyagot tudjunk gyűjteni, feltétlenül előzetes feltevésekre van szükség. (Lásd *Heller* [1943] 63. o.)

[1] Alig 30 évvel azután, hogy a marginalista forradalom egyik megindítójának, az osztrák iskola megalapítójának, *Carl Mengernek* a főműve megjelent.

Mint később azonban látni fogjuk, Heller a német történelmi iskola több sajátos megállapítását is elfogadja, a német történelmi iskola bírálata mellett tanult is tőlük, s igyekezett szintézist kialakítani az osztrák iskola és a német történelmi iskola között.

Mint az osztrák iskola képviselője, Heller nem mechanikus másolója az osztrák iskola tanításainak. Önálló gondolkodó, aki gyakran szűknek érzi az osztrák iskola elméleti kereteit, igyekszik azokat kitágítani, olyan elemeket belefoglalni az osztrák iskola elméleti keretei közé, amelyekkel már túlhalad az osztrák iskolán. Az egyén szükségleteit, az azok kielégítésére irányuló döntéseket, amelyek az osztrák iskola szerint irányítják a gazdasági folyamatokat, a már hangoztatott megállapítása ellenére mégsem tekinti az elméleti rendszerben végső oknak. Mögötte ott van a társadalmi környezet hatása. „... azzal, ha elismerjük, hogy egyéni viszonyai és képességei alapján dönt minden gazdálkodó cselekvései során, távolról sem állíthatjuk azt, hogy e döntés a társadalmi környezetre való tekintet nélkül és a társadalomba való betagoltságunk figyelmen kívül hagyásával történik. Teljesen igaz, hogy az egyénnek még szükségletei is – amelyek pedig leginkább egyéni sajátosságainak látszanak – a társadalmi környezet hatása alatt állnak, mert környezetünk, társadalmi osztályunk szokásai és követelményei befolyásolják már szükségleteinket is, sőt bátran mondhatjuk, még a döntés módját, a gazdasági ítélkezést is befolyásolja a társadalmi környezet." (*Heller* [1926] 264. o.) Majd egy másik művében e gondolatot folytatva arról ír: „Maga a szükségleti skála a társadalom mai bonyolult tagozódása mellett tudvalévően nem egyedül fizikai szükségleteken nyugszik, hanem egyúttal társadalmi álláson is ... a hivatalnok ruházkodása, lakása és kiszolgálása tekintetében oly mértékben kénytelen alkalmazkodni, amely ezeknél fizikailag sokkal sürgetőbb szükségletek kielégítését veszélyezteti. E tény arra tereli figyelmünket, hogy a vagyoni helyzeten átrostált szükségletek a társadalom szerkezetének megfelelően szintén bizonyos rétegzést mutatnak." (*Heller* [1919] 87–88. o.)

És felveti Heller a kérdést, mi van a javak szűkössége mögött? Hangoztatja, hogy a probléma megoldása tekintetében a határhaszon elmélet még kiegészítésre szorul. Fel kell tárni mindazon tényezőket, amelyek befolyásolják a javak mennyiségét. E tényezőket, túlmutatva a határhaszon-elméleten, az értékképzés távolabbi tényezőinek nevezi. Kifogásolja, hogy e szempontokkal Wieser is, aki Heller tanulmányának a megírása időpontjában az osztrák iskola vezéralakja volt, csak mellékesen foglalkozott. Az értékképzés e távolabbi tényezői közé sorolja Heller a munkát is. Mivel a munka terhes a munkás számára, kevesebb munkát fejt ki, érvel Heller, mintha e körülmény nem forogna fenn, s ez is a javak szűkösségének egyik oka. S a határhaszon-elmélettől elkanyarodva hangoztatja, hogy a határhaszon nem az érték végső oka, hanem csak az összes értéktényező gyújtópontja. Egyesíti magában az összes tényező hatását, nemcsak a szubjektíveket, hanem az objektíveket is. A határhaszon ilyen értelmezése szerinte nem mellőzi egyetlen objektív tényezőnek sem az értékre gyakorolt befolyását. (Lásd *Heller* [1906] 1–20. o.)

Kísérletet tesz Heller a profit magyarázatára. A gazdasági beszámítás elve alapján a megtermelt termék értékét a termelésben részt vett tényezők közreműködésének kell beszámítani, az optimális allokáció követelménye ez. S az így kapott értékrészeket kell szétosztani a munkás, a tőke passzív tulajdonosa, a kölcsöntőkés vagy a részvényes és a földesúr között munkabérként, kamatként és földjáradékként. A profit számára a gazdasági beszámítás elvén, így a határtermelékenységi elven nyugvó jövedelemelosztási elméletben nincsen hely. A vállalkozó nem önálló termelési tényező. Irányító, szervező munkájáért a munka különleges ügyességet, magas szakképzettséget igénylő voltának megfelelő munkabért kap.

Heller Böhm-Bawerk határpárok elméletét szélesíti ki a profit problémájának a megoldására. Heller értelmezésében mind a fogyasztási javak, mind a termelési szolgálatok piacán a határon lévő vevők és eladók értékítélete alapján képződnek az árak. Ezek az

értékítéletek azonban eltérő megfontolások révén jönnek létre. A fogyasztási javak piacán „... a kínálat oldalán álló felek értékelése a termelési költségekben szilárd alapot nyer." (*Heller* [1921] 93. o.) A vevő viszont határhaszna szerint értékeli a jószágot. A termelési szolgálatok piacán a munkás mint eladó számára a megszokott életszínvonal jelenti az alsó bérhatárt; a felsőt, a vállalkozó mint vevő számára fennálló bérhatárt viszont a munka határtermelékenysége határozza meg. A tőke és a föld piacán hasonlóképpen alakít ki Heller alsó és felső határokat a kamat és a földjáradék számára. Az eladók és vevők eltérő értékelése folytán „semmi kényszerítő körülmény nincs ... arra, hogy a határvevő és a határeladó értékelése tényleg egy pontban találkozzék". (*Heller* [1921] 82. o.) Ennek következtében az eladók, vevők által kért, illetve kínált árak között az egyensúlyi elmélet képviselőinek felfogásától eltérően mindkét piacon rés mutatkozik. És eme árkülönbözetet nagyobb rutinjánál, jobb üzleti tájékozottságánál, erőbeli fölényénél fogva a vállalkozó használja ki és sajátítja el profitként. „A tisztán gazdasági tényezők tehát ... csak két árhatárt állapítanak meg" (uo.), az azonban, hogy a tényleges ár hol fog az árhatárokon belül kialakulni, ...már más tényezőktől függ". (Uo.) „Az árnak a két árhatáron belül való elhelyezkedésénél tehát már nem gazdasági tényezők, egyéni és társadalmi körülmények nyernek döntő befolyást." (*Heller* [1921] 83. o.) A piac tökéletlensége folytán ily módon Hellernél, de az osztrák iskola többi képviselőjénél is az árrések között több egyensúlyi ár is lehetséges, ezek azonban az egyensúlyi elmélettől eltérően nem fejeznek ki optimumhelyzetet, Hellernél viszont lehetővé teszik a vállalkozó számára profit realizálását. A gazdasági beszámítás elméletében – állapítja meg Heller – semmi sem okozott olyan nehézséget, mint a profit magyarázata. Noha a gazdasági életben lépten-nyomon szembetalálkozunk a profittal, az elméletben viszont nincs a számára hely. Heller megoldása: ha értékelméleti alapon nem is magyarázható a profit, de magyarázható az árelmélet alapján.

Heller a profit magyarázata során már az 1920-as évek elején figyelembe veszi a piac tökéletlenségeit, az aszimmetrikus informáltságot s ezzel a korlátolt racionalitást, amelyek majd a későbbi közgazdaságtanban nyernek fontos szerepet. S az új osztrák iskola képviselői, különösen Mises, Kirzner fogják majd néhány évtizeddel később a profitot a tökéletlen informáltság következtében fennálló árkülönbözetekből magyarázni.

Az egyensúlyi helyzet megbomlása is profitot eredményez Hellernél a vállalkozó számára. Megvizsgálja, miként hat a pénz mennyiségének a forgalom ellátásához szükséges mértéken túli megnövekedése az árszínvonalra. Transzmissziós csatornaként Wiesernek a pénz jövedelmi elméletét használja fel, de túlmegy Wieseren és túlmegy a mennyiségi pénzelmélet mai képviselőinek a felfogásán is. Akár csak Wieser elméletében, Heller szerint is a megnövekedett pénzmennyiség egyenlőtlenül oszlik meg a gazdálkodó alanyok között. Megváltoznak ezáltal a jövedelemelosztási viszonyok, változik a kereslet szerkezete, változnak az árarányok, lassan emelkedni kezd az árszínvonal is. A termelési javak tulajdonosainak a jövedelme azonban csak késve követi az árszínvonal emelkedését. Következésképpen: a vállalkozók az árak és költségek különbözeteként átmenetileg profitot realizálnak. Azok az osztályok, amelyek életszínvonala csökken, igyekeznek ennek ellenállni, s pénzjövedelmüket az új árszínvonalhoz igazítani. A változás nyertesei viszont igyekeznek ezt meghiúsítani, hogy a termelésből számukra nagyobb hányad jusson. Megindul „a küzdelem, melyet a társadalom különböző osztályai ... azért a hányadért folytatnak, mely nekik a társadalmi termelésből jut. Ez a küzdelem az – írja Heller – amelynek eredménye az általános árszínvonal." (*Heller* [1919] 223. o.) Azt tartja, hogy a régi egyensúlyi helyzet, a régi árarányok csak akkor állnának helyre, ha az erőviszonyok is a régi egyensúlyi helyzetbe kerülnének vissza. Ez azonban szerinte aligha sikerülhet, így „az új egyensúlyi helyzet sohasem lehet ugyanolyan, mint volt a régi...". (*Heller* [1919] 228. o.) Következésképpen, hangoztatja Heller, túlmenve kora és a mai

mennyiségi pénzelmélet, így Friedman felfogásán is, a pénzmennyiség növekedése hosszú távon sem semleges, tartósan megváltoztatja az árarányokat, ezzel tartósan befolyásolja a gazdaság reálfolyamatait. S mivel a különböző javak árait eltérő mértékben érintette, az árszínvonal változása - Irving Fishertől, Friedmantől és a mennyiségi pénzelmélet más képviselőitől eltérően - nem egyenletes, nem arányos a pénzmennyiség változásával. Azonkívül azzal, hogy az árszínvonal alakulását társadalmi csoportok nemzeti jövedelemből való részesedéséért folyó küzdelmének eredményeként ábrázolta, a modern költséginfláció lényegére tapintott rá. S az erre vonatkozó vizsgálódása a nem egyensúlyi folyamatra irányul, ami majd később az új osztrák iskolának lesz jellemző vonása. Ez az irányzat az egyensúly felé közeledés folyamatának kutatását tartotta lényeges feladatnak, s bírálta az egyensúlyi elméletet, mivel képviselői figyelmüket az egyensúlyi helyzetre szegezik, ezzel fontos problémák esnek ki vizsgálódásuk köréből. Közgazdaságtana 1945-ös kiadásában Heller már azt hangoztatja, hogy „az összes piacoknak ... teljes egyensúlyba helyezkedése csak egészen kivételesen valósulhat meg." (*Heller* [1945] 78. o.)

Tanulmányunk eddigi részében azokból a problémákból ragadtunk ki néhányat, amelyeket Heller az osztrák iskola elméleti keretei között kívánt megoldani, ami által azután helyenként túl is haladt az osztrák iskola álláspontján. Nem mindig sikerült azonban lényeges problémákat az osztrák iskola szűk elméleti keretei közé bekényszeríteni. Ilyen esetekben az alkalmazott közgazdaságtant vagy gazdaságpolitikát igyekszik felhasználni a problémák ábrázolására, magyarázatára.

A közgazdaságtant Senior (1790–1864) osztotta fel tiszta vagy elméleti közgazdaságtanra, valamint alkalmazott közgazdaságtanra vagy gazdaságpolitikára. Szerinte az elméleti közgazdaságtan csak az általános alapelveket állapítja meg, nem igyekszik a dolgok tényleges menete számára útmutatást adni. A gazdasági folyamatok tényleges alakulásával, a gazdasági élet kívánatos rendjével az alkalmazott közgazdaságtan foglalkozik. Heller kibővíti az alkalmazott közgazdaságtan körét. Ennek keretében olyan problémákkal is foglalkozik, amelyek az elméleti közgazdaságtanba tartoznának, de azon kívül rekedtek. Arról ír, hogy az alkalmazott közgazdaságtan azzal, hogy közelebb hozza az elmélet általános megállapításait az élet változatosságához és bonyolult körülményeihez, egyúttal megvilágítja azokat a tényezőket, „amelyeket nehéz feladata megkönnyítése érdekében az elmélet kikapcsolt és elhanyagolt." (*Heller* [1947] 34. o.)

Az a Heller, aki az elméleti közgazdaságtanban bírálja a német történelmi iskolát az absztrakciós módszer elvetése miatt, az alkalmazott közgazdaságtanában igyekszik szintézist kialakítani az osztrák iskola s általában a neoklasszikus elmélet és a német történelmi iskola tanításai között.

Azt tartja, hogy míg az elmélet csak a gazdasági rugókat és a jelenségek gazdasági oldalát veszi tekintetbe, az alkalmazott közgazdaságtan „...inkább az egész élettel, amelyben az ethikai szempontok is bent foglaltatnak, törődik". (*Heller* [1904, 1988] 87. o.) Az alkalmazott közgazdaságtanban, amely a szociálpolitikát is magában foglalja, *Heller* már azt hangoztatja, hogy az ember nem csupán gazdasági lény, hanem sokkal egyetemesebb célokat követ. A gazdaságnak a társadalomba való beágyazását, a gazdaságin kívül a többi motívumot az elmélet nem veheti figyelembe, mert akkor nem marad elmélet, de eme szükséges vizsgálatokat elvégezheti az alkalmazott közgazdaságtan, a gazdaságpolitika (*Heller* [1920]).

Az alkalmazott közgazdaságtan kutatási körébe utalja a gazdasági intézményeknek, a gazdasági folyamatok történelmi lefolyásának a vizsgálatát. „...mily feltételek alatt keletkezhetik az illető intézmény, vagy rendszer, miként alakul át a körülmények változása következtében?" (*Heller* [1904, 1988] 76. o.) Mintha csak a modern közgazdaságtan egyik legújabb ága, az új intézményi iskola által megfogalmazott komparatív intézményi elemzés bukkanna fel, amikor Heller arról ír, hogy meg kell vizsgálni, melyik intéz-

ménynek mik az előnyei és mik a hátrányai (*Heller* [1904, 1988] 76–77. o.). Az osztrák iskoláñál, az egész neoklasszikus közgazdaságtanban hiányzó utalás a történelmi szemlélet fontosságára lépten-nyomon felmerül Hellernél az alkalmazott közgazdaságtannal, gazdaságpolitikával foglalkozó műveiben, cikkeiben. „... a közgazdaság ... fejlődését a történelem erői irányítják ... A történelem kerekein gördül az emberek társadalmi élete és változnak a gazdálkodás módjai, a társadalom összetétele és ennek kereteit megadó intézmények". (*Heller* [1947] 6. o.) „A történelem erőinek hatása elsősorban a közgazdaság alapszerkezetében, annak átalakításában domborodik ki". (Uo.) „A társadalom alkotó tényezőinek idővel való változásával a fennálló szerkezet elveszíti értelmét. Új erők lépnek fel, amelyek érvényesülést kívánnak. Az ellentét a fennálló rend és a fejlődés tényezői között az előbbi elavulásával növekszik és a társadalom elrendezésére irányuló új törekvések formak ki". (*Heller* [1947] 7. o.) Éppen ezért „... a tudományos kutatás folytán elért eredmények a történelmi fejlődés folytán bizonyos viszonylagossággal bírnak". (*Heller* [1904, 1988] 79. o.)

A gazdasági folyamatok történelmi alakulásának nyomon követése jegyében vázolja fel Heller a tőkés vállalat kialakulásának a folyamatát. A vállalkozó először szétszórtan dolgozó háziiparosok termékeit értékesítette, anyaggal, hitellel látta el őket. Majd igyekezett az egymástól elszigetelten termelőket egyesíteni, egy helyen tömöríteni. A munkamegosztás ezzel nagy lendületet kapott. A termelési folyamatok felbontása lehetővé tette a találmányok létrejöttét. A tőke expanziós ereje azután az üzemek egyesítését valósította meg, amely lehet horizontális, vagy vertikális.

A gazdasági intézményeket, a gazdaságpolitika alakulását fejlődésében igyekszik Heller alkalmazott közgazdaságtana bemutatni, amint erre a fejezetcímek is utalnak: A hitelbankok kifejlődése, A bankszervezet átalakulása, A vasútpolitika kialakulása, A külkereskedelempolitika fejlődése stb.

Foglalkozik *Heller* a tőke keletkezésének a problémájával is. Az osztrák iskola ábrázolásában a tőke a szükségletkielégítésre irányuló törekvés során keletkezett. Az egyén rádöbbent arra, hogy szükségletét jobban ki tudja elégíteni, ha nem közvetlenül munkával és a természet által közvetlenül nyújtott eszközökkel, kővel, husánggal igyekszik a szükséges fogyasztási cikkeket megszerezni, hanem előbb közbenső javakat, termelési eszközöket, azaz tőkejavakat készít velük és az általa előállított tőkejavakkal folytatja a termelést, amely ily módon sokkal eredményesebb lesz. Heller messze elkanyarodik az osztrák iskola álláspontjától, a módszertani individualizmustól, amikor a tőkét nem azonosítja a termelési eszközökkel, azok szerinte a társadalmi viszonyok folytán váltak tőkévé. Mihelyt kialakult az egyéni szabadság, kialakult a tulajdonnélküliek széles tömege – írja – „a tárgyi termelési javak birtokából olyan erő sugárzik ki, amely az ilyenek nélkül szűkölködő egyének gazdasági aktivitását és a tulajdonos részéről a vezető szerepnek, pusztán gazdasági alapon, cserefolyamatok útján magához ragadását teszi lehetővé". (*Heller* [1921] 36. o.) „A tőke tehát ... olyan társadalmi tényező, az emberek között keletkező társadalmi viszonylat, melyet a hatalmi tényező gazdasági válfajának mondhatnánk." (*Heller* [1919] 316. o.) A konkrét termelési eszközöket nem tekinti tőkének, mert azok „csakis személyi viszonylataikban, hatalmi kihatásukban nyernek olyan működési kört, amelyre a tőkefogalom már ráillik". (*Heller* [1921] 334–335. o.) Hellert magyar kortársai az immateriális tőkeelmélet képviselőjének tekintették.

Heller a vállalkozó magatartásának motívumát már nem fogyasztói jóléte emelésében látja. „... a tőkében rejlő hatalom ... a gazdasági eredményt mintegy önmagáért, az annak birtokában lévő vállalkozó személyes szükségleteinek legmesszebbmenő kielégítésén túl is keresi. Csak ebből magyarázható a tőke szervező erejének az úgyszólván korlát nélküli terjeszkedési törekvése..." (*Heller* [1921] 348. o.)

Az osztrák iskola, akárcsak a neoklasszikus közgazdaságtan s még inkább az új osztrák

iskola figyelmét csak egy intézménynek, a piacnak a vizsgálatára korlátozta. A piaci automatizmusok szabad működésétől várta a gazdasági folyamatok szabályozását. Heller óvatosságra int a gazdasági liberalizmussal szemben. „...a gazdasági szabadság mint egyedüli szervezési elv nem állotta ki az élet próbáját. Ösztönző ereje igen nagy, de az önzés számára oly tág teret nyújt, hogy ebből komoly társadalmi bajok származnak." (*Heller* [1947] 23. o.) A közgazdaságtudománynak a gazdasági összefüggések feltárásához szüksége van a gazdasági szabadság feltételezésére. „... a verseny hipotézise – írja – becses megismerési eszköz". (*Heller* [1937] 13. o.) Azonban „a heurisztikus eszközből ... gazdaságpolitikai elv lett". (Uo.)

A verseny szabadsága, a piac erői azután Hellernél új intézményi alakulatokat, a monopóliumokat hozták létre. „A gazdasági szabadság – írja – olyan alakulatokat termelt ki, amelyek mint nagy tőketömörülések az állam hatalmával vetélkedő hatalmat teremtenek a verseny elnyomásával, és így egyes területeken kikapcsolják azt a szabályozó erőt, amelytől a liberalizmus az önzés megfékezését várta." (*Heller* [1947] 23–24. o.) A szabadjára engedett közgazdaság – hangoztatja *Heller* – vezetett el a kapitalizmushoz, majd az általa felszabadított erők révén „... a kapitalizmus fejlődésének új szakaszába lép, amelyet monopolkapitalizmusnak neveztek". (*Heller* [1947] 27. o.) „A szabadelvű gazdaságpolitika ezzel nem számolt. A versenyre épített gazdaságban feltétlenül bízott." (*Heller*: uo.)

A hagyományos közgazdaságtan történelmietlenül közelíti meg a monopóliumokat. A hangsúlyt arra helyezi, hogy a monopolista nem árelfogadó, hanem önálló árpolitikát folytat. De a monopólium ilyen megközelítésében feloldódik minden különbség a modern monopóliumok, a korai kapitalizmus nagy monopolerővel rendelkező kereskedelmi társaságai, a középkori céhek monopolisztikus tevékenysége, vagy már a régi római birodalomban fennálló monopóliumok között. Walter Eucken arról ír, hogy „... a mai monopóliumra vonatkozó elméleti tudásunk alapján ismerhetjük meg nagyon alaposan a monopóliumok kihatásait a császári Rómában, a késői német középkorban, vagy a XVIII. század Németországában". (*Eucken* [1941] 124. o.) Blaug szerint Cournot az 1838-ban megjelent munkájában „...nemcsak a tiszta monopólium elméletét alapozta meg, hanem a duopólium elméletét is". (*Blaug* [1968] 318. o.) Hellernél a modern monopóliumok a tőkés fejlődés termékei, más sajátosságokkal rendelkeznek, mint a korábbi monopóliumok. Létrejöttükkel a tőkés rendszer önmagával kerül ellentmondásba, mert „... a javak ritkaságának a csökkentése a kapitalizmus létalapja." (*Heller* [1934] 327. o.) „Nem a tömeg termelés-e a nagyipar egyedüli értelme?" (*Heller* [1934] 336. o.) A monopóliumok viszont megszorítják a termelést. Részben a monopóliumokat is felelőssé teszi Heller a munkanélküliségért, mivel visszafogják a termelésüket, s ezáltal „... oly munkások beállítása elmarad, kiknek foglalkoztatása szélesebb körű piac mellett lehetséges volna." (*Heller* [1934] 321. o.) Mivel a monopóliumok kikapcsolják a verseny szabályozó erőit, *Heller* szerint „... elkerülhetetlenné lett tehát új szabályozásról gondoskodni". (*Heller* [1947] 27. o.)

A piac erőinek szabaddá tétele, mutat rá Heller, nemcsak a monopóliumok létrejöttéhez vezetett, hanem nyomában „a társadalmi osztályok között erős feszültség keletkezett, melynek enyhítésére a klasszikus elmélet nem tudott segítséget nyújtani....". (*Heller* [1946] 6. o.)

Bírálva a liberális gazdaságpolitikát, annak célkitűzéseit – Heller szerint – más irányú fejlődés is keresztezte. Azt tartja, hogy veszélyes dolog a közösség számára fontos, sőt alapvető szolgálatok nyújtását magánmonopóliumokra bízni. A városok gázzal, villannyal való ellátásáról maguknak a városoknak kell üzemek létesítésével, működtetésével gondoskodni. Ez viszont Heller szerint ellenkezik a szabadelvű megoldással. Heller a közérdek és a gazdaságossági szempont egyesítését vegyes vállalatok léte-

sítésével véli megoldani, amelyet a város és a magántőke részvénytársaság formájában együttesen működtetne.

Ugyancsak ellenkezik a liberális felfogással Heller ama javaslata, miszerint országos kihatású létesítményeket célszerű állami kézbe venni, egységes irányításról, szabályozásról gondoskodni, ilyen területekre beruházni. Ilyen új állami feladatként jelöli meg az energiagazdálkodást (*Heller* [1947] 32. o.).

A szabadkereskedelmi álláspontnak világgazdasági síkon történő érvényesítése gyakran nemzeti érdekekkel kerülhet konfliktusba. Ilyen esetben Heller elismeri a védvám jogosultságát.

A munkanélküliség leküzdésére már 1920-ban közmunkák létesítését javasolja (*Heller* [1920] 29. o.). Ezzel ellentétbe kerül Hayek 1931-ben kifejtett gondolatával, amely szerint a közmunka beindítása csak bajokat okoz, mert megváltoztatva a termelés helyes szerkezetét, előbb-utóbb önmagát szünteti meg, s már előre állást foglal Keynes Általános elmélete körül az állami kiadások kérdésében kibontakozó vitában. Hayek teljes foglalkoztatást tételezett fel érvelése során, Heller viszont – akárcsak Keynes – számolt a munkanélküliség létével.

Heller a liberális gazdaságpolitikát bíráló nézeteivel nem állt egyedül Magyarországon a két világháború közötti időszakban. A hazai közgazdaságtudomány másik két kiemelkedő egyénisége, Balás Károly és Navratil Ákos szintén kétségbe vonták a szabad verseny üdvös hatását, és indokoltnak tartották az állam bizonyos fokú gazdaságpolitikai beavatkozását. Balás szerint a szabadkereskedelmi gazdaságpolitika felületes világpolgári ideológián, semmittevéssel egyértelmű *laissez faire* jelszaván épül fel. A szabad kereskedelemmel szemben a védvámok mellett száll síkra. Navratil arról ír, hogy „...az erősebb már indulásnál előnyben van a gyengébbel szemben ... a verseny tökéletlen, nem szabad...". (*Navratil* [1939] 746. o.) S a romboló versennyel, a helyébe lépő monopóliumokkal szemben „... előtérbe lép az állam tevékenysége a gazdasági szabad küzdelem hátrányainak ellensúlyozására". (*Navratil* [1939] 167. o.)

Az állam gazdasági szerepvállalásának igénylése sajátos történelmi helyzetünk tükröződése lehetett. Az első világháború elvesztése s a trianoni békeszerződés következtében meggyengült, nehéz helyzetbe került polgárságnak szüksége lehetett az állam gyámkodására. De Magyarország sok évtizedes fejlődése folytán olyan tapasztalatokat is tartalmazhatott, amelyekkel mi nyolc év után még nem rendelkezünk.

Heller életművét értékelve meg kell állapítani, hogy bár az osztrák iskola képviselője volt, de megállapításai túlmutatnak az osztrák iskolán. Az elmélet terén olyan problémákat vetett fel, amelyek az osztrák iskola, illetve a hagyományos közgazdaságtan más irányzatainak képviselőinél nem merültek fel, s amelyeket most kezd elméleti keretbe foglalni a modern közgazdaságtan, amelyen belül ki kell emelni az új intézményi iskolát. Érdeméből nem von le semmit, hogy ez nála a német történelmi iskola és az amerikai institucionalizmus hatása, mivel a problémák Hellernél sajátos összefüggésben, eredeti megvilágításban bukkannak fel. Ugyanakkor az új osztrák iskola bizonyos elemei is megtalálhatók nála, jóval az új osztrák iskola megjelenése előtt, noha az utóbbi irányzat alapkoncepciójának, a piaci automatizmusok csodájának a hangoztatása távol állt tőle. A maga korában új gondolatként jelentkezett írásaiban a tökéletlen, aszimmetrikus információ bevezetése az elméletbe, eredeti módon jelentkezett nála a gazdasági folyamatok történelmi, társadalmi hátterének, a történelmi fejlődésükben ábrázolt intézmények gazdasági szerepének, a modern monopóliumok létrejöttének és történelmi meghatározottságának a felismerése, s teljesen új volt az a kísérlete, hogy hidat verjen az absztrakciós módszer alkalmazásának eredményeként létrejött elmélet és a hagyományos elmélet által nem magyarázott, abból kimaradt jelenségek között.

Hivatkozások

BLAUG, M. [1968]: Economic Theory in Retrospect. London.
EUCKEN, W. [1941]: Die Grundlagen der Nationalökonomie. Jéna.
HELLER FARKAS [1904, 1988]: A társadalmi gazdaságtan tudományának feladata a gyakorlati kérdésekkel szemben. Athenaeum, Reprint Békéscsaba.
HELLER FARKAS [1904]: A határhaszonelmélet bírálata. Közgazdasági Szemle.
HELLER FARKAS [1919]: Közgazdaságtan. Budapest.
HELLER FARKAS [1920]: Szociálpolitika. Budapest.
HELLER FARKAS [1921]: Közgazdaságtan, Budapest.
HELLER FARKAS [1934]: Áralakulás és nemzeti jólét. Közgazdasági Szemle.
HELLER FARKAS [1937]: Korunk gazdasági bajai és a közgazdasági tudomány. Kiadja a Magyar Tudományos Akadémia, Budapest.
HELLER FARKAS [1943]: A közgazdasági elmélet története. Budapest.
HELLER FARKAS [1945]: Közgazdaságtan, I. kötet: Elméleti közgazdaságtan. Budapest.
HELLER FARKAS [1946]: Visszapillantás a közgazdasági elmélet fejlődésére. Közgazdasági Szemle.
HELLER FARKAS [1947]: Közgazdaságtan, II. kötet: Alkalmazott közgazdaságtan. Budapest.
NAVRATIL ÁKOS [1939]: Közgazdaságtan.
SCHMOLLER, G. [1923]: Grundriss der allgemeinen Volkswirtschaftslehre I. München-Lipcse.

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. július–augusztus (747–770. o.)

ANTALÓCZY KATALIN–SASS MAGDOLNA

A bérmunka szerepe a világgazdaságban és Magyarországon

A szerzők először a bérmunka világgazdaságban betöltött szerepét, a bérmunkáztatók és bérmunkázók motivációit tekintik át. Kitérnek a nemzetközi szabályozási környezet jellegzetességeire, a statisztikai számbavétel problémáira. A nemzetközi szakirodalom alapján megvizsgálják a hagyományos nagy bérmunkázó gazdaságok eddigi tapasztalatait. Magyarország bérmunkakapcsolatait először statisztikai adatok alapján elemezik, majd a számszerű bemutatást kiterjedt empirikus vizsgálataik során szerzett információkkal egészítik ki.*

Bérmunka a világgazdaságban

Általános jellegzetességek

A bérmunkázás tipikus Észak–Dél közötti kereskedelmi, munkamegosztási kapcsolatot jelent: a fejlett gazdaság tőkét és technikát megtestesítő termékéhez a kevésbé fejlett gazdaság (olcsó) munkaerejét adja. Ez a munkamegosztás egyre jelentősebb szerepet tölt be a globalizálódó világgazdaságban. Versenyképességük javítása érdekében a fejlett országok – ahol magasak a munkabérek – a munkaintenzív termelési folyamatokat növekvő mértékben telepítik ki az alacsony munkaköltségű régiókba, s az évtizedfordulótól a közép-kelet-európai országokba is.

Bérmunkáztatással tehát azokban az iparágakban érdemes az országok közötti bérkülönbségeket kihasználni, ahol a termelési folyamatról leválaszthatók a termelési költség jelentős részét kitevő munkaintenzív termelési szakaszok. (világgazdasági tapasztalatok alapján a textil-, a ruházati és a cipőipar, valamint az elektronika és a gépgyártás tartozik az említett ágazatokhoz).

A bérmunkáztatás keretében a bérmunkát adó a saját tulajdonában lévő alap- és segédanyagok, illetve alkatrészek – meghatározott dokumentáció alapján – feldolgozásával bízza meg a bérmunkavállalót, aki ezért a tevékenységéért bérmunkadíjban részesül. (Vállalati szinten a bérmunkadíjban testesül meg a bérmunkázó általi hozzáadott érték, nemzetgazdasági szinten pedig a tényleges exportteljesítmény.)[1]

* A cikk alapjául szolgáló tanulmány az Integrációs Stratégiai Munkacsoport kereskedelempolitikai albizottságának megrendelésére készült.

[1] A bérmunkaügylethez hasonló a feldolgozásos devizahitel-konstrukció, amikor a feldolgozandó áru importként érkezik be, s a vállalkozó ezt munkálja meg, majd exportálja. A két ügylet lehetséges „összemosódásának" az országonként eltérő szabályozáshoz, illetve a bérmunkázás konkrét vállalati kereteihez kapcsolódó okai vannak.

Antalóczy Katalin kandidátus, a Pénzügykutató Rt. tudományos főmunkatársa.

Sass Magdolna kandidátus, az OECD és az MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpontjának tudományos munkatársa.

A bérmunkáztatás növekvő világgazdasági jelentősége ellenére eddig többnyire csak esettanulmányokat publikáltak e témakörben. Legtöbb tanulmány[2] a külkereskedelmi folyamatokra és a foglalkoztatásra gyakorolt hatást vizsgálja. Elsősorban az egyesült államokbeli vállalatokra-ágazatokra vonatkozó adatok alapján azt igyekeznek megállapítani, hogy melyek azok a legfontosabb tényezők, amelyek egy-egy ország, illetve iparág esetében meghatározzák, hogy jelentős-e a bérmunkáztatás vagy sem.

Az általuk feltárt legfontosabb összefüggések a következők:

– A bérmunka elsősorban a *munkaintenzív*, illetve *fizikaitőke-intenzív* ágazatokra jellemző. A bérmunkáztatás jelentőségét megváltoztatja azonban az, ha a technikai fejlődés következtében módosul az adott iparág tényezőintenzitása.[3] – Az olcsó munkaerővel relatíve kevésbé jól ellátott fejlett országok számára – a Heckscher–Ohlin-elmélet alapján – a munkaintenzív vagy leválasztható munkaintenzív szakaszokkal rendelkező iparágakban komparatív hátrány jelentkezik a fejlődő országokhoz képest. Ezért a fejlett országok komparatív hátránnyal rendelkező iparágai esetében várható a bérmunkázás lehetőségének kihasználása (*Helleiner* [1973]). A relatív munkaerőköltségek különbsége mellett természetesen más, a bérköltségeket áttételesen befolyásoló, nehezen mérhető és számszerűsíthető tényezők is szerepet játszanak a bérmunkázó partner kiválasztásában.

– Döntő fontosságú a *munkaerő minőségi jellemzője*. Az európai unióbeli vállalatok számára például az olcsó és jól képzett munkaerővel ellátott délkelet-ázsiai, újonnan iparosodó országok a félvezetőgyártás kihelyezésének favoritjai. A hasonlóan alacsony, sőt sok esetben alacsonyabb bérű, de átlagosan kevésbé képzett munkaerő azonban az afrikai vagy latin-amerikai országokban ebből a szempontból nem jön számításba (*Panorama ...* [1994]).

– Lényeges a bérnövekedés és a *termelékenység* alakulása. A bérmunkázás szempontjából hátrány például az erős szakszervezet, ha nyomására a bérnövekedés meghaladja a termelékenység növekedését.[4] Ugyanakkor a „magas bérek politikája" (és természetesen a mögöttes magasabb termelékenység) Szingapúr esetében nagymértékben lecsökkentette a bérmunkázás jelentőségét a kimondottan csak az olcsó munkaerőt használó iparágakban (textil- és ruházati ipar), és segített átterelni azt a nagyobb hozzáadott-értéket produkáló ágazatokba (például elektronikai ipar, gépipar), illetve a vállalatközi együttműködés bérmunkánál magasabb szintjére a helyi beszállítások növelésével (*Grunwald–Flamm* [1985], *Rodrik* [1996]).– Fontos jellemzőjük a bérmunka által érintett ágazatoknak, hogy a termelés növekedésével nem csökken a fajlagos ráfordítás, azaz *a skálahozadék nem nő*. Növekvő skálahozadék mellett ugyanis még a magasabb munkabérek mellett is érdemes lehet az anyaországban termelni (*Clark–Sawyer–Sprinkle* [1993]).

– A *földrajzi távolság a szállítási költségeken* keresztül befolyásolja a bérmunkáztatást. Azok az iparágak, ahol magas az összeszerelendő termékrészek érték/súly hányadosa, nagyobb valószínűséggel fognak bérmunkáztatni (*Klett* [1986]). A bérmunka „mozgékonyságát" is befolyásolhatja a fajlagos szállítási költség alakulása. Bár, mint az előző lábjegyzetben említettük, a bérmunka a relatív bérköltség-változásokra – amennyiben azok együtt haladnak a relatív termelékenységváltozással – kevéssé érzékeny, ez nem igaz a magasabb érték/súly hányadossal rendelkező termékek (például félvezetők) esetében.

[2] Lásd például *Lee* [1986], *Clark–Sawyer–Sprinkle* [1993], *Boltuck–Mendez–Murray–Rousslang* [1990], *Grunwald–Flamm* [1985].

[3] A ruházati ipar például változatlanul jelentősen munkaintenzív, míg a textiliparban – a technikai fejlődéssel párhuzamosan – fokozatosan csökken a munka jelentősége. A gép- és elektronikai iparban éppen a technikai (és munkaszervezési módszerek) fejlődése tette lehetővé a munkaintenzív termelési szakaszok leválasztását a teljes termelési folyamatról, és a fokozottabb bérmunka-igénybevételt.

[4] A fejlődő országok tapasztalatai azt mutatják, hogy az egyszer már beindított bérmunka-tevékenység kevéssé érzékeny a bérmunkázó országok közötti relatív bérkülönbségekre, amennyiben a bérnövekedés üteme nem haladja meg a termelékenységnövekedés ütemét (*Grunwald–Flam* [1985]).

ben. A földrajzi távolság szerepe ágazatonként-termékenként eltérő lehet: olyan bérmunka-tevékenységek esetében, ahol a gyors váltások, gyors válaszok fontosak, illetve amelyek *just-in-time* stratégia részeként funkcionálnak, a szállítási határidők rövidsége és azok betartása meghatározó lehet a tevékenység eredményessége szempontjából. Ebben az esetben a megbízó és a megbízott vállalat földrajzi közelsége az egyik legfontosabb tényező (*Panorama...* [1994]).A földrajzi távolság szerepe jelentős a bérmunkavállaló könnyebb ellenőrzése, a kapcsolat szorosabbá tétele szempontjából is.

– Az ágazati szempontokon felül *vállalati szempontok* miatt is előnyös lehet a bérmunkáztatásba való bekapcsolódás. Ez ugyanis anélkül hordozza magában a közvetlen külföldi tőkebefektetés előnyeit, hogy annak „hátrányait", az ahhoz kapcsolódó kockázatokat a cégnek viselnie kellene (*Stankovsky* [1995]). Elsősorban az úgynevezett hanyatló iparágakban (textil- és ruházati ipar) tőketranszfer (közvetlen külföldi tőkebefektetés és az elveszett, meg nem térülő költségek – *sunk*) nélkül teszi lehetővé a pénzügyi eszközökben szegény vállalatok számára a versenyképesség növelését, a munkaerőköltség-különbségek kihasználását. A bérmunkáztatás mind a megrendelő, mind a bérmunkázó cég piacait bővítheti. Ez utóbbi számára minőségbiztosítást, finanszírozási forrást, technikai fejlődést, harmadik piacokra való betörést (azaz a piacra lépési korlátok – valójában meglehetősen felemás – feloldását) is jelenthet. A felemásság elsősorban abban érhető tetten, hogy a bérmunkát végző vállalat mozgástere sok esetben beszűkül a bérmunkáltatónak való kiszolgáltatottság miatt, és a felsorolt előnyök közül legtöbbször biztosan csak a (rövid távú) piacbiztosítással számolhat.

– A bérmunka szerepét befolyásolja a bérmunkáltató állam kereskedelempolitikája. Az átlagosnál magasabb vámokkal terhelt ágazatok esetében – amennyiben a vámok visszaigényelhetők – valószínűbb a bérmunkáztatás, valamint ott ahol a bérmunkához felhasznált alapanyagok, alkatrészek beszerzése szabad, eredetszabályok nem korlátoznak. Ellenösztönző, ha a késztermékek reimportja nehézségekbe ütközik, vagy ha nem tarifális korlátozások vannak érvényben.

Szabályozási környezet és számbavételi problémák

A bérmunkázás számszerű vizsgálata, nemzetközi összehasonlítása több ok miatt is szinte lehetetlen feladat. Sok esetben mind a megbízó, mind a megbízott országok hivatalos statisztikáiból is hiányoznak az ehhez szükséges adatok. Másrészt az országonként eltérő bérmunka-definíciók miatt az adatok tartalma nem ugyanaz. Végül feltételezhető, hogy a statisztikai adatok nem pontosak: részben alul-, részben túlbecsültek.

Mivel gyakran tisztán bérmunka-tevékenységek kapcsolódnak közvetlen külföldi tőkebefektetésekhez, így a multinacionális vállalatokon belüli kereskedelem egy része esetében is bérmunka jellegű importról és exportról van szó. Ez a külkereskedelmi forgalom azonban gyakran nem bérmunkaként jelenik meg a hivatalos statisztikákban, hiszen például a transzferárak alkalmazása miatt e cégek gyakran „nem szorulnak rá", hogy igénybe vegyék a bérmunkaügyletekhez sok esetben kapcsolódó vámkedvezményeket, illetve vámvisszaigénylési lehetőségeket. A „szokásos" külkereskedelmi forgalomban is előfordul, hogy amennyiben a bérmunkaügylet vámnyeresége nem jelentős a normál kereskedelmi forgalomhoz képest, vagy a bérmunkával kapcsolatban aránytalanul sok adminisztratív teendő merül fel, azt „rendes" kereskedelmi ügyletként regisztráljuk. A fentieknek megfelelően: ami valójában az, nem bérmunkaügyletként jelenik meg a statisztikában. Ugyanakkor olyan országokban, ahol magasak a vámterhek, a bérmunkázáshoz viszont jelentős kedvezmények kapcsolódnak, az importőrnek érdeke fűződhet ahhoz, hogy normál behozatalát is bérmunkaként tüntesse fel. Így az egyik ország statisztikáiban

a bérmunkaügyletek súlya kisebb, míg a másikban nagyobb, mint a valóságban. Emiatt a rendelkezésre álló adatok alapján nehéz megbízható következtetéseket levonni.

Tovább nehezíti a számszerű vizsgálatot a három fő bérmunkáltató régió – Egyesült Államok, Európai Unió, Japán – bérmunkára vonatkozó szabályozásának különbözősége. Láthattuk, hogy vállalati oldalról a bérköltségekben rejlő különbségek kihasználása általános versenyképesség-növelő tényező. A bérmunkáztatásra alkalmas tevékenységi körökben a gazdálkodók saját érdekeiket követve kitelepítik termelésüket – vagy annak egy részét – egy alacsonyabb bérköltségű országba. Ebbe a mikroszintről induló spontán piaci folyamatba avatkoznak be a kormányzatok különböző szabályozási eszközökkel. Általánosságban elmondható, hogy valamennyi ország/országcsoport részben engedélyekhez köti (ezáltal korlátozza, tereli), részben különböző kvótákkal, vámkedvezményekkel ösztönzi a bérmunkáztatást.

A bérmunkáztatás szabályozása két szempontból is kereskedelempolitikai eszköz. Egyfelől azért, mert engedélyezése, ösztönzése az adott termék, illetve iparág versenyképességének javítása által hatással van a kereskedelmi mérleg alakulására. Másfelől azért, mert a bérmunkával kapcsolatos kedvezményeket országonként és iparáganként szelektíven alkalmazzák, illetve különbséget tesznek a bérmunka és a különböző országokból származó felhasznált anyagok között.

A legfontosabb szabályozási különbségek a bérmunkáztatók között a következők.

– Az *Európai Unióban* 1994 előtt nem volt egységes, közösségi szintű szabályozás, így jelentős – az egyes tagállamok érdekkülönbségeit jól tükröző – eltérések alakultak ki a tagországok bérmunka-szabályozásában (*Betrieb* [1993]). A legliberálisabb Németország szabályozása volt: itt kereskedőcégek is kihasználhatták a bérmunkához nyújtott vámkedvezményeket, s nem korlátozták a bérmunkamegbízásokat, míg például Franciaország, Olaszország gyakran használta azt a Római Szerződés 115. cikkelye által nyújtott lehetőséget, amely szerint a Közösség tagja védheti piacát a más tagállamokon keresztül érkező, harmadik országokból származó úgynevezett indirekt import ellen. Az itt leggyakrabban érintett szektorok a szövet- és ruházati ipar, és az egyéb ipari termékeket gyártó ágazatok voltak (*Spinanger* [1992]).

1994. január 1-jétől életbe lépett az egységes EU-szabályozás, amely a kevésbé liberális nemzeti gyakorlatot emelte közösségi szintre. A bonyolult, nehezen áttekinthető *szabályozás többféle célt követ. 1.* Igyekszik EU-n belül tartani a bérmunkát, elsősorban az alacsonyan fejlett, s jelentős bérmunkát végző tagországok – Portugália, Spanyolország, Görögország – nyomására. (A kilencvenes évek elejétől az átalakuló országok tömeges megjelenése ezen a piacon – alacsony bérköltségeikkel s földrajzi közelségükkel – tetemes versenyhátrányt jelent a mediterrán országok számára.) *2.* A foglalkoztatási problémák miatt törekszik arra, hogy a tevékenységek kihelyezése miatt ne növekedjen a munkanélküliség az EU-ban. Ugyanakkor az úgynevezett hanyatló iparágakban úgy ösztönzi a bérmunkáztatást, hogy a hozzá szükséges alapanyagok termelése EU-n belül maradjon. *3.* Végül miután nem gátolja, sőt esetenként ösztönzi a bérmunkában gyártott termékek reimportját az EU-ba, a bérmunkáztatással elsősorban az EU-n belüli versenyképesség elősegítése a célja. Természetesen, ha a bérmunkában gyártott részegységet, alkatrészt exporttermékbe építik, az uniós tagállam külpiaci versenyképessége is javul.

A fentieknek megfelelően az új EU-szabályozás szerint bérmunkáztatásra azok az európai unióbeli székhelyű vállalatok jogosultak, amelyek ugyanazt a tevékenységet végzik, mint amire bérmunkamegbízást adnak: ugyanazt az alapanyagot dolgozzák fel, és feldolgozás után ugyanahhoz a végtermékhez jutnak. Ezzel gyakorlatilag kizárták az EU azon kereskedőcégeit a (regisztrált) bérmunkáztatásból, amelyek becslések szerint az egységes szabályozást megelőzően a bérmunkáztatás túlnyomó részét végeztették. (A

ruházati ipar esetében vállalati interjúk alapján ezt mutatja ki *Scheffer* [1992], illetve a korábbi magyar tapasztalatok is erre utalnak.)

A közös kereskedelempolitika kiterjesztése a bérmunkáztatásra azt is jelenti, hogy 1994 óta – a brüsszeli központban – közösségi szintű bérmunkakvótákat határoznak meg és „osztanak le" nemzeti szintre, jelentősen megnövelve a bürokráciát és az engedélykérelmek átfutási idejét. A szabályozás durván megkülönbözteti a hagyományos és az új bérmunkáltatókat. Az előbbiek még automatikusan megkapják az 1993-as bérmunkaszintjüknek megfelelő engedélyt, de ezt növelni csak szigorú – a hazai termelés felfuttatásához kötött – feltételek teljesítése esetén lehet. Az újaknak pedig először megfelelő hazai termelési bázist kell kiépíteniük, s csak annak bizonyos százalékáig engedélyezik számukra az EU-n kívüli bérmunkáztatást.

Az új szabályozás szerint ugyanakkor – az eredetszabályok harmonizált vámrendszernek megfelelő értelmezése miatt – a bérmunkához szükséges anyag bármely EU-országból származhat és a megmunkálás után a terméket bármelyik tagországba visszaszállíthatják – a lehetséges vámkedvezmények minden esetben érvényesek.[5]

Az általános szabályoktól azonban különböző regionális megállapodások alapján eltérnek, amelynek jelentős kereskedelemterelő szerepe van. Ezt jelzi az EU bérmunkáztatásának regionális átrendeződése a kilencvenes évek elejétől: az ázsiai országokkal szemben a kelet-európai államok fokozatos térnyerése. Azok az átalakuló országok ugyanis, amelyek társulási szerződést kötöttek, relatíve előnyösebb helyzetbe kerültek a fejlődő országoknál, mivel a bérmunka esetében vámmentességet és a mennyiségi korlátozások egy részének eltörlését élvezik. A bérmunkáztatás regionális átrendeződéséhez természetesen hozzájárult a földrajzi közelség, továbbá az egyes fejlődő országokénál (például Dél-Korea és Szingapúr) alacsonyabb munkaerőköltség.

Az *Egyesült Államok* bérmunka-szabályozása sokkal liberálisabb az európai unióbelinél (nincs székhelymegkötés, engedélyeztetési kötelezettség). Az amerikai cégek általában a külföldi hozzáadott érték után fizetnek vámot. Az Egyesült Államokban a vállalkozók sokkal könnyebben, kevesebb bürokratikus útvesztővel juthatnak hozzá a bérmunkához kapcsolódó kedvezményekhez, mint az EU-ban. Ez – a szakirodalomban megjelent esettanulmányok szerint – az EU-ban sok esetben elriasztja a bérmunkáztatót attól, hogy tevékenységét bérmunkaként könyveltesse el és jelentesse meg a statisztikában. A fentiek nyilván hozzájárulnak ahhoz, hogy az EU-ban a klasszikus értelemben vett bérmunkáztatás relatíve kisebb jelentőségű, mint az Egyesült Államokban.

A *japán* bérmunkáztatás jellemzői gyökeresen eltérnek az Európai Unió, illetve az Egyesült Államok bérmunkáztatásától. Míg az utóbbiak esetében a megmunkált termékek túlnyomórészt visszakerülnek a bérmunkáztató országába, addig a japán vállalatok továbbexportálják az így gyártott termékeket. Például a Mexikóban összeszerelt japán termékek döntő részét az Egyesült Államok piacán értékesítik, így részben kikerülik a japán árukkal kapcsolatosan alkalmazott amerikai kereskedelmi akadályokat. Hasonló okból telepítenek át ázsiai fejlődő országokba japán összeszerelő üzemeket. Az ezekben gyártott termékek származási országaként a fejlődő ország jelenik meg, s ezzel a vállalatok jelentős vámkedvezményekre válnak jogosulttá, ha fejlett országokba továbbexportálnak. A fentiek alapján természetesen az is nyilvánvaló, hogy a klasszikus értelemben vett bérmunka – anyagexport, megmunkálás utáni reimport – súlya Japán esetében minimális.

[5] Az EU-ban kétféle bérmunkát különböztetnek meg. A *gazdasági bérmunkát*, amelynek körébe az úgynevezett hanyatló iparágak, a textil- és a ruházati ipar termékei tartoznak. Ezen árucikkek reimportjához – amennyiben az alapanyag az EU-ból származik – vámkedvezményes kvóták kapcsolódnak. Az ezen az árukörön kívüli bérmunka (ez a *fiskális bérmunka*) esetén az importőrnek a külföldi hozzáadott érték után kell megfizetnie az adott relációban érvényes vámot.

A japán bérmunkáztatás sajátosságai mögött úgy véljük, hogy a szabályozás jellemzői, vagyis a japán kormány által követett célok állhatnak. A bérmunkáztatás Japánban szigorúan egyedi engedélyekhez kötött, s az engedélyek kiadása során korlátozzák a reimportot. Így míg az EU-ban és az Egyesült Államokban a bérmunkáztatással elsősorban a belpiaci versenyképesség növelése a cél, addig Japán külpiaci versenyképességét kívánja növelni ezzel az eszközzel.

A bérmunkázás hatása a fogadó ország gazdasági teljesítményére

A közvélemény és a szórványosan rendelkezésre álló nemzetközi szakirodalom a bérmunkázást általában negatívan értékeli. E vélemények a bérmunkázók kiszolgáltatottsága, sebezhetősége mellett hangsúlyozzák a bérmunkázás minimális tovaterjedési hatását, enklávészerű működését a fogadó országban. A valódi folyamatok megítélése azonban több szempontból is nagyon nehéz. Az említett statisztikai hiányosságok mellett a friss, hosszabb távú, átfogó elemzések is hiányoznak. A nemzetközi tendenciák nyomon követésére csak néhány fejlődő ország bérmunkázóinak tevékenységét leíró esettanulmány áll rendelkezésre, ezekből próbálunk meg levonni néhány általános következtetést.

Elvileg a fogadó ország gazdaságát a bérmunkázás három csatornán keresztül befolyásolhatja: *1.* az input- és az outputkapcsolatokon át közvetlenül, míg közvetve *2.* a technológia- és *3.* a tudástranszfer révén. (Az utóbbihoz sorolunk minden olyan, nem technológiában megtestesülő tudást, amely a termelékenység emelkedésével jár: például munkaszervezési, menedzser-, illetve marketingismeretek.)

A közvetlen hatásokat vizsgálva, megállapíthatjuk: a bérmunkázás lényegéből az következik, hogy a fogadó gazdaság csak az inputok révén integrálhatja valamelyest a tevékenységet, hiszen a bérmunka keretében gyártott félkész, vagy késztermékek általában távoznak az országból.

Annak, hogy a tanulmányok többsége a bérmunka fogadó országbeli kapcsolatait igen korlátozottként jellemzi, egyik oka, hogy a legtöbbet vizsgált esetben, a mexikói *maquiladorá*knál ez a kilencvenes évek közepéig biztosan így volt. A hetvenes évek közepén az Egyesült Államok és Mexikó határán húsz kilométeres szélességben engedélyezett maquiladora-övezet (amely vámszabadterület, s jelentős kedvezményeket nyújt a külföldi befektetőknek) az ország központjától több ezer kilométerre, attól magas hegyekkel elválasztva fekszik. Az itt létrehozott összeszerelő üzemek többségükben az Egyesült Államok számára végeznek bérmunkát. A sajátos földrajzi fekvés már önmagában is gátolja a mexikói beszállításokat, amit még az Egyesült Államok bérmunkaszabályozása is akadályozott (a bérmunka keretében importált termékek esetében a külföldi hozzáadott értékre vetették ki a vámot, az Egyesült Államokban gyártott és kiszállított inputok viszont vámmentesen kerültek vissza az „anyaországba" – *Clark és szerzőtársai* [1993]). Így – az Egyesült Államok földrajzi közelsége miatti minimális szállítási költséget is figyelembe véve – a reménybeli mexikói beszállítónak az amerikainál legalább annyival olcsóbban kellett termelnie, amennyi az adott termék esetében az Egyesült Államok által kiszabott vám mértéke. A kilencvenes évek közepén a maquiladora-övezet összes inputjának kevesebb mint 3 százalékát szerezte be Mexikóból (*Financial Times,* 1997. január 20. 4. o.).

A NAFTA-szerződés 1993. novemberi aláírása után a szabályozási környezet megváltozott, ennek hatásáról a mexikói beszállításokra azonban még nem állnak rendelkezésre átfogó elemzések. Annyi azonban bizonyos, hogy a kilencvenes évek közepén a maquiladora-zóna robbanásszerű fejlődésnek indult. Ennek közvetlen oka – a szabadkereskedelmi övezet létrehozásán kívül – az 1994 végi pénzügyi válság volt. A peso összeomlásának hatására a mexikói fizetések 40 százalékkal zuhantak, a bérleti díjak, a bér- és energiaköltség az egyesült államokbeli negyedét tette ki. A bérmunkáztató, erőforrás-orientált befektetések ugrásszerű növekedésnek indultak: 1995–1996-

ban Mexikó vonzotta Kína után a legtöbb működőtőkét. A korábban a térségtől távolmaradt ázsiai befektetők 1995-től tömegesen települtek a zónába - kihasználandó az Egyesült Államok piacára való betöréshez a vámcsökkentést. Gyárat épített itt a Sony, a Sanyo, a Daewoo, a Samsung.

A fejlődést jól szemléltetik a következő adatok: Az induláskor mindössze 20 kilométer széles zóna mára 210 kilométerre bővült, amely 3380 kilométer hosszan végighúzódik az Egyesült Államok és Mexikó határán. Az övezet 1975-ben 75 ezer, 1985-ben 250 ezer, 1996-ban már 11 millió embert foglalkoztatott. A maquiladoráknak 1996-ban 150 milliárd dollár volt az éves kibocsátásuk, nagyobb, mint a lengyel gazdaságé, s közelített Tajvanéhoz. Az 1500 maquiladorában 1996-ban 7 százalékos volt a növekedés, összes exportja pedig 36,8 milliárd dollárt tett ki. A régió napjainkra Észak-Amerika leggyorsabban növekvő övezetévé vált (*Smith-Malkin* [1997]). A fenti adatokat is figyelembe véve elképzelhető, hogy az ezredfordulón felül kell vizsgálni a nemzetközi szakirodalomban a maquiladorákról korábban kialakult véleményt.

A világgazdaság más régióiban sem egyértelműen kedvezőtlenek a bérmunkázás tapasztalatai. A fogadó országra gyakorolt hatás - az empirikus tanulmányokból leszűrhető tapasztalatok alapján - véleményünk szerint négy tényezőtől függ: a küldő országban a bérmunkáztatásra vonatkozó szabályozástól, a bérmunkáztató és a bérmunkázó földrajzi távolságától, a bérmunka ágazati jellemzőitől, végül a fogadó országban érvényesülő gazdaságpolitikától.

A Egyesült Államok és az Európai Unió szabályozása igyekszik határon belül tartani a magasabb hozzáadott értékű termelési folyamatokat. Ez egyértelműen korlátozza a helyi beszállítók szerepvállalását. Japán esetében ilyen korlátozás nincs. Példa erre Tajvan, ahol az egyesült államokbeli bérmunkánál a hazai beszállítók aránya sokkal alacsonyabb volt, mint a japán összeszereltetők esetében. (*Ranis* [1979] 248. o.)

A bérmunkáztatás általában „mozgékony", vagyis a költségek növekedésére érzékenyen reagál, a termelést a megbízó viszonylag gyorsan áthelyezi a még alacsonyabb bérköltségű régióba. A mozgékonyság azonban ágazatonként különbözik. A nemzetközi tapasztalatok azt mutatják, hogy a csak a munkabérek alacsonyságát kihasználó könnyűipari bérmunkáztatás a legmozgékonyabb, s itt a fogadó ország beszállítóival való kapcsolatok is szinte teljes egészében hiányoznak. A gépipari bérmunkáztatás általában stabilabb, s gyakori a beszállítói kapcsolatok kiépülése. Ez összefüggésben van azzal a vállalati szerkezettel is, amiben a bérmunka megvalósul. A vizsgált termékek jellegének megfelelően ugyanis a ruházati ipari bérmunka esetében általában független vállalatok szerződnek egymással, míg az elektronikai ipari bérmunkát multinacionális cégek leányvállalatai végzik (*Grunwald-Flamm* [1985]). Az utóbbi esetben a transzferárak által biztosított jelentős mozgástér, a szabályozás hatásaitól való relatíve nagyobb függetlenség lehetővé teszi, hogy a hazai vállalatközi, beszállítói kapcsolatok jobban kiépüljenek, s a fogadó ország cégei - amennyiben elérik a kívánt minőséget, árat, teljesítik a szállítási határidőket és a földrajzi közelség miatt szállítási költségeik alacsonyabbak - jelentősebb szerepet kapjanak.

A fogadó és a küldő ország közötti nagyobb földrajzi távolság segíti a bérmunkázó országban a beszállítói kapcsolatok kiépülését, a bérmunka gazdaságba történő integrálását (példa erre Haiti, ahol egyes, korábban importból származó, a bérmunkázásban felhasznált inputok hazaiakkal való fokozatos helyettesítése figyelhető meg a nyolcvanas évek folyamán. Tajvanon és Dél-Koreában 1976-ban a bérmunkaexport hazai inputtartalma 9 és 17 százalék volt, ami a nyolcvanas évek közepére 20-25 százalékra emelkedett (*Grunwald-Flamm* [1985] 230. o.). Hasonló emelkedésre találunk példát EU-beli megbízók szingapúri és tajvani elektronikai bérmunkáztatása esetében (*Panorama...* [1994]).

Általánosan is elmondható, hogy Délkelet-Ázsiában sikerült leginkább a bérmunkázást magasabb vállalati együttműködési formával felváltani. E mögött azonban csak kisebb részben áll a nagyobb földrajzi távolság; a fő ok az alkalmazott gazdaságpolitika. Azok-

ban a fejlődő országokban, amelyek hosszú távon importhelyettesítő, protekcionista kereskedelempolitikai eszközöket alkalmaztak, a világpiaci versenytől megvédett hazai termelők nem számíthattak beszállítói megbízásokra a relatíve magas termelési költségek, árak, a megbízhatatlan minőség, a pontatlan szállítási határidő miatt. A gazdaságukat liberalizáló országok – és ezek közé tartoznak a délkelet-ázsiaiak – beszállítói azonban versenyképessé s így vonzóvá válnak a bérmunkáztató számára.

Ahogy már említettük, a bérmunka közvetve, a technológia- és a tudástranszfer révén is befolyásolhatja a fogadó ország gazdasági teljesítményének alakulását. A technológiatranszfer azonban igen ritkán valósul meg bérmunkakapcsolatok révén. A tervezés, a kutatás-fejlesztés, a technikaintenzív termelési fázisok, és a fejlett technikát igénylő inputok gyártása általában a megbízó országában maradnak. Az EU ruházati bérmunkáztatására például egyre inkább az a jellemző, hogy a tervezést és az értékesítést tartják meg a központban, míg magát a termelést – a megbízó tőkeerejétől, illetve korábbi vállalati kapcsolatainak jellegétől függően – bérmunka, vagy közvetlen tőkebefektetés formájában teljesen kihelyezik egy alacsonyabb munkabérű országba (*Panorama...* [1994]).

Érdekes kivételt jelent a fenti folyamat alól Szingapúr. A nyolcvanas évektől kezdve ugyanis a bérmunka-kapcsolatokra építve a multinacionális vállalatok fokozatosan áttelepítették az összeszerelt termékhez kapcsolódó tervezést és K+F-et Szingapúrba. Ebben fontos szerepet játszott a szingapúri kormány gazdaságpolitikája, amely – elsősorban a szakképzetlen, olcsó külföldi munkaerő beözönlésétől való félelmében, de hosszabb távú gazdaságpolitikai célokat is szem előtt tartva – tudatosan a „magas bérek" politikáját folytatta a hetvenes évektől kezdve. Ezzel célja az volt, hogy az olcsó munkaerőre alapozott termelést felváltsa a magasabb termelékenységgel, magasabb hozzáadott értékkel, magasabb technológiai színvonallal – és persze magasabb bérekkel – jellemezhető termékek termelése.

A bérmunkához kapcsolódó tudástranszfer gyakoribb. Kolumbia esetében a termelékenység növekedését figyelték meg azokban a ruházati ipari cégekben, amelyek egyesült államokbeli megbízóknak dolgoznak. Ennek oka a külföldiek által nyújtott technikai – termelésszervezési, minőségellenőrzési – segítség volt. (*Grunwald–Echavarría* [1985] 209. o.) Az EU bérmunkáltatóinál is megfigyelhető a minőségellenőrzésben a bérmunkázóknak nyújtott segítség.

Bérmunka Magyarországon

A bérmunkázás magyarországi jellemzőinek, a gazdasági folyamatokra gyakorolt hatásának vizsgálata gyakorlatilag nem létezik. Pedig a kilencvenes évek elejétől Magyarország – és a kelet-európai reformországok – egyre nagyobb szerepre tettek szert a bérmunkavállalásban, másfelől a magyar exportnak is mind jelentősebb részét (20-25 százalékát) teszi ki a bérmunkaexport.

Magyarország és a többi kelet-közép-európai átalakuló ország megjelenése a bérmunkázó gazdaságok sorában átrajzolta a világgazdaság bérmunkatérképét: a korábban csak elvétve bérmunkázó államok napjainkra az Európai Unió egyik legfontosabb partnerévé váltak, s megbízóként megjelentek a régióban – ezen belül leginkább Magyarországon – a japán és az egyesült államokbeli vállalkozók is. (1994-ben a visegrádi országok, Románia és Bulgária az Európai Unió összes EU-n kívüli bérmunkaimportjából 37 százalékkal részesedett, míg ez az arány a ruházati iparban 60 százalékot tett ki (*UN* [1994]).

Az átalakuló országoknak jelentős a munkabérelőnyük a fejlett országokhoz, a kevésbé fejlett EU-tagállamhoz, de több nagy bérmunkázó fejlődő országhoz képest is. Bár a termelékenységet tekintve van lemaradásuk, de a munkabér-különbségek még a termelé-

1. táblázat
Az ipari munkások teljes bérköltsége 1996-ban
(dollár/óra)

Ország	Bérköltség	Ország	Bérköltség
Németország	30,33	Olaszország	17,40
Svájc	27,98	Írország	13,79
Belgium	25,58	Egyesült Királyság	13,63
Ausztria	24,17	Spanyolország	12,49
Norvégia	23,95	Izland	12,17
Törökország	23,89	Görögország	8,61
Finnország	23,60	Portugália	5,20
Dánia	23,36	Lengyelország	2,09
Hollandia	23,01	Csehország	1,64
Svédország	22,74	Magyarország	1,40
Luxemburg	20,06	Oroszország	1,13
Franciaország	18,85		

Forrás: Price Waterhouse, Plant Location International. Idézi: *Financial Times*, 1997. november 7.

kenységi különbségeknél is nagyobbak. A kelet-európai munkaerő képzettsége jelentősen meghaladja a fejlődő országokét.

Az egyes potenciális bérmunkaágazatokban az EU-n belüli megnövekedett importverseny és így a versenyképesség növelésének kényszere (nem függetlenül a rohamosan növekvő és világviszonylatban a legmagasabbak közé tartozó bérköltségektől) a vállalkozókat a munkaintenzív termelési folyamatok növekvő kitelepítésére kényszerítette (*1. táblázat*).

Bérmunkavonzó tényező az EU-hoz – azon belül a három fő bérmunkáltatóhoz, Németországhoz, Ausztriához, Olaszországhoz – való földrajzi közelség, s a kulturális hasonlóság. Ugyanilyen hatása van az EU bérmunkaszabályozásának is, hiszen – ahogy az előző fejezetben részletesen láthattuk – a társulási szerződést megkötő átalakuló országok előnye jelentős a fejlődőkkel szemben. A bérmunkakapcsolatok számos kelet-közép-európai ország (volt Jugoszlávia, Magyarország, Lengyelország, Románia) esetében nem új keletűek, már az átalakulás kezdete előtt léteztek, s ezek jó alapot jelentettek a bérmunka további térnyeréséhez.

A nyolcvanas évek végétől az átalakuló országoknak is – a fejlődők motivációitól és helyzetétől gyökeresen eltérő módon – egyre fokozottabban áll érdekében a bérmunkavállalás. Ebben szerepet játszanak a KGST összeomlása miatti piacvesztés, a tömegesen jelentkező kihasználatlan kapacitások, az átalakulás szociális költségeinek csökkentése, a termelés és az export finanszírozási problémái, s az exportreorientáció kényszere. Néhány „érzékeny" termékcsoport esetében a közép-kelet-európai országok EU-exportjának növekedése szinte teljes egészében a bérmunkaügyletekből származott (*Corado* [1994], *UN* [1994]).

Bérmunka a statisztikai adatok tükrében

A magyar külkereskedelmi folyamatok regisztrálásában 1991-től tértek át a vámstatisztikai nyilvántartási rendszerre. Ugyanekkor jelentős változás történt a bérmunka számbavételében is; a nemzetközi gyakorlatnak megfelelően az addigi nettó szemléletet felvál-

totta a *bruttó* nyilvántartási rendszer: a bérmunkához beérkező anyag szerepel az importban, a bérmunkaexport pedig a hozzáadott érték (bérmunkadíj) mellett tartalmazza az anyagértéket is (*2. táblázat*).[6]

2. táblázat

A vámstatisztika szerinti export és a bérmunkakivitel alakulása 1992 és 1997 között

Megnevezés	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Vámstatisztika szerinti export (millió dollár)	10 705	8907	10 588	12 867	12 859	14 044
Az export növekedése (előző év=100)	–	83,2	118,9	121,5	100,0	109,2
Aktív bérmunkaexport (millió dollár)	2 514	1758	2 410	3 096	3 452	3 556
A bérmunkaexport növekedése (előző év=100)	–	69,9	137,1	128,5	111,5	103,0
A bérmunka aránya a vámstatisztika szerinti exportban (százalék)	23,5	19,7	22,5	24,0	26,9	25,3

Megjegyzés: 1996-tól a statisztikai megfigyelés kiterjedt a vámszabadterületeken folytatott bérmunkára is. 1996-ban 330, 1997-ben 473 millió dollárnyi bérmunkát mutattak ki a vámszabadterületeken. Így az összes bérmunkaexport 1996-ban 3782, 1997-ben 4029 millió dollárt tett ki.

Forrás: Ipari, Kereskedelmi és Idegenforgalmi Minisztérium adatai alapján részben saját számítás.

A vámstatisztika alapján 1992 és 1997 szeptembere között mind az összes kivitelt, mind a bérmunkaexportot hullámzás jellemezte, s a vámstatisztikai kivitel változása nagymértékben függött a bérmunkázás ingadozásától. 1992-ben az export előző évhez képesti növekménye (733 millió dollár) szinte kizárólag a bérmunka emelkedéséből származott. 1993-ban az összes kivitel visszaesésének 42 százalékát okozta a bérmunka. 1994-ben mind az összes export, mind a bérmunkaexport nagyjából visszaállt az 1992. évi szintre: ekkor a bérmunkázás adta az exportnövekmény 42 százalékát. 1995-ben ugyanez az arány 30 százalék körül alakult, míg 1996-ban a bérmunkaexport növekménye több mint a duplája volt a vámstatisztikai exporténak. 1997-ben is folytatódtak a korábbi évek tendenciái: a bérmunkakivitel emelkedése mintegy 5 százalékponttal meghaladta a vámstatisztikai export növekedését, s az összes növekménynek 43 százalékát tette ki. Az 1993-as csökkenés után a bérmunka egyre nagyobb részarányt képvisel a vámstatisztikai exportban.

1994–1995-ig a vámstatisztikában kimutatott export még nagyjából megegyezett Magyarország teljes kivitelével. A kilencvenes évek közepére a bérmunka a vámstatisztikai

[6] Miután a vámokmányok kitöltési utasítása nem volt egyértelmű, így a váltás zavart okozott a vállalkozók között. Sokan még a régi módszer szerint töltötték ki a bizonylatokat, így az 1991. évi statisztikában a bérmunkaexport értéke jóval alacsonyabb, a hozzáadott érték pedig magasabb, mint amennyi valójában lehetett. Ezért az 1991-es adatok szerepeltetésétől eltekintettünk. Az adatok tendenciajellege abból következik, hogy a vállalkozások nem mindent mutatnak ki bérmunkaként ami az, miközben esetenként olyan export-import adatok is bérmunkaként kerülnek a statisztikába, amelyeknek semmi közük ehhez a tevékenységhez. A nemzetközi tapasztalatokhoz hasonlóan ez függ részben a hazai szabályozás változásától, részben attól a vállalati formától, amiben a bérmunka-tevékenység megvalósul. A motivációk időről időre változhatnak is, így az adatok az egyik időpontban túl-, míg a következőben alábecsültek lehetnek.

Nehezíti végül a bérmunka-folyamatok megítélését az is, hogy a magyar statisztika dollárban tartja nyilván a külkereskedelmi adatokat, a fő bérmunkáltatók azonban márkában, illetve a márkához kötött schillingben kötik a hazai bérmunkázókkal az üzleteket. Így önmagában a márka–dollár árfolyam változása is jelentős ingadozásokat, megmagyarázhatatlannak tűnő elmozdulásokat okozhat a magyar bérmunkaexportban.

export 25 százaléka körül stabilizálódott. Ez az adat feltehetően részben túlbecsült, részben alulbecsült lehetett. Túlbecsült annyiban, amennyiben a hazai szabályozás változásának hatására – 1993-tól például nem kellett vámbiztosítékot fizetni a bérmunkához beérkezett anyag után, illetve a vám és az áfa visszaigényelhető volt – létezhettek olyan vállalkozások, amelyek normál export-import forgalmukat bérmunkaként mutatták ki. (Empirikus vizsgálataink során találkoztunk erre vonatkozó utalásokkal.) Alulbecsült lehetett annyiban, amennyiben a bérmunkaszerű tevékenységet végző multinacionális leányvállalatok külkereskedelmi forgalmukat nem bérmunkaként jelentették meg. (Ez a forgalom a kilencvenes évek első felében – bár évről évre nőtt – még viszonylag jelentéktelen volt.) Összességében azonban ebben az időszakban a vámstatisztika viszonylag jól közelítette a bérmunkaforgalmat.

A kilencvenes évek közepétől a helyzet jelentősen megváltozott. Egyfelől a Magyarországra betelepült multinacionális vállalatok kivitele gyors növekedésnek indult, másfelől – és részben éppen ezzel összefüggésben – 1995-re a vámszabadterületek termelése és exportja olyan szintet ért el, amit már a statisztikai számbavétel sem hagyhatott figyelmen kívül. Az 1995. márciusi stabilizációs csomag bevezetése jelentősen megnövelte a vállalkozók importterheit. Az 1995. évi vámjogról, vámeljárásról és vámigazgatásról szóló törvény pedig különböző adminisztratív előírásokhoz kötötte a bérmunkázást (bérmunkaszerződés, környezetvédelmi engedély, igazolás arról, hogy nincs vámtartozás, meghatározott termékkörben az ipari minisztériumi tevékenységi engedély[7]). A törvény ugyanakkor lehetővé tette a magánvámraktárak létesítését – ezzel a bérmunkához beérkező anyag előjegyzésbe vétele, majd export esetén az azzal történő elszámolás helyett –, az ide való (vámmentes) betárolást. Ekkor az ügylet a statisztikában nem bérmunkaként, hanem a normál forgalom részeként jelentkezik. Mindez megváltoztatta az egész magyar export statisztikai számbavételének szerkezetét, a gazdálkodók érdekeltségét, s így a bérmunka statisztikában kimutatott és valós szerepét. A külkereskedelmi statisztikában a bérmunka részaránya csökkenésnek indult: a vámszabadterületekkel együtt számolt teljes magyar exportban a kimutatott bérmunka aránya már csak 21,1 százalék. Ez az érték azonban *bizonyosan alulbecsült* (a klasszikus bérmunkát gyakran nem bérmunkaként regisztrálják, akárcsak a vámszabadterületeken végzett összeszerelést, bérfeldolgozást – 1996-ban az összes bérmunkaexport 8,7, 1997-ben 11,7 százalékát mutatták ki vámszabadterületen). 1995 második felében ráadásul a növekvő vámszabadterületi tevékenységen túl addig belföldiként működő – és a gépipari ágazatban bérmunkázó – vállalkozások tették át székhelyüket vámszabadterületre. Az ok: a lassú vámeljárás, a két-három hónapig elhúzódó vámvisszaigénylés finanszírozási terhei, amelyet a bérmunkán képződő alacsony jövedelmezőség nem képes viselni. A bérmunkázáshoz kapcsolódó növekvő bürokrácia tehát a kilencvenes évek közepétől nemcsak a nem bérmunkázókat riasztja el attól, hogy tevékenységüket bérmunkaként tüntessék fel – a statisztikai túlbecslés veszélye tehát minimális –, hanem a bérmunkázókat is. Ebben segíti őket a magánvámraktárak létesítésének lehetősége. A regisztrált bérmunkázók között egyre több az olyan vállalkozás, amelynek nincs megfelelő tőkéje, apparátusa, ismerete ahhoz, hogy a lehetséges új, a tevékenység jövedelmezőségét kissé növelő lehetőségeket kihasználja.

1997-ben a külkereskedelmi statisztikában kimutatott részaránycsökkenés oka lehet a márka dollárhoz képesti leértékelődése is. A bérmunkaügyleteket túlnyomóan márkában,

[7] A törvényalkotó Pénzügyminisztérium szeme előtt az engedélyezés előírásakor bevallottan az EU-szabályozás lebegett. Úgy vélték, az engedélyezés átvételével válik EU-konformmá Magyarország bérmunkaszabályozása. Egyetlen dolgot felejtettek el: azt, hogy míg az EU bérmunkáltató régió (s mint részletesen láttuk, az engedélyezéssel kívánja régión belül tartani a bérmunkát), addig Magyarország bérmunkázó. Az adminisztráció növelésével tehát nem saját, hanem uniós érdekeket követünk. Meg kell jegyeznünk, hogy az engedélyezés kivitelezhetetlensége miatt a gyakorlatban nem alkalmazzák.

illetve a márkához kötött schillingben kötik, a magyar statisztika azonban dollárban tartja nyilván.[8]

A fentiek alapján úgy véljük, hogy – a nemzetközi trendekhez illeszkedve, de eltérően a hazai statisztikában kimutatott folyamatoktól – a magyarországi külkereskedelemben is növekvő a bérmunka vagy a bérmunkához nagyon közelálló összeszerelő tevékenység részesedése, s a regisztrált 20 százalék körüli arány a valóságban minden bizonnyal magasabb. (Számszerű becslésére azonban az adatok megbízhatatlansága miatt nem vállalkozunk.)

A bérmunkadíj jellemzői. Mint korábban már jeleztük, a bérmunkaexport – a nemzetközi elszámolási normáknak megfelelően – bruttó értéken szerepel a magyar statisztikában. A beérkező anyagimport, a termékek kivitelekor megjelenő anyagérték változása a magyar gazdálkodóktól független. Export szempontjából magyar produktum a tényleges devizabevételt hozó hozzáadott érték. A hozzáadott érték meghatározóan a bérmunkadíj.

3. táblázat

A bérmunka-díj alakulása 1992 és 1997 között

Megnevezés	1992	1993	1994	1995	1996*	1997*
Bérmunkaexport (millió dollár)	2514	1758	2410	3096	3781	4029
Bérmunkadíj (millió dollár)	953	499	672	991	1064	1085
A bérmunkadíj növekedése (előző év=100)	–	52,4	134,7	147,5	107,4	102,0
A bérmunkadíj aránya a bérmunkaexportban	37,9	28,4	27,9	32,0	28,1	27,0

* Bérmunkaexport az ipari vámszabadterületekkel együtt.

Forrás: az Ipari, Kereskedelmi és Idegenforgalmi Minisztérium adatai alapján részben saját számítás.

A *3. táblázat* szerint – az 1992-es évet követő nagymértékű zuhanás után – az elmúlt öt évben a bérmunkadíj összes bérmunkaexporton belüli aránya 30 százalék körül ingadozott. Az 1992-es közel 40 százalékos bérmunkadíj egyszerinek bizonyult. Okai között feltehetően – 1991-hez hasonlóan – szerepeltek a statisztikai bizonylatok kitöltésének pontatlanságai, valamint az, hogy a jugoszláviai konfliktus kitörése miatt jelentősen megnőtt a magyar bérmunkázás iránti kereslet, s ideiglenesen érvényesíthető volt a magasabb jugoszláv bérszínvonal a hazai vállalási árakban.

A 30 százalék körül ingadozó hozzáadott értéket a nemzetközi összehasonlításban, valamint a hazai idősor tendenciáját alakító mögöttes tényezők elemzésével értékelhetjük.

A korábbiakban elemzett okok miatt nemzetközileg a bérmunkadíjról, a hozzáadott értékről nem állnak rendelkezésre megbízható, hosszabb idősorok. A szórványosan létező, fejlődő országokra vonatkozó számok tartalma sem ismeretes pontosan. A Financial Times a mexikói hozzáadott értéket még a kilencvenes évek közepén is mindössze 3 százalékra teszi (*Financial Times,* 1997. január 20. 4. o.); becslések szerint a tajvani és dél-koreai hozzáadott-érték az 1976. évi 9 és 17 százalékról nőtt a nyolcvanas évek közepére 20-25 százalékra (*Grunwald–Flamm* [1985] 230. o.). Ezekhez a becslésekhez képest a Magyarországon kimutatott hozzáadott érték rendkívül magas. A 30 százalék körüli arány azonban elméletileg indokolható.

Magyarországon a bérmunkázás egészen más szintről indult, mint a fejlődő országok-

[8] Az eltérés mértékét jól mutatja, hogy 1997 első hat hónapi adatai alapján márkában a bérmunkaexport 13 százalékkal nőtt, míg dollárban szinten maradt (*IKIM* [1997*a*]).

ban.[9] A hetvenes évek elejétől nyugati megrendelésre olyan könnyűipari vállalatok kezdtek (nyugati) bérmunkát vállalni, amelyek saját termékeiket is exportálták (elsősorban a KGST-be). A bérmunka kiegészítő tevékenységként árbevételüknek mindössze 20-30 százalékát adta. Más oldalról ebben az időben a bérmunka jelentette a nyugati cégekkel való kooperációs kapcsolatok döntő részét: 1975-ben az összes kooperáció 95 százaléka bérmunka volt (*Köves* [1979] 335. o.). Ebben az időszakban a bérmunkázásnak fontos szerep jutott a nyugati minőségi, munkaszervezési követelmények megismerésében. A nyolcvanas évek második felétől a KGST-piac szűkülése a könnyűipari cégeket a bérmunka növelésére kényszerítette - saját kivitelüket elsősorban finanszírozási problémák miatt nem tudták a nyugati országokba növelni -, majd a KGST összeomlása a többi ágazatban is (de elsősorban a gépiparban) a bérmunka emelkedését váltotta ki. A kilencvenes évek elejétől a ruházati ipari és a cipőipari exportnak már 80-85 százaléka bérmunka keretében bonyolódik.

A bérmunkadíj konkrét alakulása a bérmunkázó és a bérmunkáztató minden bérmunkamegbízás előtt lefolyó alkujának függvénye. A kilencvenes évek elejétől kialakult új helyzet több oldalról befolyásolta a bérmunkadíj alakulását. Egyfelől a túlnyomórészt vagy kizárólag bérmunkából élő vállalkozások kiszolgáltatott helyzetbe kerültek, s ezzel alkupozíciójuk jelentősen romlott. A „bérmunkázó-kínálat" növekedése, vagyis a többi kelet-európai ország megjelenése a bérmunkapiacon tovább csökkentette a bérmunkadíjszínvonalat. (A kereslet-kínálat bérmunkadíj alakításában játszott nagy szerepét mutatja más oldalról az 1992-es esztendő kiemelkedő hozzáadott értéke a jugoszláviai cégek kiesésének következtében.) A hivatalosan kimutatott bérmunkán belül (miután a kilencvenes évek közepén a megfelelő ismeretekkel és tőkével rendelkező bérmunkázók vámszabadterületre helyezték át tevékenységüket) megnőtt a tőkeszegény, megfelelő ismeretekkel nem rendelkező, közvetítőkön keresztül bérmunkázó, kiszolgáltatott cégeknek a szerepe.

Ugyanakkor a magyar munkaerő képzettsége, a korábban szerzett minőségi, munkaszervezési tapasztalatok birtokában a hazai bérmunkázók általában teljesítik a megbízók legmagasabb követelményeit. Empirikus vizsgálataink is azt támasztják alá, hogy Magyarország komparatív előnye ma a *minőségi bérmunkázásban* rejlik. Úgy véljük, hogy a hazai bérmunkázás jelentős százaléka a bérmunkázás utolsó, legmagasabb szintjén áll, ahonnan - bizonyos feltételek teljesülése esetén - már csak egy (de nem könnyű és magától bekövetkező) lépés a bérmunkánál magasabb szintű vállalati együttműködési formák létrejötte. (A hazai hozzáadott érték 50 százalék körüli szintre emelkedése egyszerű bérmunka keretében már nem valósulhat meg.)

Mindennek eredményeként a magyar hozzáadott érték a fejlődő országok induló értékeihez képest magas, de tendenciájában jelenleg csökkenő. A bérmunkadíj 30 százalék körüli ingadozásához, illetve az elmúlt két évben tapasztalható csökkenéséhez minden valószínűség szerint a fentieken túl hozzájárult a bérmunkázás ágazati és termékstruktúrájában, illetve a bérmunkáztató országok szerkezetében történt elmozdulás.

A bérmunkázás ágazati szerkezetének módosulása. A *4. táblázatból* kiszámítható,

[9] A fejlődő országokban a bérmunkázással kezdődött az iparosítás. A bérmunkáztatónak fel kellett építenie az üzemesarnokot, fel kellett szerelnie gépekkel, a rendkívül alacsonyan képzett munkaerőt be kellett tanítani. A kezdeti időszakban nyilvánvalóan csak a legegyszerűbb folyamatokat tudták kihelyezni, gyakran jelentkezett minőségi probléma, szállítási pontatlanság. Ezek a tényezők - a fejlődő országok rendkívül nyomott bérszínvonalával társulva - a bérmunkadíjat kezdetben bizonyosan nagyon alacsonyan tartották. Erről a szintről kezdett (ha kezdett) gyakran évtizedes együttműködés után a hozzáadott érték - a minőség javulásának, a feladatok bonyolultabbá válásának, a béremelkedésnek következtében - emelkedni. A minőségi bérmunkázás kialakulása után vált lehetségessé (a korábban elemzett tényezők, például gazdaságpolitika, a küldő ország bérmunka-szabályozása, földrajzi távolsága függvényében) a továbblépés egy magasabb együttműködési formába.

hogy az elmúlt hat évben Magyarország összes aktív bérmunkaexportjának stabilan 94-96 százalékát négy ágazat, a kohászat, a gépipar, a vegyipar és a könnyűipar adta. A négy ágazaton belül – a nemzetközi tendenciáknak megfelelően – meghatározó a könnyűipar és a gépipar szerepe: 1992 és 1997 októbere között e két ágazat adta az ipar bérmunkaexportjának 84-85 százalékát. E változatlan arányok mögött azonban jelentős szerkezeti átalakulás húzódik meg. A nyolcvanas évek végén a bérmunkázás szinte azonosítható volt a könnyűiparral, még 1992-ben is a könnyűipar adta az összes bérmunkaexport 63 százalékát, ám napjainkra ez az arány mintegy 43 százalékra csökkent. Ugyanezen időszak alatt a gépipar részesedése 20 százalékponttal emelkedett. Ehhez azonban azonnal hozzá kell tennünk, hogy amíg a statisztika a könnyűipari bérmunkát nagyon jól közelíti, addig a gépiparit bizonyosan alulbecsüli. Ebben az ágazatban végzik ugyanis tevékenységüket a multinacionális cégek azon leányvállalatai, s azok a vámszabadterületi cégek is, amelyek bérmunkáznak, de nem fűződik érdekük ennek kimutatásához. A kilencvenes évek második felére a magyar bérmunkaexportnak bizonyosan a legnagyobb hányadát a gépipari ágazat termékei adják.

4. táblázat

A bérmunkaexport ágazatok szerinti megoszlása 1992 és 1997 között
(százalék)

Ágazat	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Kohászat	2,1	1,9	2,6	5,1	5,4	4,2
Gépipar	20,6	24,6	30,1	35,9	34,4	41,8
Vegyipar	10,1	9,0	6,4	6,5	6,0	4,2
Könnyűipar	63,1	60,6	56,7	47,8	50,0	43,0
Egyéb*	4,1	3,9	4,2	4,7	4,2	6,8
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

* Az egyéb kategória tartalmazza a bérmunkaexportban marginális szerepet játszó bányászat, villamosenergia-ipar, építőanyag-ipar, mező- és erdőgazdaság, valamit a kissé jelentősebb – s folyamatosan növekvő – élelmiszeripar adatait.

Forrás: Ipari, Kereskedelmi és Idegenforgalmi Minisztérium.

A gépipari bérmunkán belül volumenhordozó termékek a híradástechnikai, hangrögzítő és -visszaadó készülékek, a villamos gépek, készülékek és műszerek.

A könnyűipari bérmunkakivitel közel 80 százalékát viszonylag stabilan három termékcsoport – a felsőruházati termékek, a lábbelik és az alsóruházati cikkek – adja. Ezek azok az árucikkek, amelyek bérmunkában való gyártatását az Európai Unió – vámrendszerén keresztül – preferálja, de úgy, hogy az alapanyagok gyártását igyekszik az EU-n belül tartani. Úgy véljük, hogy a magyar könnyűipari termelés és export szerkezetének alakulására bizonyosan erős hatást gyakorolt az Európai Unió bérmunka-szabályozása, s részben ez okozta a hazai textilipar elsorvadását is.

A magyar bérmunkázás elmúlt hat évben látható strukturális módosulása – a nemzetközi tapasztalatokat figyelembe véve – kedvezőnek tekinthető. A gépipari bérmunka térnyerése a könnyűiparival szemben elvileg kedvezőbb lehetőséget kínál a hazai beszállítói hálózatok kiépülésére, a továbblépésre: bérmunkázásból magasabb vállalati együttműködési formába.

Ugyanakkor ez a szerkezeti módosulás szerepet játszhatott a hozzáadott érték bérmunkaexporton belüli arányának csökkenésében. 1997-es adatok nem álltak rendelkezésünkre, de az 1992 és 1996 közötti ágazati bontású hozzáadottérték-arányok azt mutatták, hogy a könnyűipari bérmunkában a bérmunkadíj aránya rendre meghaladta a gépiparit.

5. táblázat

A bérmunkaexport relációs megoszlása 1993 és 1997 között

1993		1994		1995		1996		1997	
ország	szá-zalék	ország	szá-zalék	ország	szá-zalék	ország	szá-zalék	ország	szá-zalék
Németország	48,7	Németország	49,8	Németország	48,2	Németország	47,4	Németország	47,8
Ausztria	14,5	Ausztria	14,5	Ausztria	15,7	Ausztria	15,9	Ausztria	16,8
Olaszország	10,3	Olaszország	10,2	Olaszország	9,2	Olaszország	9,4	Olaszország	8,6
Franciaország	4,5	Franciaország	3,9	Franciaország	4,7	Hollandia	4,1	Franciaország	5,1
Hollandia	3,5	Hollandia	3,0	Hollandia	4,2	Franciaország	3,9	Belgium	4,7
Egyesült Államok	3,3	Oroszország	2,7	Belgium	2,4	Nagy-Britannia	2,7	Hollandia	3,4
Oroszország	2,3	Egyesült Államok	2,3	Nagy-Britannia	2,2	Belgium	2,6	Nagy-Britannia	2,6
Svájc	2,1	Nagy-Britannia	2,1	Vámszabadterület	2,1*	Vámszabadterület	2,2*	Egyesült Államok	1,9
Nagy-Britannia	1,9	Belgium	2,1	Egyesült Államok	1,8	Egyesült Államok	1,6	Oroszország	1,5
Belgium	1,9	Svájc	1,9	Svájc	1,6	Svájc	1,5	Svájc	1,4
1-10. Összesen	93,0	1-10. Összesen	92,5	1-10. Összesen	92,1	1-10. Összesen	91,3	1-10. Összesen	93,8

*Ez a rovat tartalmazza a vámszabadterületre betárolt, de az adott időszakban onnan még tovább nem szállított, ezért relációsan besorolhatatlan bérmunka-exportot.
Forrás: Ipari, Kereskedelmi és Idegenforgalmi Minisztérium.

Ez kézenfekvő is, hiszen egyfelől a gépiparban nagyobb értékű alapanyagot dolgoznak fel, mint a könnyűiparban (arányát tekintve tehát a hozzáadott érték kisebb), másfelől a gépipari bérmunkázás később kezdődött, s a magasabb hozzáadott értékű tevékenységek térhódításához időre van szükség. A rendelkezésre álló adatok azonban hosszabb távon pozitív tendenciákat jeleznek. 1992-ben még mintegy 10 százalékponttal haladta meg a könnyűipari bérmunkaexport hozzáadottérték-aránya a gépipariét, a kilencvenes évek közepére ez a különbség 2 százalékpontra csökkent.

A bérmunkaexport relációs szerkezete. Magyarországi vállalatok az elmúlt években mintegy száz külföldi ország gazdálkodóival álltak bérmunkakapcsolatban. A nagy szám azonban erős regionális koncentrációt takar. 1993 és 1997 között tíz országgal bonyolódott le Magyarország teljes bérmunkaexportjának 91-94 százaléka. Ezen belül is Németország, Ausztria és Olaszország a meghatározó. Németország adja a bérmunkamegbízások mintegy felét, Ausztria közel 20 százalékát, Olaszország pedig mintegy 9 százalékát. Az első tíz megbízó országból hét EU-tag, s az Európai Unióba megy Magyarország bérmunkaexportjának 90 százaléka (*5. táblázat*).

Az *5. táblázat* szemléletesen mutatja, hogy az Európai Unió és Magyarország gazdasági kapcsolataiban jelentős a bérmunka szerepe. Magyarország bizonyos iparágai (elsősorban a ruházati és a cipőipar, de a gépipar meghatározó szegmensei is) a bérmunkán keresztül kötődnek az EU-hoz. Tehát minden, a bérmunkára vonatkozó EU-szabályozás, illetve annak változása erőteljesen befolyásolja a magyar gazdaság exportlehetőségeit, termelési szerkezetét, a hozzáadott érték alakulását. (Különösen így van ez, ha figyelembe vesszük, hogy 1997-ben a Németországba irányuló összes – tehát vámszabadterülettel együtt számolt – kivitelnek 27, az ausztriai exportnak 31, az olaszországi kiszállításoknak pedig 30 százalékát adta a bérmunka.)

Az uniós szabályozásnak tulajdonítjuk például azt, hogy az EU-csatlakozását követően növekedésnek indult Ausztria részesedése bérmunkaexportunkban.[10] Ausztriai információk szerint 1995-től jelentősen megnőtt a bérmunkáztatás szerepe az osztrák külkereskedelemben. Ennek számszerűsítése azonban lehetetlen, mert ugyanettől az időtől az osztrák statisztika nem tartja nyilván a bérmunkát.[11]

Az *5. táblázatból* az is kitűnik, hogy a magyar vállalatok döntően földrajzilag közel fekvő országok gazdálkodói számára végeznek bérmunkát. Vajon Magyarországon is érvényes az a nemzetközi tendencia, hogy a távolság növekedése segíti a beszállítói kapcsolatok helybeli kiépülését, a bérmunka integrálódását?

A hozzáadott érték alakulása – a földrajzi távolságon kívül – természetesen számos tényezőtől függ (például az ágazati és termékstruktúrától, a vállalatok alkupozíciójától stb.). A *6. táblázat* szerint azonban feltűnően szoros az összefüggés a hozzáadott érték és a megbízó Magyarországtól való távolsága között. A két legtávolabbi bérmunkáztató – az Egyesült Államok és Nagy-Britannia –bérmunkadíjai kiemelkedően a legmagasabbak voltak, s a legalacsonyabbak a legközelebbi Ausztriáé. Az Európai Unióhoz való földrajzi közelségnek tehát hátrányos következményei is vannak. Ebből a szempontból Magyarország helyzete kedvezőtlenebb számos távol-keleti országnál.

[10] Korábban az osztrák megrendelésre Magyarországon bérmunkában előállított termékek nem juthattak be korlátozásmentesen az EU-piacára, a csatlakozás után azonban az EU bármely országában beszerzett nyersanyagból készült árucikkek bármely EU-tagállamban értékesíthetők.

[11] *Hunya Gábor* és *J. Stankovsky* közlése.

6. táblázat

A bérmunkadíj alakulása a legfontosabb relációkban (a bérmunkaexport százalékában)

Ország	1993	1994
Németország	28,5	28,8
Ausztria	22,7	21,5
Olaszország	31,9	30,9
Franciaország	33,8	33,0
Hollandia	29,0	31,5
Egyesült Államok	41,4	37,5
Svájc	29,7	32,6
Nagy-Britannia	39,4	38,6
Belgium	30,3	25,5
Mindösszesen	28,4	27,9

Forrás: Ipari, Kereskedelmi és Idegenforgalmi Minisztérium.

Bérmunka az empirikus vizsgálatok tükrében

1995 ősze és 1997 nyara között 17 kisebb-nagyobb mértékben bérmunkázó vállalattal készítettünk interjút.[12] A bérmunkázásnak a vállalat gazdálkodásában betöltött szerepét a felkeresett vállalatok esetében elsősorban az ágazati hovatartozás befolyásolta. Az egyik végletet a gyógyszeripari, az acélipari és az élelmiszer-ipari cég képviselte, ahol a bérmunkázás csak kiegészítő tevékenység volt, a kapacitáskihasználás javítását szolgálta, s az árbevételből való részesedése nem haladta meg a 10 százalékot. A másik végletet a könnyűipari vállalatok jelentették, ezek mindegyikénél a bérmunkázásból származott az árbevétel meghatározó (70-100) százaléka. A gépipari vállalatok közül négy számára a bérmunkázás/összeszerelés adta az árbevétel közel 100 százalékát, a másik négy esetben e tevékenység kiegészítő volt, kapacitáskihasználás, piacbővítés, illetve a megbízó vállalattal a kapcsolatok elmélyítésének céljával.

Bérmunka a könnyűiparban. A mintánkban szereplő cégek közül is a könnyűipariak kapcsolódtak be elsőként a bérmunkázásba. Valamennyi a nyolcvanas években kezdett nyugati megrendelésre bérmunkát vállalni, először kiegészítő tevékenységként. Közülük a ma legsikeresebbnek tekinthető cég például a nyolcvanas években nagyvállalatként termelésének 10 százalékát értékesítette belföldön, 20 százalékát a KGST-ben s 70 százalékát nyugati piacokon. E 70 százalékból 10 százalékot tett ki a saját anyagból gyártott export, a többi már ekkor bérmunka volt.[13]

[12] Kérdéseink között a következők szerepeltek. Mikor és miért kezdett a vállalat bérmunkázni? Mekkora a jelentősége a bérmunkának a cég életében? Ki a bérmunkáltató? Mi határozza meg a bérmunka-díjat, tudja-e a vállalkozás a hozzáadott értéket növelni? Lehet-e a bérmunkázásból egy magasabb együttműködési formába továbblépni, milyen feltételeknek kellene ehhez teljesülniük? Végül általában hogyan látják a cégek a bérmunka jövőjét?

Mintánkban öt ruhaipari, egy cipőipari, egy acélipari, egy élelmiszer-ipari, egy gyógyszeripari és nyolc gépipari vállalat szerepelt. Tulajdonosi szerkezetüket tekintve a vizsgálat idején 13 cég hazai magán-, illetve állami, négy külföldi szakmai befektető tulajdonában volt. A négy külföldi tulajdonosból három gépipari vállalatban volt érdekelt, egy pedig a ruhaipari cégek egyikében. Két – gépipari – vállalat működött vámszabadterületen.

[13] A felkeresett három ruhaipari szövetkezet közül a két budapesti korábban elsősorban belföldre termelt (az egyik döntően állami megrendelésre munkaruhát), a harmadik, debreceni székhelyű pedig a szovjet piacra. Hasonló volt a cipőipari vállalat helyzete is, ahol szintén a szovjet eladások domináltak. Őket a belföldi, illetve a KGST-kereslet szűkülése, az állami megrendelések kifutása terelte a bérmunkázás felé.

Felmerül a kérdés, hogy miért nem a saját anyagból gyártott exportot próbálták növelni? Erre szinte egybehangzó a cégek válasza. Az elsődleges ok a hazai beszállítók hiánya: ma Magyarországon nem létezik olyan alapanyaggyártó, amely megfelelő minőségben és áron, határidőre szállítani tudna. Az alapanyagok és a kellékek csak importból lennének beszerezhetők, ennek, illetve a későbbi készletezésnek a finanszírozási terheit viszont a vállalatok nem képesek vállalni. Bérmunka esetén ez a probléma megszűnik, hiszen a megrendelő biztosítja az alapanyagot és finanszírozza az ügyletet.

A döntően bérmunkából élő könnyűipari cégek helyzete különbözik, amit elsősorban a bérmunkáztatókhoz fűződő kapcsolat jellege határoz meg, de szerepet játszik a bérmunkáztató nemzetisége is. A legstabilabb azon ruhaipari nagyvállalatnak a helyzete, amely még 1989-ben annak a jó nevű nagy német ruhaipari cégnek a tulajdonába került, amelynek akkor már évek óta bérmunkázott. A bérmunkázásból kinőtt tulajdonosi kapcsolat a ruhaiparban unikumnak számít. Esetünkben a tulajdonosi összefonódást elősegítette, hogy egyfelől a német befektető leépülő német és osztrák gyárai helyére keresett egy alacsonyabb bérköltségű országban megbízható, minőségi termékek előállítására képes üzemet. Másfelől a magyar cég a nyolcvanas évek végén az ágazat egyik legjobbja volt, a bérmunkázás során bizonyította alkalmasságát arra, hogy a német cég mintaüzemévé váljon, s a hazai menedzsment ráadásul erősen szorgalmazta is a tulajdonosváltást. A tulajdonos cég folyamatosan leköti a legnagyobb gyártószalag (férfi konfekció) éves kapacitását, amelyet 1990-ben bajor hitelből korszerűsített és bővített. Ezzel a háttérrel a cég képes arra, hogy nyereségesen gazdálkodjon, legalább a szinten tartáshoz szükséges fejlesztéseket megvalósítsa, belföldön a női konfekcióban saját néven megjelenjen, illetve ugyancsak a női ruhagyártásban más külföldi megbízók számára vállaljon bérmunkát.

Az általunk megkérdezett többi – a dolgozók, illetve a vállalati menedzsment tulajdonában lévő könnyűipari – cégnek különböző hosszúságú szerződéses kapcsolata van a bérmunkáztatóval. A cipőipari vállalatnak például 1994-ben sikerült hároméves keretszerződést kötnie német megbízójával, amelyet 1997-ben ismét meghosszabbítottak. A cég csak ennek a megbízónak bérmunkázik. (A menedzsment jövőbeli törekvése a bérmunkakapcsolatot tulajdonosi viszonnyá alakítani.)

A magyar bérmunkázó cégek általános véleménye, hogy a német és az osztrák megbízók stabilitásra törekszenek, ők azok tehát, akik tulajdonosi szerepvállalásra, illetve hosszabb távú szerződéses kapcsolatra is hajlandók. Az olasz, illetve a francia bérmunkáztatók kevésbé megbízhatók, gyakran váltogatják a partnereket, s a vállalatok szerint alacsonyabb bérmunkadíjat fizetnek. A mintánkban szereplő többi ruhaipari vállalat a bérmunkánál szokásos négy-öt hónapos szerződéses viszonyban volt megbízóival. Bizonytalan helyzetüket legfeljebb a bérmunkáztató nemzetiségi hovatartozása csökkentheti kissé. Egyikük – amely a menedzser tulajdonában van, s magas minőségű női ruházatot gyárt – még képes arra, hogy válogasson a megbízók között, így a stabilnak tekintett, s magasabb díjakat fizető német, osztrák, svéd és dán megrendelésekre termelt. Másik két ruhaipari vállalkozás viszont teljesen instabil és kiszolgáltatott helyzetben volt vizsgálatunk idején: csak közvetítők segítségével tudtak bérmunka-megbízásokhoz jutni, egyszerre 6-8 – túlnyomórészt francia és olasz – megrendelőnek dolgoztak. Ezekben a cégekben a belföldi értékesítés is egyre inkább bérmunka-konstrukcióban valósult meg: nagykereskedő cégek megrendelésére és finanszírozásában.

A statisztika által jelzett folyamatokat a vállalati tapasztalatok részben alátámasztották, részben cáfolták. A statisztikával ellentétben – amely szerint 1997-ben a könnyűipari bérmunka 3 százalékkal nőtt – a mintánkban szereplő valamennyi könnyűipari cég a bérmunkamegbízások jelentős növekedését jelezte. Arról számoltak be, hogy 1997-ben még a bérmunka szokásos szezonális ingadozása is elmaradt, az általában holtszezonnak számító áprilisban és szeptember-októberben is voltak megrendelések. A cégek nem tapasztalták az EU engedélyezési rendszerének megbízásokat csökkentő hatását. A megbízók – bár „kacsingatnak" Románia és Ukrajna felé – egyelőre nem tettek konkrét lépése-

ket Magyarországtól keletre, amelynek elsődleges oka a magyar cégek által produkált minőség, pontosság. A statisztikában megjelenő alacsonyabb növekedési tendencia feltehetően elsősorban árfolyammal kapcsolatos okokra – a márka dollárral szembeni leértékelődésére – vezethető vissza, másfelől szerepet játszhat benne a bérmunkadíj szinten maradása, esetenként csökkenése (ezt a statisztika is jelezte). Valamennyi cég arról számolt be, hogy az utóbbi egy-két évben nem sikerült a bérmunkadíj emelését elérnie.

Mint korábban már szóltunk róla, a bérmunkadíj kialakulása kétoldalú alku eredménye. A mintánkban szereplő cégek az utóbbi időben alkupozícióik romlását érzékelték, amelyet elsősorban annak tulajdonítanak, hogy nő a bérmunkamegbízásokért folytatott verseny: a kereslet bővülésével lépést tart, esetenként azt meg is haladja a kínálat növekedése. A megbízó áremelési törekvéseket elhárító érvelésében előkelő helyen áll továbbá a forintleértékelésre való hivatkozás. Kétségtelen – vélték beszélgetőpartnereink –, hogy a változatlan márka-, schilling-, frankdíjak forintban folyamatosan növekvő árbevételt jelentenek, a növekmény jelentős részét azonban elviszi az infláció. Ám a megbízó a magyarországi inflációra való hivatkozást nem fogadja el.

Összességében a bérmunkázás nagyjából a termelés költségeit fedezi, s legfeljebb minimális jövedelmezőséget biztosít. Nyereség egyéb tevékenységekből képződhet, például belföldi, saját anyagból készült termékek értékesítéséből, nagykereskedelmi tevékenységből, ingatlankiadásból, illetve a bérmunka továbbadásából.

Ez utóbbival azért érdemes kicsit részletesebben foglalkoznunk, mert a nemzetközi tapasztalatok szerint ez lehet a bérmunkáslétből való továbblépés egyik útja. Az elmúlt években – a cipőipari cég kivételével – valamennyi, mintánkban szereplő könnyűipari vállalat próbálkozott már a bérmunkáztatással. Külföldi tapasztalatai azonban csak a német tulajdonban lévő ruhaipari vállalatnak vannak. Ő egy egyesült államokbeli megrendelő közepes színvonalú termékét próbálta meg Romániában, illetve Ukrajnában gyártatni. A próbálkozás kudarccal végződött, elsősorban minőségi, illetve szállítási határidő problémák miatt. A cég tapasztalatai és jelenlegi helyzete alapján általában is lehetetlennek látja a bérmunka Kelet-Európába történő továbbadását. Úgy véli, hogy ennek sem a belföldi, sem a fogadó országbeli feltételei nem adottak. Romániában és Ukrajnában – amelyek földrajzi közelségük és bérköltség előnyük miatt szóba jöhetnek – olyan súlyos minőségi problémák jelentkeznek, hogy az itt gyártott termékeket nem lehet az igényes nyugat-európai, de a magyar piacon sem értékesíteni. A minőség javításához kinti műszaki felügyeletet kellene biztosítani, ehhez viszont hiányoznak a cég humán- és anyagi forrásai. Ugyancsak nincsen meg a pénzügyi fedezete a saját anyag, illetve kellék vásárlásának – hiszen éppen emiatt bérmunkázik a vállalat. (A cég által elmondottak általánosan is igaznak látszanak. 1997-ben a vámstatisztika behozatali oldalán mindössze 47 millió dollárnyi ún. passzív – vagyis magyar megbízó által kihelyezett bérmunkatermék visszaszállítása jelentkezett. Az érték 1996-hoz képest 15 százalékos csökkenést mutat, az összes importnak a 0,3, a magyar bérmunkaexportnak pedig az 1,2 százaléka.)

A többi ruhaipari vállalat rendszeresen él a bérmunkamegbízások belföldi továbbadásának lehetőségével akkor, amikor szezonban a megbízásokat maga már nem tudja elvállalni. Ez azonban egyelőre csupán a „nyomor kihelyezése", hiszen a termelési költségeket éppen csak fedező bérmunkadíjnál alacsonyabb vállalási árat csak a feketegazdaság határán mozgó egyéni, illetve mikrovállalkozások képesek elviselni. Ebből a kihelyezésből pedig a megbízónak sem képződik számottevő jövedelme. (Az egyik budapesti ruhaipari vállalat vezetője szerint ugyanakkor, ha a megrendelés növekedése tartóssá válik, akkor a bérmunka belföldi továbbadására üzemet is lehet majd alapítani.)

A forráshiány miatt a mintánkban szereplő könnyűipari vállalatokban az elmúlt években fejlesztés alig valósult meg. A német tulajdonban lévő ruhaipari cég az egyetlen kivétel. Itt – ahogy korábban már említettük – 1990-ben bajor hitelből korszerűsítették és bővítették a legnagyobb gyártósort, s a cég azóta is évi 250-300 millió forintot költ saját erőből fejlesztésre. A debreceni ruhaipari szövetkezet 1993–1994-ben az OMFB által

kamatmentes kölcsönnel támogatott 37 millió forintos beruházással új gépeket vásárolt. Az egyik budapesti szövetkezetből részvénytársasággá alakult ruhaipari cég az ingatlanai kiadásából származó jövedelemből harminc-negyven éves gépeinek egy részét cserélte nyolc-tíz évesekre. A többi vállalatnál még ennyi sem történt. Általános tapasztalat továbbá, hogy a könnyűipari bérmunkához a megbízó oldaláról alig kapcsolódik technológiatranszfer. Jellemzőbb a tudástranszfer, ami elsősorban szervezési, logisztikai ismeretek átadásában, illetve a minőségellenőrzési rendszer kiépítésében, továbbfejlesztésében nyilvánul meg. Ennek hasznát azonban csak azok a cégek képesek kihasználni, amelyek legalább belföldön értékesítenek saját anyagból készült termékeket.

A bérmunkázó vállalatok integráltsága a magyar gazdaságba egyenes arányban csökkent azzal, ahogy a bérmunkázás teret nyert tevékenységükben. A pusztán bérmunkából élő könnyűipari cégek – mintánk tapasztalatai alapján – szigetként működnek a magyar gazdaságban: a hazai beszállítói arány esetükben jelentéktelen – és a többnyire európai unióbeli megbízónak nem is érdeke ennek növelése –, a belföldi vállalati kapcsolatok is az esetleges, bizonytalan bérmunka-továbbadásra korlátozódnak. Ezek azok a vállalatok, amelyeknek külpiaci integráltsága is minimális: megbízójukkal rövid lejáratú szerződéses kapcsolatban vannak, piacismeretük, saját kapcsolataik nincsenek, termékeik idegen néven kerülnek forgalomba. A Magyarországon is értékesítő cégek belgazdasági integráltsága nagyobb, ezekben az esetekben a hazai hozzáadottérték-arány növelésének elsősorban a magyar beszállító cégek versenyképessége szab határt.

Bérmunka a gépiparban. A gépipari bérmunka térhódítása a magyar külkereskedelemben jó 10-15 évvel a könnyűipari után kezdődött. A bérmunkázás kiváltó okai ebben az ágazatban is nagyon hasonlók voltak, keretei, jellemzői mára azonban sokban különböznek az úttörőszerepet játszó könnyűiparétól. A magyar gépipar termékei 1990 előtt alig-alig jutottak a fejlett országok piacaira. Fő értékesítési területük a KGST és a belföldi piac volt, néhány speciális (hadiipari) terméket pedig a fejlődő országokba szállítottak. Ezeknek a cégeknek a kilencvenes évek elején szinte valamennyi piacuk összeomlott, s a magyar gépipar jelentős része a csőd szélére került. Ebből a helyzetből a kiutat a korábban nem létező nyugati kooperációs kapcsolatok kiépítése, a nyugati gyártási rendszerekbe történő integrálódás jelenthette: ennek egyik lehetséges módja volt a bérmunkázó, alvállalkozói, összeszerelő hálózatokba való bekapcsolódás. Miért volt képtelen a gépipari vállalatok jelentős része saját végtermékkel megjelenni a piacon? Kevés kivételtől eltekintve – s a mintánkban szereplő cégek nem tartoztak a kivételek közé – a korábban gyártott termékek speciálisan a KGST-piacra készültek, így nem feleltek meg a világpiaci követelményeknek. Új termék kifejlesztéséhez, megfelelő sorozatú gyártáshoz és értékesítéshez pedig nem álltak rendelkezésre – a multinacionális cégek által uralt piacokon – a szükséges források. A bérmunkázás a globalizálódó világgazdaság által kínált egyik talpra állási lehetőség volt.

A konkrét utak különbözően alakultak a vállalat adottságaitól (földrajzi helyzet, munkaerőállomány, műszaki színvonal, korábbi értékesítési piacok szerkezete), tevékenységi körétől függően. Mint korábban már említettük, a vizsgálatunkban négy olyan vállalat szerepelt, amelyek árbevétele 100 százalékban bérmunkából, illetve bérmunkaszerű összeszerelő tevékenységből származott. Közülük három magyar magántulajdonban, egy pedig multinacionális cég leányvállalataként tevékenykedett. Létszámát tekintve egy számít nagyvállalatnak (a foglalkoztatottak száma – a kilencvenes évek elejének drasztikus csökkenése után – mára ismét elérte a 10 000 főt), kettő közepes cégnek (500-950 foglalkoztatott), míg egy kisvállalatnak (86 alkalmazott). Árbevételük alapján azonban két nagyvállalatról beszélhetünk. Klasszikus értelemben vett bérmunkát a négyből két cég végez, a külföldi tulajdonban lévő leányvállalat – amely szintén import alkatrészek exportra történő összeszerelését végzi – a termékeknek csak egy részét szállítja vissza az anyaországba, a

többit Nyugat-Európa számos országában értékesíti, az építőipari gépgyártó kisvállalat pedig egyre nagyobb mértékben maga szerzi be az összeszereléshez szükséges alapanyagot.

A gépipari bérmunkázókról általánosan elmondható, hogy stabilabb a helyzetük a könnyűipari bérmunkázóknál. Ez részben a külföldi megbízókkal, részben a hazai beszállítókkal való szorosabb együttműködésből következik. A gépiparban is igaz persze – és ez a felkeresett vállalatok esetében is látszott –, hogy a legbiztosabb annak az elektronikai összeszerelő cégnek a pozíciója és jövője, amely megbízójának 100 százalékos tulajdonában van. A már folyó, illetve a tervezett beruházások alapján látható, hogy az anyavállalat szándéka az ezredfordulóra a magyar összeszerelő üzemet a gyártott termékből a cég európai ellátó központjává tenni. A vállalat 1995-ben került a multinacionális cég tulajdonába, az elmúlt két év alatt a hazai beszállítások aránya mintegy 16 százalékot ért el. A hazai beszállítói kör növelését egyelőre elsősorban csomagolóanyag-, a hazai vállalkozókkal kapcsolatos minőségi és határidő-problémák, valamint a cég vámszabadterületi státusa hátráltatja. (Vámszabadterületen működő vállalat ugyanis csak a pénzügyminiszter külön engedélyével vásárolhat belföldön.) Miután a cég törekszik arra, hogy a szállítási költségeket csökkentse, anyaországából telepíti be – ugyancsak vámszabadterületre – legfontosabb beszállítóit.

A mintánkban szereplő építőipari gépeket gyártó kisvállalat hét nagy német cég számára végez bérmunkát, évente megújított szerződések alapján. A klasszikus bérmunka az elmúlt két évben lassan beszállítói kapcsolattá változott elsősorban azért, mert a cég olcsóbban képes beszerezni az alapanyagokat, mint a német megbízók. Ezzel a magyar vállalat mozgástere jelentősen bővült, maga válogathatja meg beszerzési forrásait. Ez részben Szlovákia – alacsony árai miatt –, részben a hazai piac. Az import részaránya az összes inputon belül 30 százalék.

A vizsgálatunkba bevont két hazai magántulajdonban lévő vállalat multinacionális cégeknek végez bérmunkát: egyikük a Philips különböző nemzetiségű leányvállalatainak, másikuk többek között az IBM-nek, a Siemensnek, a Philipsnek, az Alcoának, a Matsushitának. Mindkét cég esetében a megbízó adja a technológiát, végzi a fejlesztéseket és biztosítja a piacot. Évente megújított szerződésekről van szó, de az eddigi beruházások valószínűsítik, hogy a bérmunkáztatóknak hosszabb távú szándékaik vannak Magyarországon. A bérmunkára történő átálláskor a korábbi belföldi beszállítói, kooperációs kapcsolatok felbomlottak. Ezek helyreállítása a bérmunkázás kezdete óta eltelt négy-öt évben nem sikerült: a vállalatok esetében ma még a klasszikus értelemben vett bérmunkáról van szó. A továbblépés lehetőségét azonban mutatja, hogy mindkét vállalatban történt a bérmunkamegbízásokhoz kapcsolódóan saját fejlesztés. Egyikük esetében a japán megbízó erre a fejlesztésre építve telepített újabb termelési fázist Magyarországra. Másikuk ennek alapján közreműködött abban, hogy a Philips néhány gyártósort Magyarországról Ukrajnába telepítsen át, s helyébe a magyar céghez új technológiát hozott. A külföldi továbblépés azonban egyelőre a gépipari mintánkban is unikumnak számított. A minden cégben meglévő szándékon kívül voltak próbálkozások is, de a ruházati iparhoz hasonlóan minőségi és pénzügyi problémák miatt ezek eddig kudarcba fulladtak. A bérmunka sikeres belföldi továbbadására mintánkban egy példa volt: a több multinak bérmunkázó dunántúli nagyvállalat a megrendelések növekedésére alapozva a Dunától keletre üzemet hozott létre erre a tevékenységre.

A könnyűipartól eltérően a gépiparban a bérmunkázás nem csak tudástranszfert (szervezési, logisztikai ismeretek, minőségbiztosítás), hanem technológiatranszfert is jelentett és jelent. A megbízók a négy cégből háromban új gyártósorokat telepítettek Magyarországra, s ezeket folyamatosan fejlesztik.

1997 nyarán az általunk felkeresett, stratégiájukat teljesen a bérmunkára építő gépipari cégek – a könnyűipari vállalatokhoz hasonlóan – a bérmunkamegbízások növekedését jelezték és prognosztizálták. A bérmunkadíj alakulásával kapcsolatban is azonos tapasz-

talatokról számoltak be: devizában két-három éve alig nőttek a bérmunkadíjak. A megbízók a forintleértékelésre, illetve a devizában számított alacsony inflációra hivatkoznak, és az alku során gyakran utalnak arra, hogy Magyarországtól keletre jóval alacsonyabb díjért is találnak bérmunkázókat. (A továbblépés azonban – a felkeresett vállalatok tapasztalatai alapján – egyelőre inkább csak elméleti, alkupozíciót erősítő tényező.) A vállalatok valamennyien jelezték, hogy a bérmunkázás nem veszteséges, forgalomarányosan mintegy 10-12 százalékos jövedelmezőséget realizálnak tevékenységük során. Azt is egybehangzóan állították: a megbízónak nem érdeke, hogy a bérmunkázó tönkremenjen, így a kialkudott bérmunkadíj mindig biztosítja ezt a szintű nyereségességet. A cégek azonban arra is felhívták a figyelmet, hogy egyelőre elsősorban a legalacsonyabb profit-, és hozzáadottérték-tartalmú összeszerelő tevékenységek települtek Magyarországra.

A mintánkban szereplő másik négy gépipari vállalat életében csak kiegészítő tevékenység volt a bérmunka, árbevételből való részesedése 2 és 20 százalék között alakult. A bérmunkavállalás célja ezekben az esetekben általában a kapacitások jobb kihasználása, a piacbővítés, illetve új vállalati kapcsolatok kialakítása, s a cégek általában átmeneti eszköznek tekintik a bérmunkavállalást.

Mintánkban egy olyan – még állami tulajdonban lévő – vállalat fordult elő, amelynek hosszabb távú stratégiája a bérmunka növelésére épül. A cég 1990 előtt híradástechnikai termékek gyártásával foglalkozó, több mint 10 000 embert foglalkoztató nagyvállalat volt. Piacainak elvesztése, a kapacitások kihasználatlanná válása után már a kilencvenes évek elején szerepelt a válságkezelő programban a bérmunka mint a vállalat megőrzésének egyik eszköze. A szakmai elit masszív ellenállása azonban megakadályozta a teljes profilváltást. 1997-re a cég 600 fős középvállalattá zsugorodott, amely saját fejlesztésű híradástechnikai termékeivel a rendkívül bizonytalan, alsó piaci szegmensben mozog az orosz, ukrán, illetve hazai piacon (a közepes, illetve felső kategóriában nem versenyképes a multinacionális vállalkozásokkal). A cég 1997-ben – hosszú évek veszteségessége után – nyereségessé vált, s ez részben a növekvő bérmunkázásnak köszönhető. Ez a tevékenység biztosabb, mint a saját termék értékesítése. A jelenleg az árbevétel 20 százalékát adó bérmunkán 10 százalék körüli nyereséghányad realizálható.

A vállalat kicsi és közepes – a nagy autóipari cégek köré kiépült – német beszállítóknak végez bérmunkát. A megbízók adják a gépeket, az anyagot, ők tanították be a munkásokat, és építették ki a minőségbiztosítási rendszert. A két párhuzamosan végzett tevékenység (saját anyagból készült termékek értékesítés, bérmunka) közül a vállalat vezetése az utóbbit tartja perspektivikusabbnak. Ehhez hozzájárul az is, hogy már az eddigi bérmunkázás során is egyes megbízások során sikerült magasabb fokú kooperációs kapcsolatot kialakítani: a megrendelő csak a mintadarabot adta át a magyar vállalkozónak, aki maga szerezte be a szükséges anyagokat és készítette el a gyártáshoz szükséges szerszámot is. A tapasztalatok alapján a cég stratégiai terve teljes profilváltást irányoz elő, a híradástechnikai végtermékgyártás helyett az autóipari, közszükségleti összeszerelést, kooperációt a középpontba helyezve. A stratégia fontos eleme a vállalat privatizálása a megbízók egyikének segítségével.

E cég példája szemléletesen mutatja, hogy önmagában a saját anyagból készült termékek termelése, illetve a bérmunkázás alapján nem ítélhető meg egy vállalat sikeressége, perspektívája. Elképzelhető, hogy meghatározott feltételek teljesülése esetén és hosszabb távon éppen a bérmunka jelenti a biztosabb piaci jelenlétet, a stabilabb gazdálkodást, a nemzetközileg is versenyképes termelést.

*

Magyarország Európai Unióhoz való csatlakozásának hosszabb távon mindenképpen jelentős hatása lesz a magyar bérmunkázás volumenére, szerkezetére. Egyfelől Magyarország is kedvezményezetté válik a régión belül, vagyis megszűnik az ide irányuló bérmun-

kával kapcsolatos mindenféle adminisztratív engedélyeztetési procedúra. Lehetőség nyílik az alapanyagiparok (elsősorban textilipar) újraéledésére is. Másfelől azonban a ma még meglévő jelentős bérkülönbségek fokozatosan csökkenni fognak. A kiegyenlítődés – a később csatlakozott országok tapasztalatai alapján – nem lesz gyors, de Magyarország bérmunkában felmutatott komparatív előnye fokozatosan el fog tűnni.

Ennek figyelembevétele elengedhetetlen a gazdaságpolitika kialakítása során. Sok szempontból ettől függ ugyanis, hogy a bérkülönbségek csökkenésével párhuzamosan sikerülne Magyarországnak továbblépnie egy magasabb kooperációs fokra, illetve sikerül-e bérmunkázóból bérmunkáztatóvá válnia.

A gazdaság liberalizálása a nemzetközi tapasztalatok szerint már önmagában is jelentős tényezője a háttéripar, a beszállítói hálózatok versenyképessé válásának. Ebből a szempontból az eddig folytatott magyar gazdaságpolitika megfelelőnek tekinthető: ma a vállalatok világpiaci versenyfeltételek mellett működnek Magyarországon. A továbblépéshez azonban a versenyen kívül forrásokra is szükségük van. A források biztosítását szolgálnák a közelmúltban beindított különböző – és egyelőre kevéssé hatékonynak bizonyuló – háttéripari, beszállítói programok. E programok eredményessé tételénél jóval fontosabb azonban a vállalkozói szféra általános terheinek csökkentése. A bérmunkáztatás a munkabérintenzív ágazatokban jellemző, s a megbízó a teljes bérköltséget veszi figyelembe: számára érdektelen, hogy mekkora ebből a társadalombiztosítási és adóteher, s mennyi marad meg a vállalkozó számára. Az elvonások csökkentésével jutna finanszírozási forrás a saját fejlesztésekre és a tovább-bérmunkáztatásra. Az adótehermérséklés ellensúlyozhatná a munkabérek növekedését is, amely – például a szingapúri tapasztalatok alapján – szükséges a magasabb szintű kooperáció kiépüléséhez. A vámszabadterületi összeszerelés növekedése indokolttá tenné a vámszabadterületek szabályozásának megváltoztatását: engedély nélküli belföldi vásárlásaik lehetővé tételét.

Hivatkozások

Adler, V.–Breitenacher, M. [1995]: Bekleidungs- und Maschenindustrie zieht es weiter ins Ausland. IFO Schnelldienst 26. 4–12. o.

Antalóczy Katalin [1995]: A bérmunka szerepe a magyar külkereskedelemben. Pénzügykutató Rt., november.

Antalóczy Katalin [1996]: Tartós egynegyed. Figyelő, március 26.

Boltuck, R. D.–Mendez, J.A.–Murray, T.–Rousslang, D. J. [1990]: Offshore Assembly Provisions in the US: Some Possible Effects of Their Repeal. Weltwirtschaftliches Archiv, 709–721. o.

Bose Annavajhula, J. C. [1990]: International subcontracting in automotive and electronic industries – retrospect and prospect. Indian Economic Journal, vol. 38. no. 2. 20–32. o.

Clark, D. C.– Sawyer, W. C.–Sprinkle, R. L. [1993]: Determinants of Offshore Assembly in Developing and Developed Countries. Social Science Quarterly, vol. 74, no. 4, december. 771–782. o.

Corado, C. [1994]: Textiles and clothing trade with Central and Eastern Europe: Impact on Member States of the EC. CEPR Discussion Paper, no. 1004. augusztus.

Grunwald, J.–Flamm, K. [1985]: The Global Factory: Foreign Assembly in International Trade. Brookings Institution, Washington, D. C.

Helleiner, G. K. [1973]: Manufactured Exports from Less-Developed Countries and Multinational Firms. Economic Journal, 21–47. o.

IKIM [1997*a*]: Gyorstájékoztató a külkereskedelmi forgalomról 1997. I–VI. hó. Ipari, Kereskedelmi és Idegenforgalmi Minisztérium, informatikai és statisztikai főosztály.

IKIM [1997*b*]: Gyorstájékoztató a külkereskedelmi forgalomról 1997. I–XII. hó. Ipari, Kereskedelmi és Idegenforgalmi Minisztérium, informatikai és statisztikai főosztály.

IKM [1995]: Aktív bérmunka elemzés 1991-1994. Ipari és Kereskedelmi Minisztérium, közgazdasági főosztály, április.

KLETT, D. [1986]: The US Tariff Act: Section 337, Offshore Assembly and the Domestic Industry. Journal of World Trade Law, 294–312. o.

KÖVES ANDRÁS [1979]: A világgazdasági nyitás: kihívás és kényszer. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

LEE, J. [1986]: Determinants of Offshore Porduction in Developing Countries. Journal of Developments Economics, 1–13. o.

MOXON, R. W. [1975]: The Motivation for Investment in Offshore plants: The Case of the US Electronics Industry. Journal of International Business Studies, 51–66. o.

MÖBIUS, U. [1995]: Passive Lohnveredelung im Rahmen der Textil- und Bekleidungsimporte Deutschlands und der EU. DIW Wochenbericht 17. 338–346. o.

Panorama EC Industry [1993]

Panorama EU Industry [1994]

SASS MAGDOLNA [1995]: Bérmunka Magyarországon. Megjegyzések öt debreceni cég tapasztalatai alapján. Kézirat, MTA Világgazdasági Kutató Intézet.

SASS MAGDOLNA [1997]: Bérmunka és vállalatközi kapcsolatok. Kézirat, Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem, vállalatgazdaságtan tanszék.

SCHEFFER, M. [1992]: Trading Places. Fashion, Retailers and theChanging Geography of Clothing Production. Department of Geography, Utrecht University.

SCHUMACHER, P. [1995]: Struktur und Situation der westeuropäischen textilveredelungsindustrie. Melliard. 6. 412–414. o.

SMITH, G.–MALKIN, E. [1997]: The Border. Business Week, május 12.

SPINANGER, D. [1992]: The impact on employment and income of structural changes in the clothing industry. Megjelent: *van Liemt, G.*: Industry on the move. ILO, Geneva.

STANKOVSKY, J. [1995]: Passiver Veredelungsverkehr als Instrument der Handelspolitik und als Unternehmenssstrategie. WIFO Monatsberichte, 9. 568–579. o.

UMSATZSTEUER ... [1993] Umsatzsteuer bei innergemeinschaftlichen Lohnveredelungen. Betrieb Heft 43 vom 29 10. 2156–2159. o.

UN Economic Comission for Europe [1993]

UN Economic Commission for Europe, no. 47. [1995]

UNCTAD [é. n.]: International Subcontracting Arrangements.

UNCTAD [1996]: World Investment Report

US INTERNATIONAL TRADE COMMISSION [1988]: Protection in Major rading Countries. Publication no. 737.: US International Trade Commission, Washington, D. C.

WORLD BANK [1997]: Global Economic Prospects and the Developing Countries.

Lipták Tamás halálára

Lipták Tamás, a magyar matematikai közgazdaságtan jelentős alakja 68 éves korában baleset következtében váratlanul elhunyt.

A közös munkával töltött évek emlékeivel kezdem. Az olvasó elnézését kérem, hogy itt nemcsak Tamásról, hanem rólam is szó lesz; de e nélkül lehetetlen leírnom azt, ami azokban az években összekapcsolt.

Az 1956-os forradalom leverése után a munkámba beletemetkezve kezdtem életemben először foglalkozni matematikai modell építésével. Ügyetlenkedtem; fűhöz-fához fordultam segítségért. Akkor adta Bródy András és Rényi Alfréd az ötletet: a Matematikai Kutatóban dolgozik egy rendkívül tehetséges fiatalember, aki mintha érdeklődne közgazdasági problémák iránt. Megismerkedtünk, s rövidesen elkezdtünk együtt dolgozni. Engem a profitérdekeltséggel kapcsolatos első magyarországi próbálkozások foglalkoztattak akkortájt; annak különböző alternatíváit próbáltuk modellben leírni. Hónapok kínlódásai után eljutottunk egy hosszabb tanulmány magyar kéziratáig. Már majdnem publikálható formába került, amikor Tamást letartóztatták.

A letartóztatás nem ért váratlanul. Tamással nemcsak a közös munka kötött össze; nemcsak nyereségérdekeltségről és költséggörbékről beszéltünk, hanem szenvedélyesen politizáltunk; elemeztük 1956-ot, a kommunista rendszer visszásságait, beszélgettünk a forradalmi mozgalmakban részt vett közös barátaink sorsáról. Tamás aktív szereplője volt az 1956-os forradalmi eseményeknek; nem tisztje, de megbízható és fáradhatatlan közkatonája volt a harcnak. A forradalom leverése, 1956. november 4. után, a küzdelem folytatására felhívó röplapokat sokszorosított. Krassó Györggyel együtt tartóztatták le először, 1957-ben. Krassót benn tartották, Liptákot akkor még kiengedték. Ő azonban nem hagyta abba a Kádár-restauráció elleni küzdelmét. Végül 1959-ben újra beidézték, de akkor már nem engedték ki. Az egyik „értelmiségi perben" ítélték el két és fél évi börtönre.

Tamás sokszínű, összetett egyéniség volt. Az imént idézett néhány életrajzi tény jelzi, hogy kész volt nagy veszélyt vállalni meggyőződéséért. Ha az ügy, amelyet szolgálni akart, megkívánta, forgatta az illegális stenciles sokszorosítógép karját. Ám senki sem képzeljen maga elé egy politikai eszméktől megszállott aszkéta „hivatásos forradalmárt". Tamás ízig-vérig értelmiségi volt; még külseje is Don Quijote-ra emlékeztetett. Miközben képes volt a legelvontabb elméleti gondolkodásra, nagy tudású és sziporkázóan éles elméjű volt mindenben, amihez hozzászólt, legyen az politika, történelem, irodalom vagy filozófia. Melegség, élénkség, kedvesség sugárzott belőle; sok barátja volt, akik szívesen voltak a társaságában.

Tanulmányunkra visszatérve: szabályos nyomtatott publikációra Magyarországon nem kerülhetett sor, hiszen Tamás börtönben ült. Rényi Alfréddel abban egyeztünk meg, hogy legalább egy sokszorosítványig jusson el a kézirat, s azon az én társszerzőmként nem Tamás, hanem a Matematikai Kutatóintézet szerepel.

Amikor azután Tamás kiszabadult a börtönből, mindjárt elhatároztuk: az írást nyugati folyóiratban publikáljuk. Annak idején az volt a szigorú szabály, hogy bármilyen külföldi publikáláshoz „főhatósági engedély" kell. Tamás, a börtönből éppen kiszabadult matematikus és én, az akadémiai állásából kidobott közgazdász, elhatároztuk: nem folyamo-

dunk engedélyért. Egyszerűen egy borítékba tettük az írást és elküldtük az *Econometrica*-nak, a matematikai közgazdaságtan vezető folyóiratának. Senkit nem ismertünk a szerkesztők közül; semmiféle korábbi kapcsolatunk nem volt a folyóirattal. A szerkesztők egy szó változtatás nélkül elfogadták és közölték az írást.

Tamástól már ebben az első közös munkában is, és később is igen sokat tanultam. Nemcsak matematikára tanított. Példát mutatott abban, hogyan kell szabatosan gondolkodni és fogalmazni. Szinte mániákusan precíz volt. Tökéletesen szép kézírással írt. Ha egy szöveg tizedik oldalán hibát talált, eldobta az egészet, és elölről kezdte az írást.

Következő közös munkánk, a „kétszintű tervezés" modelljének és algoritmusának kidolgozása együttműködésünk kiteljesedése volt. Miközben a végleges tanulmányban számtalan közös munkanap, sok-sok vita, nyersfogalmazvány és revízió testesült meg, többé-kevésbé elvált egymástól, mi volt Tamás és mi volt az én hozzájárulásom.

Nekem jutott eszembe az, hogy meg kellene „fordítani" az irodalomból jól ismert Lange–Taylor szocializmusmodell procedúráját. Ott a tervhivatal árakat állapít meg, az alsó szintű egységek (náluk: a vállalatok) ezen árak mellett költséget minimalizálnak. Ha ezek után a kereslet és kínálat eltér egymástól, a tervhivatal a túlkereslet előjelének megfelelően módosítja az árakat. A folyamat újra és újra ismétlődik, konvergálva az egyensúlyi árak és egyensúlyi allokáció felé. A Lange–Taylor modellben a központ mintegy helyettesíti a piac ármeghatározó szerepét. Én olyan eljárást szerettem volna kidolgozni, amely nem a piacot, hanem a központi tervezést (vagy pontosabban: annak idealizált mását) imitálja. Itt a központ – a tervgazdaság gyakorlatának megfelelően – mennyiségeket (inputkereteket és outputfeladatokat) oszt el. Az alsóbb szinten dolgozó szervezetek (a „szektorok") visszajelentik a nekik kiosztott kvóták és tervfeladatok árnyékárait. Ezek figyelembevételével a központ revideálja a mennyiségi allokációkat. Ez újra és újra ismétlődik, amíg csak közel nem kerülnek egy kedvező allokációhoz.

Tamás ehhez az elméleti sejtéshez kidolgozott egy algoritmust, amelyről bizonyítható, hogy konvergál az optimális megoldáshoz. Ez önmagában is igen nagy teljesítmény volt, amit Tamás nagy találékonysággal és a rá jellemző végtelen precizitással oldott meg. Ha csak ezt tette volna, akkor is bizonyságát adta volna kiváló tehetségének. Csakhogy ennél sokkal tovább lépett: a modellt a játékelmélet keretei közé illesztette. A tervezési feladatot úgy értelmezte, mint a központ és a szektorok együttese között folyó játékot. Felhívom azok figyelmét, akik Lipták Tamás életművét napjainkban értékelik: ez még jóval a játékelmélet új nagy reneszánsza előtt történt. Tamás egyike volt azon keveseknek, akik már abban az időben komolyan foglalkoztak a játékelmélettel. Túlzás nélkül állítható: Lipták Tamás a játékelmélet új felvirágzásának egyik zseniális úttörője volt. A nemzetközi szakma bizonyára így tartaná számon ma is, ha képes lett volna tovább haladni a megkezdett úton.

Sajnos, a kétszintű tervezés matematikai építményének briliáns megalkotása után Tamás szelleme kibicsaklott. Hullámhegyek és hullámvölgyek követték egymás. Rövid termékeny szakaszok is voltak, bár a régi teljesítmények soha többé nem ismétlődtek meg. Tamás beilleszkedése a társadalomba mind nehezebbé vált.

Magyar barátai és külföldi tisztelői lehetővé tették, hogy a matematikai közgazdaságtan egyik legtekintélyesebb otthonában, az angliai Cambridge-ben lévő Churchill College-ban dolgozhasson. Angliába emigrált, s onnét később már csak alkalmi látogatásokra tért vissza Magyarországra. Megmaradt sugárzó intelligenciája, kedvessége, finomsága – de többé már nem tudott jelentős tudományos eredményt produkálni. Nem tudott igazán lábra állni. A sors szörnyű tragédiája, hogy ez nem csak átvitt értelemben volt igaz: egy lépcsőn elbotlott, lezuhant és a zúzódásokba belehalt. Kiváló elme és sokak által nagyon szeretett kedves ember távozott el.

Kornai János

Kornai János a Harvard Egyetem és a Collégium Budapest professzora.

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. július–augusztus (773–774. o.)

A közgazdasági könyvkiadás helyzete Magyarországon

MTA Közgazdaságtudományi Bizottság, 1998. április 1.

Az alábbi összefoglaló az MTA Közgazdaságtudományi Bizottság 1998. április 1-jei vitanapján elhangzottak alapján készült. A vitán részt vettek a Közgazdaságtudományi Bizottság tagjai közül: Augusztinovics Mária, Bródy András, Csaba László, Király Júlia, Mátyás Antal, Sipos Aladár, Simonovits András, Voszka Éva, Zalai Ernő, valamint a meghívott kiadók képviselői: Fogarasi Judit és Zödi Zsolt (Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó), Gyurgyák János és Ambrus Lakatos Lóránt (Osiris), Halász Géza (Aula), Kajtár Mária (Perfekt), Pálinkás Istvánné (Nemzeti Tankönyvkiadó), Sághi Márta (Panem).

Magyarországon nincs olyan könyvkiadó, amelyik a közgazdaságtudományt (*economics*) fő profilként vállalná. A közgazdaságtannal is foglalkozó kiadók 1997-ben megjelent, illetve 1998-ban várhatóan megjelenő, a katalógusok alapján áttekintett mintegy 150 kiadványából legfeljebb egy tucat sorolható a közgazdaságtudományba.

Az eredetüket vagy nevüket tekintve közgazdaságtudományi könyvkiadók – Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Aula – kínálatában a közgazdaságtudományi könyveknél nagyobb súllyal van jelen a business és a napi, gyorsan elavuló információkat közvetítő, cserélhető lapos kiadvány, a nyelvkönyv, a törvényértelmezés stb. A Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó esetében tudatos stratégiaváltásnak tekinthető a nehezebben emészthető, friss napi információt nem hordozó közgazdaság elmélettől való elfordulás. A nevében tudományos könyvkiadó, az Akadémiai Kiadó az elmúlt évek többszöri privatizációját követve, még nem alakította ki újabb profilját, a tudományos könyvkiadással egyelőre felhagyott, legfeljebb a tudományos folyóiratok támogatására vállalkozik. A közgazdasági profilt is vállaló üzleti könyvkiadók vagy egyértelműen a business területére szakosodtak (például Perfekt), vagy más tudományterületek (filozófia, teológia stb.) mellett csak perifériálisan adnak ki közgazdaságtudományt (például Osiris). Az esetleg a szakma határain kívüli olvasóközönség igényeit is kielégítő, könnyedebb jellegű, inkább ismeretterjesztő, de igényesen megírt közgazdaságtudományi művek szinte valamennyi kiadó kínálatából hiányoznak (A Panem *Egyszerűbben* sorozata ezt az űrt hivatott betölteni). A közgazdaságtudományi könyvek megjelenése így *ad hoc* jellegű, egy-egy könyv kiválasztását és megjelentetését inkább marketingértéke, semmint tudományos jelentősége határozza meg.

A közgazdaságtudományi könyvkiadás belső szerkezetével kapcsolatos kérdések – inkább fordítás vagy inkább hazai szerzői mű, inkább klasszikusok monográfiai vagy inkább aktuális elméleti eredményekről számot adó válogatás, inkább sorozatok vagy inkább kiemelt egyedi könyvek – a jelenlegi kiadási volumen mellett reálisan nem megvitathatóak, mert ahhoz, hogy ezekről a koncepcionális kérdésekről érdemes legyen vitázni, először a kiadványok számát kellene növelni. A könyvkiadás költségei nagyságrendekkel megszaladtak a fizetőképes kereslet alakulásához képest. A magas önköltségű könyvek csak abban az esetben nem termelnek veszteséget, ha valamilyen megszerzett támogatásra vagy biztos, nagyon széles piacra támaszkodhatnak. Mindkét feltétel egy irányba mutat: ez pedig a felsőoktatási piac. Szakmailag és pénzügyileg egyaránt az a kiadvány számíthat sikerre, amelyik kötelező tananyagként beépül az oktatási struktúrába és/vagy a felsőoktatási tankönyvtámogatási program keretében készül.

A közgazdaságtudományi könyvek koncepciózusabb megjelentetését segítené, ha az egyetemek, főiskolák között megegyezés jönne létre egy közösen használt tankönyvbázisról. Ebben a lokális felsőoktatási centrumok annyiban ellenérdekeltek, hogy oktatóik által készített saját jegyzet az adott intézmény (és oktató) publikációs listáját növeli. Ennek ellenére el kellene érni a közös, minden intézményben használatos tankönyvbázis kialakulását, a tökéletesen decentralizált és az oktatás színvonalára sem pozitívan visszaható, „vágott" jegyzetek sokaságának eltűnését. Ebben az esetben nemcsak az alaptankönyveknek lenne szélesebb piaca, hanem a kifejezetten szellemi csemegének számító, szabadon választott speciális kurzusokhoz kapcsolódó tankönyveknek is.

A másik oldalon, a főiskolák-egyetemek egységes könyvkeresletének megfogalmazása mellett, nem jelentene feltétlenül kartellt a könyvkiadók egymás közti kínálategyeztetése, a kiadási stratégiák összehangolása. Túl kicsi a piac ahhoz, hogy a decentralizáció ne legyen nagyon költséges. Az oktatás mellett a másik jelentős felvevő piac a közkönyvtárak rendszere lenne. A hazai közkönyvtárak, beleértve a gyakran irigyelt, mert egy időben jelentős támogatáshoz jutó közgazdasági könyvtárakat is, az elmúlt három évben az anyagi ellehetetlenülés határára kerültek, új könyvek beszerzése számukra rendkívül korlátozott. Többféle koncepció megfogalmazható azzal kapcsolatban, hogy milyen támogatási csatornákon keresztül lehet a könyvet olvasójához közelebb hozni. Az egyik lehetőség a jelenlegi pályáztatási rendszer fenntartása, esetlegesen ebbe még akadémiai többletpénzek bevonása, s ezen keresztül az arra érdemes kiadók támogatása. A másik lehetőség, hogy az alapok, projektek, programok, az esetlegesen meglévő vagy megszerezhető akadémiai pénzek ne a kiadókat támogassák, hanem a megcélzott piacot: azaz meg kellene emelni a hallgatóknak és/vagy könyvtáraknak nyújtott financiális forrásokat. Az Akadémiának mindkét megoldás esetében a hazai tudomány színvonalát védő érdeke lenne a megfelelő források előteremtése, s ebben az irányban a jelenleginél több erőfeszítést kellene tennie az akadémia vezetésének.

Király Júlia

Király Júlia az MTA Közgazdasági Bizottságának tagja, a Nemzetközi Bankárképző Központ vezérigazgató-helyettese.

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. július–augusztus (775–777. o.)

Nemzetközi konferencia a kis- és középvállalatok helyzetéről a közép- és kelet-európai országokban

Európai Kisvállalati Társaság–Magyar Kisvállalati Társaság, Budapest, 1998. április 2–4.

Az Európai Kisvállalati Társaság (ECSB) és a Magyar Kisvállalati Társaság által Budapesten, 1998. április 2. és 4. között rendezett kis- és középvállalati konferencia a Nemzetközi Kisvállalati Társaság (ICSB) 1996. évi stockholmi világkonferenciáján *A kis- és középvállalati politika az átmeneti gazdaságokban* címmel tartott ülés folytatása volt. A vita itt ugyanis nyomatékosan jelezte, hogy a sokféle *ad hoc támogató intézkedésen* túlmenően a kis- és középvállalati szektor valódi megerősítéséhez ezekben az országokban céltudatos, összehangolt politikára van szükség, s ehhez pedig a tapasztalatok rendszeres, szervezettebb megvitatására és kicserélésére.

A konferencia programjának középpontjába a szervezők négy témát állítottak: *1.* a kis- és *középvállalati politika* és *2.* az *EU-csatlakozás* kérdéseit, továbbá *3.* az *intézmények* szerepét és *4.* a *nemzetközi szervezetek* tapasztalatait. A rendezvényen a konferencia plenáris és szekcióülései mellett az ehhez társított *kis- és középvállalkozói fórum* keretében egy, az UNIDO-val és az UNIDO Magyar Nemzeti Bizottsággal közösen rendezett előkonferenciára, két panelvitára (Csatlakozás az EU-hoz a kis- és középvállalatok nézőpontjából, Az intézmények szerepe a kis- és középvállalati politikában), és nemzetközi tapasztalatok (ezek között UNIDO és ITC – UNCTAD/WTO Nemzetközi Kereskedelmi Központ – kis- és középvállalati programok) bemutatására is sort került.

A 28 írásos előadás és a húsz országból és négy nemzetközi szervezettől érkező résztvevők által folytatott élénk vita alapos áttekintést nyújtott a kis- és középvállalati szektor helyzetéről a közép- és kelet-európai országokban. Megmutatta, hogy a regisztrált vállalkozások nagy száma mögött mindenütt *magas a nem aktív (alvó, fantom) cégek aránya, tipikus a tőkehiány, a gyenge versenyképesség és növekedési törekvés, erőtlen a kis- és középvállalati érdekek artikulációja.* Az Európai Kisvállalati Társaság ország-alelnökei körében a konferencia fő témáiról készített kérdőíves felmérésből az a kép rajzolódott ki, hogy a kis- és középvállalati politikával szemben az a legfontosabb igény, hogy *konzisztens és átlátható* legyen. Emellett közel hasonló jelentőséget tulajdonítottak annak is, hogy az összhangban legyen az általános gazdaságpolitikával, épüljön a kis- és középvállalati szektor folyamatos megfigyelésére és értékelésére, a kis- és középvállalati szervezetekkel való párbeszédre és többéves programokra. A válaszok szerint e követelmények még nem teljesülnek, leginkább a konzisztenciát és a gazdaságpolitikával való összhangot hiányolták. (A csatlakozásra készülő országok valamivel jobb helyzetről számoltak be.) A kis- és középvállalatok erős pontjai között a motivációt és a szakképzettséget emelték ki, gyengeségüket leginkább a finanszírozás és a marketingmunka terén jelezték. További kérdések vonatkoztak a két panelvita témájára: az intézmények, kamarai és érdekképviseleti szervezetek helyzetére és szerepére, valamint az EU-csatlakozással kapcsolatos (igen lassan induló) előkészületekre.

A felmérés és az egész konferencia megerősítette, hogy *csak konzisztens, céltudatos kis- és középvállalati politika és erősebb érdekképviselet teheti képessé e szektort e régióban arra, hogy a mindenütt nagy – a munkahelyteremtés mellett a növekedéshez való hozzájárulást és a középosztályi szerep betöltését is igénylő – várakozásoknak megfelel-*

jen. A szekcióülések a kis- és középvállalati politika két fontos területét – a finanszírozás és a beszállítások kérdéseit – részletesen megvitatták, míg két másik hasonlóan lényeges témakör – az adminisztratív terhek csökkentése (dereguláció, egyszerűsítés) és az innovációk, a versenyképesség – kérdéseit majd más alkalommal is napirendre kell tűzni. A konferencia azzal a tapasztalattal is szolgált, hogy a régió országaiban javul a kis- és középvállalatok körének statisztikai bázisa, növekszik a felmérések, tanulmányok, jelentések száma. Ez egyfelől megkönnyíti átfogó és összehasonlító hatás- és helyzetelemzések készítését, másfelől még inkább időszerűvé teszi a régióról egy olyan – az 1996. évi műhelyvitán, Stockholmban is sürgetett – kis- és középvállalati jelentés (SME Observatory) összeállítását, amelyből 1997 végén az EU-országokra vonatkozóan immár az ötödik nagy kötetet adták közre.

Az EU-csatlakozás kérdéseiről már a nyitó plenáris ülésen elhangzottak előadások, *Nassos Christoyannopoulos* igazgató (EU XXIII. főigazgatóság) és *J. Hanns Pichler* professzor (Bécsi Közgazdasági Egyetem) részéről. *Román Zoltán* az EU 1997. évi Kisvállalati Jelentéséből idézte azt a következtetést, hogy „Minél nagyobb egy vállalat, annál inkább lehetőségként érzékeli az egységes piacot. Általában minél kisebb egy vállalat, annál inkább fenyegetésnek fogja fel." (265. o.) Az Európai Bizottság által közreadott Agenda 2000 dokumentum pedig a csatlakozni kívánó országok kis- és középvállalati szektoráról a következőket állapítja meg: „A jelölt országok kis- és középvállalatainak nemzetközi versenyképessége általában gyenge, annak ellenére, hogy alacsony bérekkel dolgoznak, a szociális és környezetvédelmi követelményeket nem teljesen elégítik ki és gyakran összefonódnak a szürkegazdasággal.... Az EU-tagság a csatlakozó országok sok kis- és középvállalatára, kitéve őket a nemzetközi versenynek, jelentős nyomást fog gyakorolni. Ennek a foglalkoztatásra kedvezőtlen hatása lehet." (129. o.)

A szekcióüléseken három – egy lengyel, egy magyar és egy angol – előadás foglalkozott a csatlakozás várható hatásaival. E kérdésre kitért a konferenciát előkészítő említett felmérés, s ez volt a témája az egyik panelvitának is. Mindezekből az volt leszűrhető, hogy a kis- és középvállalatok felkészítése az EU-csatlakozásra gondosan megtervezett, hatékony segítésüket igényli, egyrészt ahhoz, hogy meg tudjanak felelni az EU követelményeinek, másrészt pedig annak érdekében, hogy a csatlakozás *előnyeit* ki tudják használni, és képessé váljanak *hátrányainak, fenyegetéseinek* elkerülésére, illetve minimalizálására. Az ilyen programokban kapjanak prioritást *a hatáselemzések, az információnyújtás és a képzés, valamint a kis- és középvállalatok versenyképességének javítása.*

Az állam, a különböző közvetítő intézmények, a kis- és középvállalati szervezetek szerepét tárgyalva, gyakran idézték *a szubszidiaritás elvét*, a döntések decentralizációjának, a rendszeres *párbeszédnek*, az érintettek döntésekben való részvételének, a *támogatások átláthatóságának* igényeit. A régió országaiban félszáz évig nem tűrtek független, önállóságukat megőrző szerveződéseket. Ezért a fentebb idézett alapelveknek itt nincsenek hagyományaik, az EU-csatlakozásra törekedve azonban szükség van érvényesülésükre. A kis- és középvállalatok példája, e széles társadalmi csoport erősebb nyomása szélesebb összefüggésekben is segítheti, hogy közelebb kerüljünk e politikai, gazdasági és társadalmi szempontból rendkívül fontos cél megvalósulásához.

A záró plenáris ülésen a konferencia tanulságairól *Josef Mugler* professzor, a konferencia társelnöke, *Román Zoltán* mint konferenciaelnök, és végül *José M. Veciana* professzor, ECSB-elnök szólt. Mugler professzor hangsúlyozta, hogy a gyakorlatban mutatkozó nagy különbségek, a tapasztalatok sokfélesége ellenére mégis hasznos ezek megismerése, tanulmányozása. Román Zoltán összefoglalójában a résztvevők többségének látható konszenzusa alapján néhány ajánlást is megfogalmazott.

1. Az *Európai Kisvállalati Társaság számára* többek között ajánlotta, hogy építsen ki szervesebb kapcsolatokat a kis- és középvállalati témákkal kiemelten foglalkozó nemzet-

közi szervezetekkel, mindenekelőtt az EU XXIII. főigazgatóságával és a két európai nem kormányzati kis- és középvállalati szervezettel, az EUROPMI-val és az UEAPME-vel. E kérdésekre zárszavában, amely a konferenciát egészében igen sikeresnek minősítette, az ECSB elnöke is egyetértően visszatért.

2. A *nemzeti kis- és középvállalati szervezetek* (kamarák, szakmai szövetségek, társaságok) számára az ajánlás úgy szólt, hogy *nemzeti és nemzetközi szinten* egyaránt fűzzék együttműködésüket szorosabbra, közös fellépésüket tegyék gyakoribbá; azok a szervezetek, melyekben kis- és nagyvállalatok egyaránt tagok, hozzák létre kis- és középvállalatok érdekeit *a szervezeten belül* képviselő bizottságaikat; és hasznos országos kis- és középvállalati *ernyőszervezetek* létrehozása is.

3. Az *európai kis- és középvállalati szervezetek* – figyelemmel az EU tervezett kibővítésére – vonják be a közép- és kelet-európai országokat, fokozzák együttműködésüket ezen országok szervezeteivel és ezek irányában.

4. Az *EU számára címzett ajánlásokkal* – amely több főigazgatóságuknak is szól – kapcsolatban abból indulhatunk ki, hogy a XXIII. főigazgatóság 1998. évi programjához nyolc prioritást jelölt meg, ezek közül a 6. *a kibővítés előkészítése*. Ez a következőket tartalmazza: a többéves program megnyitása, a kooperációs és információs hálózatok kiterjesztése, és a kis- és középvállalatok és egyes szektorok igényeinek megismerése ezekben az országokban, hogy segítsék őket az egységes piac követelményeihez való alkalmazkodásban. Mind a többéves program megnyitása, mind a csatlakozással kapcsolatos igények megismerése (és e célból az Agenda 2000 folytatásaként egy alaposabb hatáselemzés) azt kívánja, hogy szorosabb együttműködést építsenek ki ezen országok kis- és középvállalati szervezeteivel. Emellett a konferencia tapasztalatai azt is ajánlják, hogy több segítséget nyújtsanak ezeknek az országoknak konzisztens kis- és középvállalati politikájuk kialakításához, a kis- és középvállalati szervezetek, a párbeszéd és a megfelelő képviselet megerősítéséhez; továbbá hogy célszerű lenne a régióról egy átfogó kis- és középvállalati jelentés (SME Observatory) készítése, és az – Európai Kisvállalati Társaság által indított – Hírlevél felélesztése.

A konferencia sok tanulsággal szolgált valamennyi magyar résztvevő számára. A Magyar Kisvállalati Társaság számára megerősítette azt az állásfoglalást, melyet *a kisvállalati politika és az EU-csatlakozás feladatairól* a társaság 1998. március 11-i közgyűlése egyhangúlag elfogadott. Itt csupán az állásfoglalás indító gondolatát idézzük: „A csatlakozás az Európai Unióhoz *egészében és hosszabb távon* bizonyára előnyös lesz a kis- és középvállalatok nagy többsége számára. Ugyanakkor igen komoly kihívást is jelent, és sok-sok (főleg kis-) vállalat számára fennmaradását is veszélyeztető helyzetet teremt. A mainál jóval magasabb versenyképességi követelményeknek kell megfelelniük, ennek hiányát sokkal gyorsabban és keményebben fogják érzékelni és megszenvedni. A csatlakozás mérlege e szektor számára főképpen attól függ, hogy mit, milyen hatásfokkal és eredménnyel teszünk."

Román Zoltán

Román Zoltán a közgazdaságtudományok doktora, az MTA Ipargazdasági Bizottságának elnöke.

KÖNYVAJÁNLÓ

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. július–augusztus (778–784. o.)

Szamuely László–Csaba László: Rendszerváltozás a közgazdaságtanban – közgazdaságtan a rendszerváltozásban

Közgazdasági Szemle Alapítvány, Budapest, 1998, 185 o.

A Közgazdasági Szemle hasábjain érdekes vita folyt 1997-ben. A résztvevők túlnyomó része nem is vitatkozott egymással, hanem a maga területén azt próbálta bebizonyítani, hogy a magyar közgazdaságtudomány elszakadt a nemzetközi kutatások főáramától, a szakma igen nagy többsége nincs jelen a mértékadó külföldi szellemi műhelyekben, és ennek a tudományágnak a hazai eredményeit ma már csak alig ismerik a határokon túl.

Az elmarasztaló, helyenként lesújtó vélekedésekben biztosan volt igazság, persze azért is, mert 1990 előtt a magyar közgazdaságtudományi eredmények egy részének nemzetközi politikai súlya volt, és ezért a publikációs esélyek is jobbak voltak, azóta viszont erről szó sincs. Igaz továbbá, hogy módszertani értelemben a magyar közgazdaságtudomány lényegében kettészakadt. Az erős módszertani, illetve kvantitatív irányú kutatók többsége nem ismeri eléggé a gazdaság tényleges folyamatait, illetve nem foglalkozik velük. Más kutatók pedig nem rendelkeznek elegendő korszerű elméleti háttérrel és elemzési eszköztárral ahhoz, hogy az általuk egyébként jól ismert folyamatokról a legmagasabb nemzetközi követelményeknek megfelelő vizsgálatokat végezhessenek.

A vita több résztvevője azonban valószínűleg túlzásba esett akkor, amikor szinte periférikus jelentőségűnek próbálta feltüntetni a mai magyar közgazdaságtudományt. A szakma korrekt *önértékelésére* a túlzó vélemények miatt most annál is inkább különösen nagy szükség van, mert az említett vita talán az indokoltnál és a szükségesnél is jobban ártott az *önbecsülésének*.

A szerzőpáros rövid, szinte kézikönyv jellegű művében erre az önértékelésre tett igen fontos kísérletet. Szamuely László már több maradandó könyvében vizsgálta a magyar reform-közgazdaságtan korai szakaszát, Csaba László pedig a mechanizmusreform elemzésével, valamint újabban az átalakulás összehasonlító gazdaságtanának továbbfejlesztésében ért el nemzetközileg is elismert eredményeket. Vajon mennyire látják lesújtónak a szakma állapotát a szerzők?

Szamuely és Csaba kutatói háttere eleve azt valószínűsíti, hogy tőlük nem a nemzetközi „főáramhoz" igazodó értékelést lehet várni. Eddigi munkásságuk ugyanis nagyrészt azt bizonyította, hogy a magyar gazdaság az ötvenes évek vége óta egyik irányban sem az elméleti receptek szerint fejlődött. Itt nem volt keletnémet vagy csehszlovák típusú, valóban merev tervgazdaság 1968 előtt, a mechanizmusreform a sok-sok tétovázás és időleges visszalépés ellenére valóban speciális „félpiaci" modellt teremtett, az átalakulási folyamat pedig egyelőre korántsem tart ott, hogy a piacgazdaság elemzéséhez használható tankönyveket Magyarországon változatlan formában lehetne receptekként elfogadni (bár oktatásra már kétségtelenül alkalmasak). Szamuely az 1945–1970 közötti időszakot tekinti át, azaz végeredményben a mechanizmusreform hosszú és helyenként izgalmas szellemi előtörténetéről ír. Csaba pedig 1996-ig halad, addig az esztendőig, amikor először kezdett kirajzolódni, hogy Magyarországon valóban kialakult a magántulajdon dominanciájára épülő, többé-kevésbé teljes piacgazdaság.

Persze mindmáig eldöntetlen kérdés (sokan még nem is foglalkoztak vele), hogy ez a piacgazdaság melyik tankönyvi mintát fogja követni:

- az ordoliberális alapú, Eucken által kigondolt és Erhard által megvalósított német szociális piacgazdasági modellt,
- a franciáknál és a dél-európai országokban gyakoribb, sűrű kis- és családi vállalkozási szövetre épülő, ugyanakkor erős nagyvállalati jelenlét mellett működő etatistább szisztémát, vagy
- azt az angolszász mintát, amelynek alapelve a minimális állami beavatkozás, nem egy ország esetében azonban éppen az állam erős közvetett és rejtett gazdasági szerepének érdekes példáit kínálja.

A szerzőpárosnak igazat kell adni abban, hogy a „főáram" az elemzett időszakban még nem lehet jó viszonyítási alap a magyar közgazdaságtudomány teljesítményének megítéléséhez. Persze akkor nyitva marad, hogy milyen mérce lehet valójában alkalmas. Szamuely és Csaba ezért mindjárt a bevezetőben leszögezi, hogy csak korlátozott áttekintést kíván nyújtani, amelyben a gazdaság makrorendszerének a fejlődése és a folyamatot tükröző elemzések és nézetek kaphatnak helyet. Kissé kesernyés ízzel, és némileg magamentség jelleggel hangsúlyozzák ugyanott, hogy a közgazdaságtan „nemzeti arcélének" igenis van empirikus létjogosultsága. Ezt az érvet a világgazdaságba való bekapcsolódás fokát még növelő, a piacgazdasági átalakulást még nem lezárt magyar gazdaságra feltétlenül el lehet fogadni.

Nem biztos viszont, hogy tíz vagy tizenöt év múlva is alá lehet majd támasztani ugyanezt az érvet. Hiszen például az ír vagy a svájci „nemzeti közgazdaságtan" ma már nem áll többől, mint évente néhány regionális és ágazati gazdaságtani publikációból, miközben a jóval nagyobb brit gazdaságról szóló elemzések továbbra is helyet kapnak a vezető folyóiratokban. Sajnos alighanem tudomásul kell venni, hogy egy szakterület nemcsak művelőinek gyenge nemzetközi kapcsolatai, illetve kevésbé korszerű szakmai ismeretanyaga miatt szorulhat perifériára, hanem azért is, mert magának a szakterületnek (mint egy kis ország gazdasága elemzésének) csekély a nemzetközi jelentősége. Ezzel a veszéllyel akkor is szembe kell néznie a magyar közgazdaságtudománynak (s nyilván sokkal inkább, mint az orosznak vagy a lengyelnek), ha a szakma hazai művelőit sokszor túlzott bírálatok érik a „főáram" valódi vagy önjelölt képviselői felől.

A könyv Szamuely László jegyezte része három fejezetből áll. Legelőször a háború utáni „újjáépítésről" olvashatunk, amely valójában a korábbi külföldi minták és kapcsolatok szétrombolását, egy új, erős ideológiai befolyás alatti és hatalmi eszközként is működő eszmerendszer kényszerű átvételét jelentette. A háború előtti magyar közgazdaságtudomány azonban nemzetközi mércével mérve viszonylag gyenge volt, és erős osztrák, illetve német orientációja miatt már akkor az angolszász mintáktól eltérően fejlődött. A szovjet közgazdaságtan magyarországi meghonosítása viszonylag könnyen ment, hiszen már a háború előtt az erős állami beavatkozás hívei voltak túlsúlyban a hazai közgazdaságtudományban.

A német szakmai tradíció természetesen távol állott attól az értékrendszertől, amit a szovjet politikai gazdaságtan képviselt, viszont a szakmai közvélemény még egy demokratikus politikai közegben is fogékony lehetett rá a gazdaság helyreállításának az időszakában. A háború utáni magyar demokrácia három éve alatt a magyar közgazdaságtudományban több fő irányzat is virágzott. Az *ortodox marxista-leninista közgazdaságtan* vezető művelőiről Szamuely László név szerint meg sem emlékezik, hiszen ezek a tudósok csak Marx műveinek magyarra fordításával alkottak maradandót. Annál érdekesebb, hogy az ugyancsak marxista alapokon álló *szociáldemokrata szemléletű közgazdaságtudomány* több művelője csak átmenetileg szorult a perifériára. A hatvanas években viszont például Vajda Imre és Nyers Rezső, illetve az itt nem említett, mert sem az ortodoxiához, sem a szociáldemokrata iskolához nem sorolható Bognár József nagyban közreműködött a mechanizmusreform előkészítésében.

A *nem marxista közgazdaságtan* viszont a negyvenes évek végétől lényegében megszűnt Magyarországon, de ez nem jelentette az egyes szakmai túlélési pályák teljes lezárulását. Fő képviselői közül Rácz Jenő és Varga István az ötvenes évek második felétől kapott publikációs és bizonyos szakmai grémiumokban való közreműködési lehetőséget, Theiss Ede pedig ugyanabban az időben újíthatta fel módszertani munkásságát. Ezek a közgazdászok a hatvanas évekre – részben életkoruk miatt – háttérbe szorultak, a tudomány hazai fejlődésére mégis nagy hatásuk volt.

Nagyon fontos a mai viták megítéléséhez is Szamuely utalása arról, hogy Theiss és Varga – egyaránt 1947-ben – „nagyszabású módszertani tanulmányokban indokolta meg" az ökonometria és az intézményi közgazdaságtan, illetve a szociológia összekapcsolásának szükségességét. Csak spekulálhatunk arról, hogy ezek a mára szinte teljesen elfeledett javaslatok mekkora hatást gyakorolhattak volna egy sajátosan magyar arculatú közgazdaságtudományi iskola kialakulására, ha közben nem gyűri maga alá az ideológia ezt a tudományt is.

A „főáram" felé törekvő mai magyar közgazdasági kutatásokhoz azonban nehéz lenne igazi elődöket találni a fenti törekvésekben. Az akkor divatos (ma talán úgy mondanánk: „harmadikutas") külföldi eszmerendszerek – például Schumpeter kapitalizmuskönyve – hatására ugyanis még a nem marxista magyar közgazdászok is némi óvatossággal szemlélték a hagyományos kapitalizmust. Igaz, néhányan – mint például a ma már nem ismert Judik József – bátor és szakmailag alapos kritikával illették az első népgazdasági terveket, de szakmai hatásuk igen hamar elenyészett. Szamuely nem túloz azzal, hogy a közgazdasági kutatás hamarosan megszűnt Magyarországon.

Igaz, csak néhány év veszett el, hiszen a „mechanizmusviták" első hullámában már 1954–1955-ben megjelentek Liska Tibor–Máriás Antal, Péter György, illetve Balázsy Sándor fontos publikációi. Ez azonban már annak az óvatos kritikai közgazdaságtannak a része volt, amely a gazdasági racionalitás politikai okok miatti hiányára kívánt utalni, esetenként felhívni a figyelmet. A politikai rendszertől elvonatkoztatva, a „tiszta" közgazdasági elmélet alapján ezeket az írásokat még többnyire csak kuriózumnak lehetett volna tekinteni. Az első nemzetközi jelentőségű kutatási eredményt 1956-ban Kornai János érte el, aki empirikus könnyűipari anyag alapján rendszerezte a tervutasításos gazdaságirányítás fogyatékosságait.

Az 1956 utáni rövid és átmeneti belpolitikai enyhülés légkörében a kormány Közgazdasági Bizottságot állított fel, amelyben Varga István vezetésével fél évig fontos és tartalmas reformmunkálatok folytak. Kár, hogy Szamuely ezeket ismertetve csak dokumentumforrásként utal Berend T. Iván 1983-as, az 1956–1965 közötti korai reformpróbálkozásokat elemző könyvére. Így ugyanis nem tudjuk meg, hogy mennyiben ért egyet vagy polemizál a Berend-féle elemzéssel, amely kifejezetten a kontinuitás elemeit hangsúlyozta a magyar reformgondolkodásban, míg Szamuely arra hívja fel a figyelmet, hogy a hatvanas évek közepe előtt a kelet-európai reform-közgazdaságtan irányadó darabjai még nem lehettek ismertek Magyarországon.

A Közgazdasági Bizottság tevékenysége lassan háttérbe szorult, majd kikerült a szakmai köztudatból, és évekre a tervutasításos rendszer ésszerűsítésének különféle, pénzügyi, illetve kibernetikai jellegű kísérletei kötötték le az erőket. Az utóbbiaknál Szamuely csak utal arra, hogy belőlük született meg a világszerte elismert magyar matematikai közgazdaságtan. Kornai János hatvanas évekbeli munkássága azonban azért érdemelt volna kicsivel több teret és figyelmet, mert először ekkor és itt kapcsolódott a magyar közgazdasági kutatás szervesen a „főáramhoz" (s egyébként Kantorovics esetében egyedül ezen a területen ismerték el Nobel-díjjal a tervgazdaság inspirálta kutatásokat).

A hatvanas évek közepétől azután viharos gyorsasággal, és a korábbi kísérleteknél sokkal fejlettebb módszertani apparátussal, valamint szélesebb nemzetközi háttérrel éledt

újjá a magyar reform-közgazdaságtan. Talán cinikus kifejezés, de megkockáztathatjuk, hogy akkor már sokkal világosabbnak és megalapozottabbnak látszott a „politikai megrendelés" a reform előkészítésére, illetve annak a modellnek a körvonalaira, amely a szovjet és a jugoszláv rendszer mellett egy sajátos „harmadik utat" képviselt.

Érdekes lett volna itt, ha Szamuely valamelyest visszautal az 1947-es kísérletekre, amelyekben Theiss Ede és Varga István – persze még a gazdaságtudomány politikától való függetlenségét feltételezve és jócskán más szakmai háttérrel – ugyancsak valamiféle kompromisszumra törekedett a liberális és a dirigista gazdaságfelfogás között. Nyilván nehéz lett volna közvetlen párhuzamokat találni, de talán elegendő érv gyűlt volna össze annak érzékeltetésére, hogy a magyar közgazdasági gondolkodásban fontos hagyomány a tiszta elméleti konstrukciók óvatos kezelése és a jó értelemben vett eklektikus szemléletmód.

Csaba László nagyban más műfajú elemzést készített, mint szerzőtársa. Míg Szamuely viszonylag kevés szerzőtől, de részletesebben mutat be fontosnak ítélt munkákat, addig Csaba minél bővebb áttekintésre törekszik.

Nemigen akad fontos, vagy akár csak átmeneti feltűnést keltett szaktekintély az 1970 utáni magyar közgazdasági-gazdaságpolitikai kutatásokban, aki kimaradt volna Csaba László széles látószögéből. Ez az elemzés szinte a magyar reform-közgazdaságtan „Fesztykörképe": ahogy az olvasó egymás után találkozik a szereplőkkel a szövegben, előbbutóbb érzékelni kezdi, hogy állapot helyett valójában folyamatot lát, de az egyes arcokról általában nem szerezhet mélyebb benyomásokat. A Csaba által választott sajátos és az adott esetben igen hasznosnak bizonyuló műfajban azonban fontosabb követelmény az áttekintés teljessége, mint a részletek súlyozása és kidolgozása.

A könyv második fele ötvözi a tankönyvi jellegű szakirodalmi összefoglalót a gondolkodástörténettel (hogy ne mondjunk „eszmetörténetet"). A vezérfonal az igen tág értelemben vett „mechanizmusfejlődésről", azaz a magyar gazdaság irányítási, majd egyre inkább működési és tulajdoni rendszerének átalakulásáról adott tömör áttekintés. Ennek szövegében helyezi el Csaba László – szinte mindig csak rövid tartalmi utalásokkal – az egyes fontos publikációkra való hivatkozásokat.

A magyar közgazdaságtudomány szakmai megújulásának kezdetét a hetvenes évek közepére teszi, mert a „*helyes elképzelések – torz végrehajtás*" dogmája akkor vált támadhatóvá. A reformellenes ideológia és a reformpárti közgazdaságtan között ekkor kezdtek gyorsan lazulni a szálak, igaz, ezek a szálak a hatvanas évek közepétől már egyre inkább csak kívülről látszottak épnek.

A kritikai kiindulópont az 1968-as reform felemás megvalósítása volt. A magyar gazdaság nemzetközi környezete úgy változott meg, hogy a belső fejlődés konzisztenciaproblémái és strukturális zavarai miatt hirtelen mégis az országnak kellett állnia a számlát. A reform félúton való megtorpanását hangsúlyozó elemzések pedig végeredményben a „félig üres vagy félig teli pohár" dilemmáját hozták be a szakmai köztudatba. A reformellenes tábor haragját éppen a félkész mivoltukban is túl merész reformlépések váltották ki, az egyre nyíltabban jelentkező reform-közgazdaságtan viszont a félmegoldások meghaladását szorgalmazta.

A közgazdaságtudomány egyelőre mégsem merte letenni a garast a piacgazdasági fejlődés mellett. Erre filozófusok (a Lukács-tanítványok) vállalkoztak, akik viszont magukra is vonták a hatalom nyílt bosszúját, és másfél évtizedre politikai-rendőri karanténba kerültek. A reformközgazdászok kénytelenek voltak megérteni, hogy a szakmai elemzéssel szembeni ideológiai tilalomfákat a hatalom csak megritkította és talán kissé átfestette, de semmiképpen sem tüntette el. Ebből a felismerésből táplálkozott azután a reform-közgazdaságtan mikroökonómiai, illetve empirikus irányzata, amely látszólag a politikai gazdaságtani dogmák érintése nélkül, valójában viszont éppen róluk tudomást sem véve – azaz az „ideológiai Maginot-vonal" megkerülésével – kezdte ontani a feldolgozott

tényanyagot arról, hogy az elvben *feltétlenül* működőképes rendszer a gyakorlatban *látszólag* mégis miért működésképtelen.

Csaba László szövege itt, az „alulnézeti reform-közgazdaságtan" (a szerző ezt a kifejezést nem használja) kibontakozását ecsetelve, egyre sűrűbbé válik, az irodalmi hivatkozások egyre gyakrabban követik egymást. Látható, hogy a magyar reform-közgazdaságtan a nyolcvanas évek elejétől néhány szakember szűk körű hobbijából egy valójában létező szakma közügyévé válik, amelybe mind többen vetik bele magukat. A „sem terv, sem piac" modelljéről fokozatosan kiderül, hogy politikai értelemben és a fogyasztók számára lehet ugyan hasznos átmeneti megoldás, szakmai értelemben azonban sok veszélyt rejtő zsákutca.

Az elemzésekben azonban még a kritikai elem van túlsúlyban, az aktív kiútkeresést, a piaci koordináció és a magántulajdon elterjesztését nyíltan és szélesebb körben csak 1987-től szorgalmazza a szakma. A reálgazdaság folyamatai még évekkel megelőzik a kutatókat, és a nyolcvanas évek elejétől más néven és szigorúan egy szűk körű ésszerűsítési kísérlet jelszavával megindul a magánvállalkozás kibontakozása. Nagyon érdekes (és Csaba László figyelmét sajnos kissé elkerülő) tény, hogy ez a nagy jelentőségű változás évekig nem került be a magyar közgazdasági kutatás „főáramának" fénykörébe. Liska Tibor óriási visszhangot keltett munkásságának a hatása valóban nagy volt a szakmai köztudatra, de ez nem pótolhatta a mikroszféra egyre jobban érzékelhető és valóban alulról építkező átalakulásának a rendszerezett feldolgozását.

Liskáé volt a magyar közgazdaságtan történetében az utolsó nagy szellemi kaland – talán mondhatjuk: szakmai partizánakció. Ez a kísérlet még olyan szakmai-politikai igénynek tehetett eleget, amely az elméleti háttértől és a javaslatok realitásától nem várta azt a logikai szigorúságot, amely bizony sajátja a nemzetközi főárami közgazdaságtannak. Talán nem félreérthető a hadi hasonlat: a nyolcvanas évek közepéig a hazai közgazdaságtan eredeti elméi egymástól elszigetelten, a külföldi tapasztalatokat csak szórványosan ismerve, egyéni hőstettekre vágyva harcoltak (itt tekintsünk el Kornai János már akkor részben külföldön zajló munkásságától). Attól kezdve viszont megindult a szakma reguláris hadsereggé szerveződése. Ennek a hadseregnek viszont szegényes volt a fegyverzete, nemzetközi mércével mérve – valljuk be – kissé egyoldalú volt a felkészültsége, hadi sikereit mégis megalapozta lelkesedése és a nagyon is világos ellenségkép. Addig volt könnyebb a feladat, ameddig szét kellett verni az előző rendszert (ha nem hat ironikusnak: szellemi építményt). Akkor vált nehézzé, amikor a „főáram" számára ismeretlen terepen kellett megpróbálkozni a piacgazdasági átalakulás és a privatizáció szellemi előkészítésével.

Itt csak egy manapság nagyon elkoptatott szófordulattal élhetünk: ettől kezdve „a történet arról szól", hogy amit korábban reformnak hívtunk, annak a piacgazdaság kiépítése lesz a neve, és nem is pontosan ugyanazt jelenti. Csaba az átalakulás magyar közgazdaságtanáról szóló első alfejezetet nem csekély (és félig ön-) iróniával A kapitalizmusba való visszmenet címmel illeti.

Maga ez a fejezetcím megérne egy hosszabb eszmefuttatást, mert biztosra vehető, hogy a szerző pontosan félig gondolja komolyan. Benne van a leszámolás a magyar reform-közgazdaságtan elveszett illúzióival: mégsem sikerült hát új közgazdaságtant teremteni. Kitűnik belőle némi intellektuális csalódottság: mi bizony aligha hajózhatunk majd a főáram közepén. Ugyanakkor érződik benne az utalás a harmadikutas kísérletek hiábavalóságára. S látszik belőle a felismerés, hogy bizony a közgazdasági eszmék története sem mindig csupán előrehaladva fejlődik. Vissza kell mennünk és le kell hajolnunk azért a szellemi poggyászért, amelyet elődeink nagy garral az árokba hajítottak – még akkor is, ha a derekunk már fáj, és egyébként nem szeretjük a görbe testtartást még egy pillanatra sem.

A nyolcvanas évek végén a *modellváltásra* irányuló törekvések folyamatosan alakultak át a *rendszerváltoztatás* szellemi előmunkálataivá. A spontán privatizáció újabb példa volt arra, hogy a reálszféra szereplői a tudomány előtt járva találták ki az átalakulás jó gyakorlati receptjeit (bár ebben az egy esetben a reálszféra gondolkodását élelmes tudományos munkások is segítették...). Csaba elemzéséből nagyon jól látszik, hogy szinte észrevehetetlen volt az átmenet a hatalom gazdasági rendszerátalakítást gátló és elősegítő szerepe között. Noha a szerző igen szakszerűen és kiegyensúlyozottan érzékelteti az egyes szakértők szerepét a fontosabb gazdaságpolitikai változások előkészítésében, itt mégis van markáns hiányérzetünk.

A szereplők köréből ugyanis kimaradnak a *szakmai műhelyek*, márpedig érdemes lett volna mondjuk rámutatni például a Pénzügykutató Intézet, majd Rt. kulcsszerepére a reformgondolkodás radikalizálódásában, a mai közhiedelemmel ellentétben a Tervgazdasági Intézet és a Világgazdasági Kutatóintézet jelentős, ám csak szűkebb és kifejezetten a politikamentes szakmai területekre korlátozódó reform-előkészítő szerepére, az egyetemi műhelyek közötti jelentős nézetkülönbségekre, a Közgazdaságtudományi Intézet kutatói gárdájának elmozdulására a belső rendszerkritikától a „főáram" felé, a Kopint-Datorg mind jobban kirajzolódó keynesiánus beállítottságára, illetve az akkori Gazdaságkutató Intézet mainál sokkal kisebb szakmai súlyára. A beavatott olvasó persze jól össze tudja kapcsolni a hivatkozott szerzőket az egyes iskolákkal, de a könyvet a beavatottak sokkal inkább csemegének és tükörnek használhatják, míg a többi olvasó számára valóban igen hasznos kézikönyv lehet.

A befejező részben Csaba ismét fölveszi a lényeget firtató vita bevezetőben elejtett fonalát. A kérdés most már karakánabbul is megfogalmazható. Vajon a magyar közgazdaságtanban a verbális vagy a formalizált irányzatok szakmai értéke, illetve – ezzel nem pontosan mérhető összefüggésben – nemzetközi versenyképessége nagyobb? Annál is inkább, mert a sorstárs országok közgazdaságtudományához képest Magyarországon erősebb az empirikus kutatási hagyomány. Csaba azt is megjegyzi, hogy a hazai közgazdaságtan erős formalizációra törekvő iskolája hosszú ideig kötődött a tervezéshez, ebből pedig következik, hogy kutatási módszereinek és eredményeinek egy része valószínűleg már más vagy kisebb relevanciájú. Igen tömör kifejezésével az úgynevezett intézménymentes neoklasszikus ortodoxia már Magyarországon is számos szakmai műhelyben van jelen, de valószínűleg sohasem tesz szert olyan meghatározó befolyásra, mint az angolszász országokban.

Érdemes összehasonlítani a könyv bevezetőjét ezzel a nyitottabb és a különféle szakmai irányzatok együttélését jobban elfogadó összefoglalóval. Csaba Lászlónak a könyv végén már nem kell utalnia a „főáram" képviselőinek térnyerési törekvéseire, hiszen a könyvből bebizonyosodhatott a magyar közgazdaságtan számos specifikus vonása, ezzel összefüggésben pedig egyes verbális elemzési területek jó esélye is a tartós nemzetközi versenyképességre. A könyv bebizonyítja, hogy a nemzetközi szakmai perifériára kerülés veszélye egyelőre nem fenyeget. Nem ad viszont egyértelmű választ arra, hogy vajon mekkora veszély lesz a nemzetközi „főáramban" való felszívódás akkor, ha a magyar gazdaság átalakulása és európai integrációja sikeresen befejeződik, és a hazai gazdaságpolitikának a tudománytól már alig lesz mit kérdeznie.

A magyar közgazdaságtudomány 1945 óta több korszakban is ideológiákkal szemben küzdött a túléléséért, de lehet, hogy éppen ez a küzdelem edzette meg és tette különösen fogékonnyá egyfajta „kismesteri" szemléletre (ezt a kifejezést a szerzők nem használják). E szemlélet tartós és erős jelenléte az iskolateremtő, szintetizáló egyéniségek viszonylagos hiányában is megmutatkozik. Igen nagy pozitívuma viszont az empíria, a tények és a részletek iránti érzékenység s egyúttal a tartózkodás az ideológiákkal és az általános receptekkel szemben. Ezt a pozitívumot a szerzők többször jelzik is.

A kérdés most már az – s a választ 1986 és 1998 után a szerzők mondjuk 12 év múlva esedékes hasonló könyvétől várhatjuk –, hogy a világgazdaságba nem is lassan belesimuló magyar gazdaságban mennyire maradnak olyan elemzési területek, amelyek a magyar szakmai kultúra talaján továbbra is megélhetnek. Vajon maga a magyar közgazdaságtudomány volt-e különleges eddig, vagy „csak" az a nép-, majd nemzetgazdaság, amely még a kilencvenes évek végén is bőven ellátja kutatási témákkal?

Török Ádám

Török Ádám igazgató az MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpontjában.

Regional unemployment and wages in the years of transition. Changes in the wage structure in Hungary. Part II.

Gábor Kertesi – János Köllő

The first part of the series of articles (in the July – August 1997 issue of this periodical) analysed the changes in the level and distribution of real wages as well as the most important changes in proportions between 1986 – 1996. The second part examines more thoroughly the development of regional differences in earnings that may be attributed to unemployment between 1989 – 1995.

Transformation of the financing system of the state budget and the curbing of inflation. Part I: Hungary's experiences in the period of transition to market economy.

Gyula Barabás – István Hamecz – Judit Neményi

The article, consisting of two parts, investigates the impact of one of the determining elements of transition to market economy in Hungary: the introduction of budget financing through marketable government securities. The study relies on the data of the period 1986 – 1997. To reveal the mutual determination of state debt, external and internal (dis)equilibrium as well as inflation, the authors first analyse the finance demands of public finance and then the structural changes in financing. The constraints following from indebtedness are investigated by means of a comparative analysis of the various indicators of budget deficit (those computed from the aspect of cash flow and from that of result) as well as on the basis of the so-called operational deficit (computed with interest cleaned from inflationary effects) and its financing. It presents the changes in the structure of financing (seigniorage-debts, forint-foreign exchange).

The athors introduce the category of extended consolidated (gross and net) state debt, which takes into account all market interest bearing debts and claims of the budget and the National Bank of Hungary. This indicator is not sensitive to institutional changes having occurred in financing in the period examined and thus with its help it became possible to analyse the past eleven years through a unified approach, to present the tendencies and dynamic interrelations characterizing the indebtedness. The placing of the system of budget financing on market basis has not increased the burdens of the budget (including the costs of indebtedness) it has merely made them veryfiable by separating the monetary and fiscal functions from each other, by increasing transparence.

Privatization end game

Éva Voszka

Until autumn 1997 the year was proclaimed to be the concluding year of privatization. The State and Privatization Trust Company Ltd. (ÁPV Rt.) was industriously praparing to outline the necessary legal and institutional changes and to implement them. Though implementation did not follow until spring 1998, before the parliamentary elections, yet the decison makers succeeded in escaping two traps set by the election cycle. One was the slowing down of campaign-like privatization and its ending when sizable, in principle saleable property still was in the portfolio of ÁPV Rt. The second would have been the wide use of distribution methods and the sellout of the remaining state property in the interest of acceleration. Although some elements of the latter trend showed up even in 1997, enriching the anyway lively story with new solutions even in the last phase, the current year was characterized by sales, in several cases by high prices and thus by revenues significantly exceeding the plans. The analysis sets out from this point, not as if the authoress held it the only or even the most important success criterion of privatization, but merely because of the logic of exposition: the presentation of summary data provides the framework for the presentation of the processes behind them.

The new Hungarian pension system and its problems

András Simonovits

On January 1, 1998 a new, three-pillar pension system was introduced in Hungary. It will replace about a 1/4 of the existing unfunded public system by a funded private system from 2013. This transition is obligatory for people entering the labour market after June 30, 1998 and optional for others. Meanwhile the public pillar is also being reformed. Pensionable age is increasing significantly but smoothly, wage indexation is replaced by a combined wage-price indexation and the link between earnings and benefits will be adjusted between 2009-2013.

The official view is that it is this reform package which will make the Hungarian pension system sustainable in the long run and will contribute to the development of capital markets. The critics of the reforms, including the author, underline several remaining and new problems: the public pillar retains its weak points until 2013, the consolidated balance may deteriorate rather than improve under the partial privatization, and the welfare of the elderly population will be relatively lower because of the decreased security.

Optimum currency areas, economic similarity and integration. The European case.

Gábor Békés

The European monetary unification process, the German reunification and the break-up of federal entities in Eastern Europe have all given a new impetus to the research of exchange rate regimes. The theory of optimum currency areas, the rejuvenation of which has also been triggered by important developments in macroeconomic theory has therefore become once again a centrepiece of international monetary economics. Strenuous efforts have been made to study the theory's basic question: Under what circumstances does the abolition of exchange rates have a beneficial effect on the participants' economy?

The paper focuses on the influence of economic similarity and integration of the regions that plan to form a currency union. It deals with the question in various fields including economic preferences, inflation, foreign trade, production structure, factor mobility and fiscal policy. It brings together numerous theories from international trade and finance to assess the consequences of integration and similarities and also compares theory and evidence from the European integration.

Contribution to the theoretical activity of Farkas Heller

Antal Mátyás

Farkas Heller was a representative in Hungary of the Austrian school, but he was striving to fit such elements into his theoretical system which already pointed beyond the Austrian school. In fact, his attention also extended to phenomena neglected by the representatives of traditional economics and thus remained outside the scope of theoretical economics. Such were, among other things, the role of institutions in the economy, and the historical course of economic processes. Since an adequate theoretical framework was missing, he relegated the treatment of the latter into the scope of applied economics, thus spreading the framework of the latter. He raised such problems which modern economics has only recently started to tackle.

The role of wage labour in the world economy and in Hungary

Katalin Antalóczy - Magdolna Sass

First the role of wage labour in the world economy, the motivation of employers and wage workers are surveyed. Then the characteristics of the international regulation environment and the problems of statistical observation are discussed in some detail. Relying on the international professional literature they examine the experiences of the traditional big economies based on wage labour. The wage labour relations of Hungary are first examined with the aid of statistical data and then the numerical presentation is complemented with information deriving from empirical surveys.

On redistribution

András Bródy

The sum of government levies exceeds in Hungary the total wage fund. It has become timely to assess the role of taxes in price formation. According to the analysis the Hungarian tax system distorts the wage/price ratio and causes lasting unemployment. The taxes do not attenuate inequalities, do not aid the helpless, but they had become an instrument of accumulation for the rich. The taxes are not sector-neutral, they change the fundamental ratios of the economy and mislead every kind of economic analysis.

Az Európa Fórum 1998. 2. számának tartalma

Tanulmányok

Lányi Kamilla Az agrárgazdaság átalakulása Magyarországon a kilencvenes években

Török Ádám A magyar ipar versenyképessége Nyugat-Európában. I. rész

Európa Kutatás

Sass Magdolna A külföldi tőkebefektetések indítékai és a visegrádi országok EU-tagsága

Prugberger Tamás A vezető állású alkalmazottak jogviszonya a fejlett polgári államokban és Magyarországon

Disputa

Christian Hacke A transzatlanti kapcsolatok újraértelmezése

Bod Péter Ákos Meddig jutott és merre tart a magyar gazdaság 1998 nyarán?

Olvasónapló

Gedeon Péter Az egészségügyi reform sajátosságai és főbb problémái

Társalgó

Pócs Balázs „Eldöntöttük, amit el kellett dönteni" – Interjú Nikolaus van der Pas-szal, az Európai Bizottság bővítési munkacsoportjának vezetőjével

Az Európa Fórum 1998. 3. számának tartalma

Tanulmányok

Török Ádám A magyar ipar versenyképessége Nyugat-Európában. II. rész

Dezséri Kálmán Az EU és az USA gazdasági kapcsolatai

Európa Kutatás

Egyed Mária–Gyulavári Tamás Az Európai Közösségek szociálpolitikájának történeti és jogi gyökerei

Hideg Éva–Nováky Erzsébet A hazai szakképzés jövője a nyugat-európai tendenciák tükrében

Disputa

Bencze Tibor Az agrártámogatások rendszere az Európai Unióban és Magyarországon

Popp József Az EU Közös Agrárpolitikájának jövője

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

Közgazdasági Szemle, Vol. XLV, July–August 1998

CONTENTS

Gábor Kertesi–János Köllő: Regional unemployment and wages in the years of transition. (Changes in the wage structure in Hungary.) Part II. 621
Gyula Barabás–István Hamecz–Judit Neményi: Transformation of the financing system of the state budget and the curbing of inflation. Part I: Hungary's experiences in the period of transition to market economy 653
Éva Voszka: Privatization end game 675
András Simonovits: The new Hungarian pension system and its problems 689

EUROPEAN UNION

Gábor Békés: Optimal currency zones, economic similarity and integration: the European case 709

RETROSPECTION

Antal Mátyás: Contribution to the theoretical activity of Farkas Heller 738

WORKSHOP

Katalin Antalóczy–Magdolna Sass: The role of wage labour in the world economy and in Hungary ... 747

COMMEMORATION

On the death of Tamás Lipták *(János Kornai)* 771

SCIENTIFIC INFORMATION

Situation of the publishing of books in Hungary *(Júlia Király)* 773
International conference on the situation of small and medium-size firms in the Central and East-European countries *(Zoltán Román)* 775

BOOK REVIEW

László Szamuely–László Csaba: Systemic change in economics – economics amidst the change of system *(Ádám Török)* 778

English abstracts of the articles 785

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.
Internet: http://www.sztaki.hu/providers/kszemle
A nyomtatást és a kötészeti munkálatokat az ETO-Print Nyomda végezte
Felelős vezető: Balogh Mihály
Felelős szerkesztő: Szabó Katalin
HU ISSN 0023-4346
Indexszám: 25 452

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. Hírlap-Előfizetési és Elektronikus Posta Igazgatóság (HELP) kerületi ügyfélszolgálati irodáiban, vidéken a postahivatalokban. Példányonként megvásárolható az Akadémiai Kiadó MAGISZTER (1052 Bp., Városház u. 1. Tel.: 138-2440), továbbá a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Rt. könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 5760 Ft. Külföldön terjeszti a Hungaropress Distribution / Sajtóterjesztő Kft. (1117 Bp., Budafoki út 70. Tel.: (36-1) 206-1918, fax: (36-1) 206-1921), valamint a Batthyány Kultur-Press Kft. (1011 Budapest, Szilágyi Dezső tér 6. Tel./fax: (36-1) 201-8891, E-mail: batthyany@kultur-press.hu)

Ára: 960 Ft

9 770023 434014 08



A kötet ára 1200 forint.
20 százalék kedvezménnyel 960 forintért megvásárolható
a Közgazdasági Szemle szerkesztőségében.
Tel./Fax: 319 3165; 319 3166

Közgazdasági Szemle

XLV. ÉVFOLYAM 1998. SZEPTEMBER

BARABÁS GYULA–HAMECZ ISTVÁN–NEMÉNYI JUDIT
A költségvetés finanszírozási rendszerének átalakítása
és az eladósodás megfékezése. II. rész

MIKOLASEK ANDRÁS
A magyar árfolyamrendszer egy elméleti kerete

BRÓDY ANDRÁS
Az újraelosztásról

BALÁZS PÉTER
Szempontok a magyar EU-csatlakozás
előny–hátrány mérlegének kidolgozásához

SZANYI MIKLÓS
Ipari beruházások az átalakuló országokban
Egy empirikus felmérés eredményei

KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY

A MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADÉMIA
KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI BIZOTTSÁGÁNAK FOLYÓIRATA

Szerkeszti a Magyar Tudományos Akadémia Közgazdaságtudományi Bizottsága:

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

Közgazdasági Szemle, XLV. évfolyam, 1998. szeptember

TARTALOM

Barabás Gyula–Hamecz István–Neményi Judit: A költségvetés finanszírozási rendszerének átalakítása és az eladósodás megfékezése. Magyarország tapasztalatai a piacgazdasági átmenet időszakában – II. rész 789
Mikolasek András: A magyar árfolyamrendszer egy elméleti kerete 803

VITA

Bródy András: Az újraelosztásról 816

EURÓPAI UNIÓ

Balázs Péter: Szempontok a magyar EU-csatlakozás előny-hátrány mérlegének kidolgozásához 835

MŰHELY

Szanyi Miklós: Ipari beruházások az átalakuló országokban. Egy empirikus felmérés eredményei 851

KÖNYVAJÁNLÓ

Kornai János: Az egészségügy reformjáról *(Dr. Bálint Géza)* 869

A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata 875

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, XLV. évf., 1998. szeptember (789–802. o.)

BARABÁS GYULA–HAMECZ ISTVÁN–NEMÉNYI JUDIT

A költségvetés finanszírozási rendszerének átalakítása és az eladósodás megfékezése – II. rész

Magyarország tapasztalatai a piacgazdasági átmenet időszakában

A cikk második részében az adósságráta (államadósság/GDP) alakulását meghatározó tényezőket elemzik a szerzők, majd összefoglalják a jövőbeli fiskális politika szempontjából alapvető következtetéseiket. Az államadósság implicit reálkamatai (amelyek eltérnek a közvetlenül érzékelhető mindenkori kamatoktól) mindvégig meghaladták a növekedést, ami az adósságráta folyamatos emelkedését idézte elő. Ezt a hatást csak 1995-től mérsékelte a költségvetés elsődleges egyenlegében elért többlet. Az adósságráta az utóbbi három évben elért jelentős mérséklésének a legfontosabb eleme azonban a privatizációs bevételek adósságtörlesztésre való felhasználása volt. A fenntartható növekedés feltételeinek megteremtése és a fejlett országokhoz való felzárkózás folyamatossága az államadósság további mérséklését kívánja meg. Ez a költségvetés GDP-hez mért hiányának további csökkentése és az elsődleges egyenlegben 1,5-2 százalékos strukturális többlet mellett látszik megvalósíthatónak közép távon, figyelembe véve a fenntarthatósági szempontokat, a dezinflációs törekvéseket és azt, hogy a finanszírozás rendkívüli forrásai – például a privatizációs bevételek – a közeljövőben elapadnak.*

Azt, hogy az államadósság mekkora terhet jelent egy adott országra nézve, a GDP arányában mért adósságállomány, azaz az adósságráta alakulása tükrözi. A piacgazdasági átmenet időszakában 1991-től az adósságráta gyors növekedésnek indult, és 1994-re a nettó konszolidált adósság már meghaladta a GDP 60 százalékát. Ez összefüggött az állam – előző részben bemutatott – finanszírozási szükségletének növekedésével. 1995-től kezdődően az eladósodási folyamat megfékezésében jelentős eredményeket értek el, amelyek összetevőit vesszük sorra az elkövetkezőkben. Elöljáróban hangsúlyoznunk kell, hogy a magyar eladósodási folyamat feszültségei nem vezethetők le, nem elemezhetők a költségvetés (államháztartás) adósságának a szokásos formulák szerinti felbontásával,[1] hiszen a külső eladósodást ez a megközelítés figyelmen kívül hagyja.

* A cikkben foglaltak a szerzők véleményét tükrözik, s nem feltétlenül esnek egybe a Magyar Nemzeti Bank hivatalos véleményével. A cikk az MNB Füzetek sorozatban (1998. 5. sz.) megjelent azonos című tanulmány rövidített változata. A szerzők köszönetet mondanak *Lovas Zsoltnak* és *Kiss Gábornak* a számítások alapjául szolgáló adatbázis összeállításában végzett munkájukért. A tanulmány korábbi változataihoz fűzött észrevételekért, építő bírálatokért köszönetet mondunk: *J .J. Dethiernek, László Csabának, Kovács Álmosnak, Kerekes Ágnesnek, Kopits Györgynek, Náray Lászlónak, Pete Péternek, Sándor Györgynek, Simon Andrásnak, Surányi Györgynek, Szapáry Györgynek, Székely P. Istvánnak.* A fennmaradó esetleges tévedésekért természetesen a szerzőké a felelősség.

[1] Lásd például *Cottarelli és szerzőtársai* [1998] I. fejezet: Public Debt Dynamics and Fiscal Stance.

Barabás Gyula az MNB közgazdasági és kutatási főosztályának munkatársa.
Hamecz István az MNB közgazdasági és kutatási főosztályának címzetes főosztályvezető-helyettese.
Neményi Judit az MNB közgazdasági és kutatási főosztályának vezetője, ügyvezető igazgató.

Az eladósodást befolyásoló tényezők

Mint azt az operacionális deficit elemzésekor bemutattuk, a reálkamatok a vizsgált időszak egészében meghaladták a növekedést, ami állandó növelő hatást fejtett ki az adósságrátára. Ennek elkerülésére az elsődleges egyenlegben kell többletet elérni, hacsak nincs rendkívül nagy pénzteremtésből származó bevétel és/vagy nincs valamilyen rendkívüli hatás (törlesztésre fordítható bevétel, adósságleírás stb.), amellyel a felpörgő eladósodás átmenetileg mérsékelhető. Amennyiben azonban csak valamilyen egyszeri bevétel akadályozza meg az adósságráta növekedését, akkor a kormányzat csak időt nyert a szükséges kiigazításhoz, de a költségvetés alkalmazkodása változatlanul elkerülhetetlen.

Magyarországon 1995-ig semmi sem ellensúlyozta a magas reálkamat – alacsony növekedésből származó adósságspirált, hiszen a nettó seigniorage-zsal korrigált elsődleges egyenleg a kilencvenes évek elején mindig negatív volt. A közepes infláció ugyan – mint azt az előzőekben láttuk – a GDP 1-3 százalékának megfelelő többletfinanszírozást biztosított (inflációs adó), de a reálpénzkereslet folyamatosan mérséklődött az egyre erősödő pénzügyi innovációs folyamattal összefüggésben, s a seigniorage-bevételeket az is csökkentette, hogy a nemzetközi összehasonlításban magas kötelező tartalékrátára a jegybank kamatot fizetett. A magas finanszírozási szükséglethez egyre növekvő kamatok tartoztak, s az eladósodási spirál valós veszéllyé vált 1994-re. (Lásd *Kopits* [1994].) 1995-től következett be az a költségvetési korrekció, amely *az elsődleges egyenlegben elért többletre alapozva az eladósodási folyamat megfékezésének tartós eleme lehet.*

Az adósságráta alakulását befolyásolja *az adósság denominációs összetétele és az árfolyam-alakulás.* Az 1993–1994-es években a devizaadósság/GDP arány nem volt csökkenthető, hiszen a folyó fizetési mérleg működőtőke-beáramlással korrigált deficitje növekvő volt, s a gazdaságpolitika alacsony hitelessége a tőkekivitelt erősítette. A devizaadósság/GDP arány csökkenése 1992–1993-ban átmeneti volt, az ekkor bekövetkezett reálfelértékelődés eredményének tekinthető.

A kilencvenes évek elején *a privatizációs bevételeket* a költségvetés folyó kiadásként elköltötte, a bevétel inkább többletkiadáshoz, semmint adósságmérsékléshez vezetett. 1995-ben fontos változást hozott a kormány azon döntése, miszerint a privatizációs bevételek döntő részét az eladósodás megfékezésére, és az eladósodás további mérséklésére kell fordítani. A tőkebeáramlásból származó devizát az MNB nem tartalékainak növelésére, hanem a devizaadósság visszafizetésére és előtörlesztésére fordította, ami tükröződik az 1996–1997. évi nagymértékű bruttó devizaadósság/GDP arány csökkenésben.

A *1. táblázatból* jól látható, hogy a vizsgált időszak két markánsan különböző periódusra bontható: míg 1991 és 1994 között a nettó konszolidált államadósság a GDP 21,4 százalékával nőtt, addig 1995 és 1997 között a GDP 15,6 százalékával csökkent. Az adósságdinamika két időszak közötti látványos – a GDP százalékában mérve több mint 35 százalékos – különbséget alapvetően négy tényezővel magyarázhatjuk:

1. az elsődleges egyenlegben bekövetkező javulás felelős az eltérés legnagyobb hányadáért (a GDP 17 százaléka);
2. a nem deficitfinanszírozó adósságból fakadó, a GDP 12 százalékát közelítő terhek kizárólag az első négy évet sújtották;
3. a privatizáció felgyorsulása a GDP mintegy 8 százalékával nagyobb mértékben járult hozzá az adósság csökkenéséhez 1995 és 1997 között;
4. a gazdaság kezdeti drasztikus visszaesése és az 1994-től megfigyelhető növekedés közel 10 százalékos eltérést okoz a két időszak között.[2]

[2] Ebben a számításban a növekedés elsődleges egyenlegre gyakorolt hatását nem számszerűsítettük, így a növekedési hatásra vonatkozó becslések abszolút értékben kisebbek a ténylegesnél.

1. táblázat
A nettó konszolidált államadósság/GDP arány változásának tényezői

Megnevezés	1991	1992	1993	1994	1991–1994	1995	1996	1997	1995–1997
I. Nettó konszolidált államadósság/GDP	*43,9*	*46,6*	*59,3*	*63,2*		*59,6*	*52,5*	*47,6*	
II: A nettó konszolidált államadósság/GDP változása (1–2.+3.–4.+5.+6.+7.)	*2,1*	*2,7*	*12,7*	*3,9*	*21,4*	*–3,6*	*–7,1*	*–4,9*	*–15,6*
1. Elsődleges hiány	–0,2	2,7	2,8	2,7	8,0	–1,6	–4,2	–3,2	–9,0
2. Nettó seigniorage	4,5	2,7	0,0	–0,5	6,7	1,3	1,4	1,0	3,7
3. Nem deficit finanszírozó adósság változása	0,0	2,9	7,8	1,0	11,7	–0,1	–0,1	–0,6	–0,8
4. Privatizációs bevételek	0,1	0,4	0,4	0,8	1,7	6,6	0,7	2,6	9,9
5. Együttes hatás (*a*+*b*)	8,8	5,7	2,5	1,1	18,1	2,3	2,6	1,0	5,9
a) reálnövekedés hatása	5,6	1,3	0,3	–1,7	5,6	–1,1	–0,9	–2,0	–4,0
b) a reálkamat hatása	3,2	4,3	2,3	2,7	12,5	3,5	3,5	3,0	10,0
6. A reálárfolyam hatása	–2,3	–3,1	–4,9	–0,2	–9,5	5,0	–0,8	–1,0	3,2
7. Egyéb	0,3	–2,4	4,9	–0,3	2,5	–1,4	–2,5	2,5	–1,3
Emlékeztető tételek:									
Reálárfolyam változása*	96,4	94,4	88,5	99,5		110,6	98	96	
Implicit reálkamatláb	6,7	9,6	4,8	4,8		5,6	5,9	6,0	
A GDP növekedés	–11,9	–3,0	–0,6	2,9		1,8	1,5	4,0	

*A reálárfolyam változását a GDP-deflátor segítségével számítottuk, s a 100-nál kisebb értékek az előző évhez viszonyítva reálfelértékelődést jelentenek.

Ugyanakkor figyelemreméltó, hogy a reálárfolyam alakulása a fent említett négy tényezővel ellentétes irányban hatott. 1991 és 1994 között a forint reálfelértékelődése a devizaadósság nagy súlya miatt erőteljesen befolyásolta a nettó adósságot, a GDP 9,5 százalékával csökkentette azt. A devizában denominált adósság csökkenésével folyamatosan mérséklődött a reálárfolyam nettó adósságra gyakorolt hatása (abszolút értékben), a forint 1995-ös leértékelése miatt a reálárfolyam 1995 és 1997 között 3,2 százalékkal növelte az adósságot.

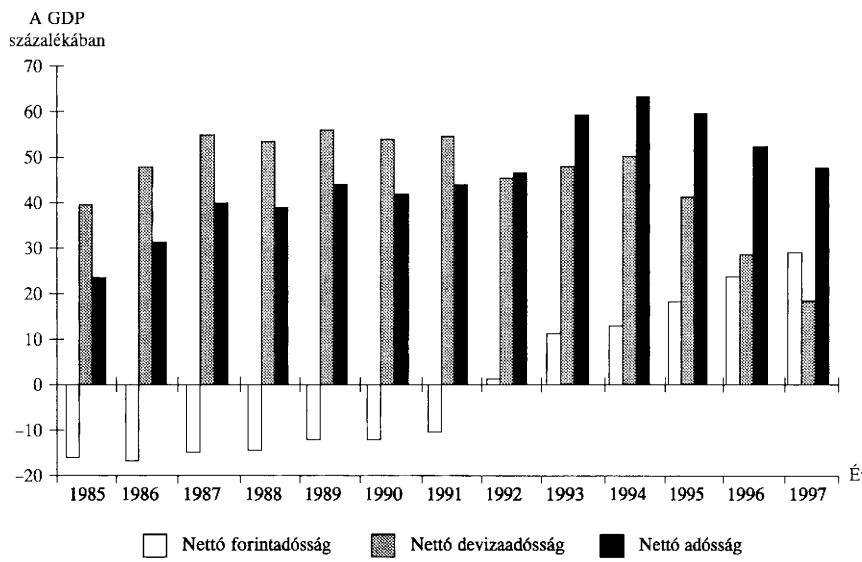
Ha megvizsgáljuk az 1995–1997 periódus adósságcsökkenéséért „felelős" tényezőket, akkor azt tapasztaljuk, hogy az elsődleges egyenleg számottevő javulása ellenére az eladósodás mérséklésében a legjelentősebb szerepet a privatizáció játszotta (9,9 százalék). Megállapíthatjuk, hogy *az adósság mérséklése egy „privatizáció-mentes" időszakban nehézkes és igencsak lassú folyamat*: a privatizáció nélküli csökkenés a három év átlagában csak éves 1,9 százalékot tett ki, amiből több mint 1,2 százalék a pénzteremtésből származó bevételnek köszönhető.

Az államadósság szerkezetének változásai

Az államadósság szerkezete az elmúlt tíz évben mind a denomináció szerinti összetételt illetően, mind pedig a befektetői szerkezetet tekintve jelentősen átalakult. A denominációs szerkezetben bekövetkezett változás különösen fontos, mivel jelentős hatással van a nominális és a reáldeficit közötti eltérésre.

Forint- *versus* devizafinanszírozás. 1991-ig a nettó devizaadósság magasabb volt,

1. ábra
A konszolidált nettó adósság forint- és devizakomponense



mint a nettó államadósság, mivel az állam nettó hitelező volt belföldön. A denominációs szerkezet tekintetében a vizsgált tízéves periódus egészére az a meglepő eredmény adódik, hogy nem volt devizafinanszírozás, sőt a nettó devizaadósság 1985 végéhez viszonyítva a GDP több mint 20 százalékával csökkent.

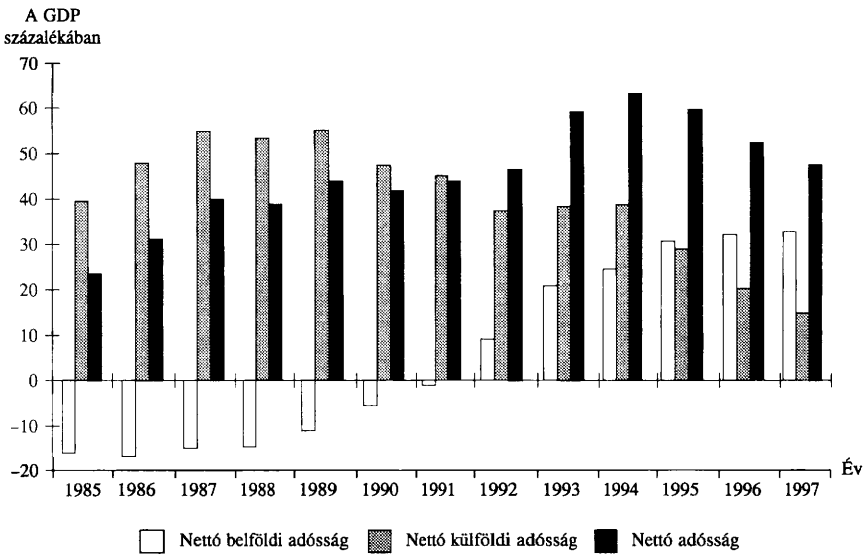
A tizenegy éves periódus azonban korántsem volt homogén: a nettó devizaadósság még 1994 végén is több mint 10 százalékponttal meghaladta az induló értékét, az adósság ezen komponensének csökkenése az utolsó három évben következett be, s döntő részben a privatizációval és a számottevő tőkebeáramlással magyarázható. Ha a forintfinanszírozást tekintjük, akkor a vizsgált időszak két markánsan különböző alperiódusra bontható. *Míg az 1986–1990-es évek*ben átlagosan a GDP 0,8 százalékára tehető a forintfinanszírozás éves mértéke, addig az *1991–1997-es időszak*ban átlagosan a GDP 5,9 százalékával nőtt a forintban denominált nettó adósság. A forintban denominált finanszírozás így az időszak egészére átlagosan éves 3,8 százalék volt a GDP-hez viszonyítva. Az *1. ábrán* bemutatjuk a különböző finanszírozási formák alakulását az időszak egészében. Az utolsó években a forintban denominált finanszírozás irányába való eltolódás különösen erős volt, annak a szándékosan folytatott politikának az eredményeképpen, amely a tőkebeáramlásból származó devizát a külföldi adósság törlesztésére fordította (*Barabás–Jakab* [1980]), miközben a kibocsátott forintot különböző forintban denominált eszközökkel semlegesítette. Ennek következtében a devizában denominált adósság csökkenése az utolsó három évben a GDP több mint 10 százalékát tette ki. (Erről a kérdésről bővebben szól a következő alpont.)

A vizsgált időszakban *a tulajdonosi szerkezet is jelentősen megváltozott*. Míg 1989 előtt a deficitet végső soron a külföld finanszírozta, addig a belföldi adósság részaránya 1991-től fokozatosan nőtt. A liberalizáció lehetővé tette a külföldiek befektetéseit a forintpiacon. A belföldiek részesedése a nettó államadósságban 1997-re megközelítette a 70 százalékot.

A következőkben a tőkebeáramlást elemezzük, mivel ez az 1995 óta tartó folyamat az

2. ábra

A konszolidált nettó adósság és ennek belföldi és külföldi komponense



államadósság jelentős szerkezeti átalakulásával jár, ami a jövőbeli finanszírozási szükségletre is hatással lehet.

Tőkebeáramlás - adósságkonverzió

A kilencvenes években a Közép-Kelet-Európába áramló tőke jelentős részét Magyarország vonzotta, de az évi 1,2-1,5 milliárd dollár működőtőke kevésnek bizonyult a folyamatosan romló fizetésimérleg-hiány éveiben a deficit finanszírozására, különösen akkor, amikor a válsághelyzet mélyülésével (1993–1994) a tőkekivitel rejtett formái (tőkemenekítés) is teret nyertek, így a külső eladósodás tovább nőtt. Az 1995. évi kiigazítás következtében egy idő után az új gazdaságpolitika hitelessége érezhetővé vált, ami kiváltotta a tőkeáramlás irányának a megfordulását. A tőkebeáramlásból származó deviza konverziójával keletkező többletlikviditás kezelése, az inflációs és keresleti hatás semlegesítése központi szerepet kapott a gazdaságpolitikában.

Az MNB a sterilizált intervenció politikáját folytatta: az árfolyamsáv erős szélén a többletdevizát megvásárolta,[3] majd a kibocsátott forintot különböző eszközökkel kivonta a rendszerből.

A tőkebeáramlás összetétele jelentősen átalakult az elmúlt években. A kamatkülönbözet[4] *által vonzott külföldi befektetések már 1994 közepén megindultak, de nettó alapon mérve a folyamatok csak 1995 második félévétől mutatnak behozatalt* (*Barabás–Hamecz* [1997]). Az előre bejelentett csúszó leértékelési rendszer bevezetését követően a nagy kamatkülönbözet a hitelképes vállalatokat és a kereskedelmi bankokat is külföldi hitelfel-

[3] Az MNB által végrehajtott intervenció 1995-ben 3,377, 1996-ban 3,986, 1997-ben pedig 3,455 milliárd dollárt tett ki.

[4] A belföldi kamatok és a külföldi kamatok plusz a forint leértékelődése különbségeként számítva.

vételre ösztönözte 1995 második felében. Mikor a kamatkülönbözet jelentősen mérséklődött – 1996 elejétől – a forint iránti kereslet továbbra is erős maradt, de a sterilizálandó többletlikviditás egyre inkább a javuló fizetési mérleggel és az egyre intenzívebb működőtőkebeáramlással függött össze. A külföldi tőke új indíttatásból, új csatornákon is megindult Magyarországra. Magyarországot a legnagyobb hitelminősítők felértékelték, befektetési kategóriába sorolták, s így a nemzetközi befektetési alapok portfóliójában megnőtt a magyar értékpapírokra rezervált kvóta, ami ugyancsak hozzájárult a tőkebeáramlás élénküléséhez. A Budapesti Értéktőzsde fellendülésnek indult, s csak 1996-ban körülbelül 750 millió dollárra becsülhető a nem rezidensek részvénybefektetése a BÉT-en.

A jegybank nettó devizaállományának növekedését a nettó forinteszközök mérséklése ellensúlyozta, s így a jegybanki pénzkínálat az inflációval gyakorlatilag azonos ütemben bővült. *A sterilizáció módszerei ugyancsak jelentősen változtak az elmúlt években.* Az 1995-ös évet előbb az aktív repoállomány leépítése, majd az állampapírok nyíltpiaci értékesítése jellemezte. Ez utóbbi hozzájárult az államadósság direkt konverziójához. Miután az MNB állampapír-portfóliójából jórészt kifogytak a piacképes állampapírok, az 1996-os sterilizációt elsősorban a passzív repoállomány növekedése jellemezte. A változatlanul erős tőkebeáramlás és a lejárati kockázat mérséklése tette indokolttá, hogy az MNB 1997 közepétől rendszeresen egyéves lejáratú jegybanki kötvényeket bocsát ki.

2. táblázat

A devizaadósság százalékos összetétele*

Megnevezés	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
I. Bruttó adósság								
1. MNB	83, 5	79, 2	75, 2	75, 9	72, 1	68, 8	62, 2	54, 3
2. Államháztartás	2, 4	6, 6	7, 5	8, 3	8, 2	6, 5	7, 1	7, 5
3. Pénzügyi intézmények	8, 5	8, 8	8, 4	7, 5	8, 6	9, 4	14, 1	20, 9
4. Vállalatok	5, 7	5, 3	8, 9	8, 3	11, 1	15, 3	16, 6	17, 2
I. Összesen (1+2+3+4)	100, 0	100, 0	100, 0	100, 0	100, 0	100, 0	100, 0	100, 0
II. Nettó adósság								
1. MNB	101, 9	82, 1	86, 0	79, 5	71, 2	59, 1	50, 8	35, 8
2. Államháztartás	1, 9	7, 7	11, 0	12, 3	11, 4	9, 7	8, 5	11, 2
3. Pénzügyi intézmények	4, 4	3, 6	2, 2	3, 4	7, 6	13, 0	15, 5	22, 1
4. Vállalatok	-8, 1	6, 5	0, 7	4, 8	9, 8	18, 2	25, 1	30, 9
I. Összesen (1+2+3+4)	100, 0	100, 0	100, 0	100, 0	100, 0	100, 0	100, 0	100, 0

*Tulajdonosi hitelek nélkül.

A tőkebeáramlás és az MNB sterilizált intervenciója adósságkonverzióval párosult: a növekvő jegybanki devizatartalékok lehetővé teszik a külső adósság visszafizetését, ugyanakkor a keletkező forintlikviditást belföldi adósságinstrumentumok kötik le. A tőkebeáramlás mögött, mint láttuk, egyrészt a privát szektor növekvő eladósodása áll. Tehát egyfelől az államadósságon belül nő a forintban denominált rész aránya, másfelől az ország külső adósságán belül nő a privát szektor részaránya (*2. táblázat*).

Következtetések

Az államháztartási hiány különböző szemléletű mutatóinak vizsgálata azt mutatja, hogy a piacgazdasági átmenet időszakában:

- a hagyományos pénzforgalmi hiány nem tükrözte kellőképpen a fiskális politika állapotát;
- az eredményszemléletű hiány már jobban mutatta a fiskális politika irányát, de a mutatót még mindig jelentősen torzította a kamatokban lévő inflációs komponens;
- amíg az infláció viszonylag magas, addig a fiskális politika irányának a vizsgálatához elengedhetetlen az inflációs hatásokkal korrigált operacionális deficit kiszámítása.

A költségvetési kiigazítás szükségességének és mértékének kimutatása az 1992-től érvényes finanszírozási rendszerben is nehézséget jelentett, mivel a költségvetésben a transzparenciát gátolta, hogy az adósságterhek egy jelentős része csak az MNB mérlegén és eredményelszámolásán keresztül volt kimutatható. A különböző hiánymutatók összehasonlítása alapján a költségvetési politika fenntarthatatlanságát mind az eredményszemléletű, mind pedig az operacionális deficitek már jóval 1995 előtt jelezték. Az operacionális deficit elemzésével kimutatható, hogy az 1995. márciusi kiigazító program nem csupán az évtized első felében folytatott költségvetési politika következtében volt elkerülhetetlen - amit a ciklikusan igazított elsődleges egyenleg is kimutatott - , hanem legalább annyira a nyolcvanas évek átláthatatlan finanszírozási rendszerében mindvégig rejtve maradó, halmozódó feszültségek következménye volt.

A nyolcvanas évek második felében a belföldi finanszírozás többnyire közvetlen hitelnyújtással történt. Az önkéntes, befektetői megfontolásokon nyugvó finanszírozási formák alig léteztek, s a költségvetés finanszírozása az MNB hiteleivel történt, minden korlátozás nélkül. A kilencvenes évek második felére a költségvetés nettó finanszírozási igénye a belföldi állampapírpiacról fedezhetővé vált. Az elmúlt tíz év alatt a finanszírozás és az államadósság denominációi és befektetők szerinti szerkezete átalakult, 1995-től a forintfinanszírozás és a belföldi piaci befektetők térnyerése vált jellemzővé. Mindez a következő tényezőknek köszönhető:

- jelentősen csökkent a finanszírozási igény;
- az állampapírpiac fejlődése mind intézményi, mind intrumentális szempontból felgyorsult, likviditása nőtt;
- a forint konvertibilitása és a liberalizáció;
- a hitelesség erősödése, erős tőkebeáramlás.

Mindezek hatására az adósságszerkezet átalakulását a következők jellemzik:

- a forintban denominált adósság átlagos futamideje nőtt, a piacon kialakulóban van a referencia (benchmark) hozamgörbe öt évre;
- a forintbefektetések mind a belföldiek, mind a külföldiek számára vonzóvá váltak;
- az államadósságon belül nő a forintdenominációk és a belföldi befektetők aránya.

A költségvetési finanszírozásának változása az elmúlt tíz évben

A finanszírozási szükséglet és a finanszírozás elemzése a különböző mutatók alapján három alperiódus megkülönböztetését sugallja az elmúlt tíz év költségvetési politikájának elemzésekor.

1991 - korlátlan jegybanki finanszírozás. A költségvetést gyakorlatilag korlátlanul és kedvezményes kamaton hitelezte a központi bank, s így a külső eladósodás valódi költségei közvetlenül nem jelentek meg a költségvetésben, hanem a jegybanki vagyonvesztésből finanszírozódtak. Ez csupán abban mutatkozott meg, hogy az MNB nyeresége

mindvégig a monetáris seigniorage alatt volt. *A jegybanki nyereséget feleméstették a devizaadósság-kezelésen kívüli egyéb kvázifiskális jegybanki tevékenységek* is (kedvezményes finanszírozás, később refinanszírozás). *A nettó konszolidált adósságállomány változása alapján készített számításaink* azt valószínűsítik, hogy a régi finanszírozási rendszerben *a hivatalos költségvetési hiányt rendszeresen meghaladta az államháztartás valódi finanszírozási szükséglete. A* költségvetés és a központi bank együtteseként tekintett állam ebben az időszakban nettó hitelnyújtó volt Magyarországon, azaz finanszírozást nyújtott a döntően állami tulajdonú vállalati szektornak. A növekvő finanszírozási igényt pedig külföldi hitelfelvétellel elégítette ki. Az 1994-re kialakult finanszírozási krízis gyökerei tehát kétségtelenül a nyolcvanas évek második felének átgondolatlan eladósodásában találhatók meg.

1992–1994 – a halasztgatott költségvetési kiigazítás évei. Az explozív eladósodási pályára sodródás éveinek is nevezhetnénk ezt az időszakot. Az elsődleges államháztartási hiány nem volt nagyon magas (mindössze a GDP 1-2 százaléka), s romlását jól magyarázták a reálfolyamatok. Az új, piaci kamatú állampapírok kibocsátásával történő finanszírozás hatására azonban a felhalmozott adósság költségei egyre nagyobb részben jelentek meg közvetlenül a költségvetésben. A növekvő hiány mögött a növekvő kamatterhek álltak, ami a döntéshozókat – korábbi tapasztalatok híján – meglepte. A kiigazítás késett: *1.* a tisztánlátást segítő világos kimutatások, *2.* az eladósodási spirál felismerését hátráltató „kincstári optimizmus", s *3.* a makrogazdasági válságjeleket (mindenekelőtt a romló fizetési mérleget) időlegesnek feltételező előrejelzések miatt. Az igazat megvallva azonban nem valószínű, hogy a válság mélypontján, 1993-ban a növekvő pénzügyi fegyelem és a sokkok által sújtott magánszektor (a vállalatok és a lakosság) további nagyobb mértékű fiskális megszorítást elviselt volna. Az elsődleges egyenleg részletesebb vizsgálata rámutatott, hogy *a ciklikus hatások elég erőteljesek voltak, és 1992–1994-ben nem lazult sokat a fiskális politika a korábbi időszakhoz viszonyítva. A nyolcvanas években felhalmozott devizaadósság azonban komoly korlátozó tényezőt jelentett az átalakuló gazdaság költségvetés-politikája számára.*

Az elemzés meglepő eredménye, hogy jóllehet az MNB jelentős szerepet vállalt – mind az elsődleges kibocsátásokon állampapír-vásárlással, mind pedig más közvetlen csatornákon (például repo) a gazdaság pénzellátását növelve – a növekvő hiány finanszírozásában, az ezeknek az akcióknak az eredőjeként kialakuló monetáris deficitfinanszírozás nem volt növekvő. *A seigniorage átlagosan nem haladta meg a GDP 1 százalékát.* A fejlődő pénz- és tőkepiacon a szereplők reakciói meglepően gyorsnak bizonyultak: *a forint iránti pénzkereslet azonnal visszaesett, amint az inflációs és leértékelési várakozások erősödtek* és ahogy az új befektetési instrumentumok hozamai vonzóvá váltak.

A monetáris politika kamatemelése önmagában nem fékezhette meg a növekvő reálkamat ↔ növekvő finanszírozási igény kölcsönös összefüggésből táplálkozó fenyegető eladósodást. Miközben a koordináció hiánya jellemezte a fiskális és a monetáris politika kapcsolatát, a monetáris politika lépései olykor önmagukban is hordoztak ellentmondást (például kamatemelés és tartalékráta-csökkentés). A következmény a kettős deficit probléma kialakulása és az eladósodás veszélyes növekedése volt.

Az egész folyamat mögött komoly *hitelességi válság is kialakult.* Az időszak végére a kamatpolitika hatékonyságát veszítette. A legkritikusabb időkben, az 1994. évi választások környékén gyakorlatilag semmilyen kamaton nem lehetett forintfinanszírozáshoz jutni. A magas kamat nem volt antiinflációs hatású, hanem az inflációs és leértékelési várakozásokat táplálta, mivel világos volt, hogy a monetáris politika önmagában nem képes változtatni egy fenntarthatatlannak ítélt állapoton. A bankszektor számára is az állampapír vált a legbiztonságosabb befektetéssé, a kialakult reálkamatok mellett csak a morális kockázat és a kontraszelekció fenyegetése mellett finanszírozhatta volna a vállalatokat.

A nagyobb hiány → nagyobb jegybanki finanszírozás → nagyobb monetizálás → nagyobb infláció tankönyvi összefüggése nem direkt formában működött. Az időszak egészére jellemző alacsony seigniorage 1992–1994-ben folyamatosan csökkent (a bruttó és nettó egyaránt). Jóllehet a repocsap megnyitásával (1993-ban) és törvénymódosításokkal (1994-ben) az MNB közvetlen részvétele a finanszírozásban túllépte a jegybanktörvényben eredetileg megszabott finanszírozási korlátot, a monetáris aggregátumok növekedése azonban nem mutatott expanziót, mivel a többletlikviditás egy része devizamegtakarítássá alakult, más része pedig közvetlenül a folyó fizetési mérleg romlását finanszírozta. Mindenesetre a jegybank mérlege alapján nem mutatható ki a nagyobb monetizálás, és a kamatemelkedés is folyamatosan jelentős volt az időszak egészében, tehát a jegybanki állampapír-vásárlások nem jelentettek olyan könnyebbséget a költségvetési pénzigény szempontjából, amely lehetővé tette volna a piaci értékítélet megváltozását.

1995–1996 – a tartós növekedés feltételeit megteremtő államháztartási átalakítás. *Az 1995 márciusi kiigazítás alapját olyan intézkedések jelentették (leértékelés, vámpótlék), amelyek a nemzetközi tapasztalatok alapján nem a sikeres stabilizációt végrehajtó országokat jellemezték (Alesina–Perrotti* [1997], magyarul *Kiss* [1998*a*]). Így hát kulcsfontosságúvá vált, hogy az egyszeri árfolyam-kiigazítás és a vámpótlék adta ideiglenes „védőernyő" alatt sikerül-e véghezvinni a fenntartható növekedési pálya alapfeltételét jelentő reformokat az államháztartás különböző alrendszereiben. A téma túlmutat e tanulmány keretein, összefoglalóan csak annyi állítható, hogy az átalakítás előrehaladt az elmúlt három évben, és ez hozzájárult *a finanszírozási szükséglet visszafogásához, valamint az eladósodási folyamat megfordításához.* A finanszírozási igény két év alatt több mint 4 százalékpontot csökkent, amihez hozzájárult az elsődleges egyenlegben elért többlet. A kamatfizetések a GDP százalékában 1996-tól már egyre kisebbek, s ez az *csökkenő kamatprémiumoknak is köszönhető.* A kamatprémium csökkenését váltotta ki a privatizációs bevételekből és a tőkebeáramlásból való adósság-visszafizetés hatására kisebbé váló külső eladósodás is. A folyó fizetési mérleg hiánya is jelentősen csökkent (a GDP 2,2 százaléka volt 1997-ben), és finanszírozható nem adósság típusú tőkével (működőtőke és anyavállalati hosszú lejáratú hitelek). A folyó fizetési mérleg hiányának 1997-es csökkenésében a Magyarországon tevékenykedő külföldi tulajdonú vállalatok exportjának erőteljes növekedése is szerepet játszott: azaz a külső egyensúly javulása részben a fiskális kiigazítás és a stabilizációs csomag, részben pedig a privatizáció és működőtőke-beáramlás eredménye. *A forintban denominált instrumentumok javára történő adósságátstrukturálódás* az utóbbi időben már nem járt jelentős többletköltséggel, hiszen a kamatkülönbözet jelentősen mérséklődött.

A költségvetési reform folytatása

A stabilizáció közel három éve (1995. március–1997) alatt a nettó adósságráta több mint *15 százalékpontot csökkent, s 1997 végére körülbelül 47 százalékra mérséklődött. Az adósságrátára* a reálkamaton és növekedésen kívül három tényező hatott: *1.* a privatizációs bevételek – mint egyszeri finanszírozás, *2.* ezzel is összefüggésben az adósság denominációs szerkezetének változása, a forintban denominált államadósság részesedésének növekedése, s a forint – az 1995. évi mintegy 10 százalékos reálleértékelődést követő – enyhe reálfelértékelődése, *3.* az elsődleges egyenlegbeli jelentős többlet elérése.

A jövőt tekintve a gazdaságpolitikai programok fő célja *a fenntartható növekedés és az infláció további mérséklése, közép-hosszabb távon az árstabilitás elérése* lesz. Miközben világos, hogy a stabil ütemű növekedés a felzárkózási folyamat elengedhetetlen feltétele, azonközben az is a közelmúlt egyik legalapvetőbb változása, hogy az áremelkedés üte-

mének (az inflációnak) a lelassulása mára – az átalakult gazdaság körülményei között – a növekedési potenciál fenntartásának feltételévé vált. *A fejlett országokhoz való felzárkózás jellemzője lesz a forint árfolyamának reálfelértékelődése*, amellyel kapcsolatosan a gazdaságpolitikának kettős cél között célszerű manővereznie: egyrészt meg kell próbálni elkerülni a versenyképesség romlását és a fizetési mérleg újabb külső eladósodáshoz vezető torzulását kiváltó mértékű reálfelértékelődést, másrészt viszont a monetáris és a fiskális politika koncentrált erőfeszítéseivel a reálfelértékelődést a lehető legkisebb infláció mellett lenne jó elérni.

A szigorú monetáris politika fontos összetevője lehet az infláció megfékezésének, amely azonban nem képes hatékonyan eredményre jutni a fiskális politika együttműködő támogatása nélkül. Úgy is fogalmazhatunk, hogy mindkét gazdaságpolitikai szakág részére szabadságot kell biztosítani, miközben elengedhetetlen az összehangolás, azaz a szabadság csorbítása. Ez a látszólag ellentmondó követelmény a monetáris politika esetén azt igényli, hogy a kamatpolitika hatásmechanizmusának kibontakozása érdekében több rugalmasságot kell adni az árfolyamnak. A fiskális politika mozgásterét pedig az eladósodottság további mérséklésével lehet megteremteni. A tanulmány befejezéseként a monetáris és a fiskális politikai mozgásteret meghatározó tényezőket tárgyaljuk érintőlegesen.

A bemutatott elemzésekkel is alátámasztható, hogy a *monetáris politika hatékonyságát a jövőben néhány tényező jelentősen korlátozhatja.* A pénzügyi innovációk és a liberalizáció-globalizáció világában a monetáris politika transzmissziós mechanizmusa állandó átalakulásban van, ami az intézkedések kialakítását, a várható hatások felmérését nehezíti. Más oldalról a pénzhelyettesítést segíti a pénzügyi innovációs folyamat. A monetáris politika mozgásterét korlátozhatja a szűk sávos, de a gyakorlatban kvázifix árfolyamként működő előre bejelentett csúszó leértékeléses árfolyamrendszer. Ez a rendszer hatékonyan hozzájárult a gazdaságpolitika hitelességének a visszanyeréséhez az elmúlt három évben, de a kvázifix árfolyam a jövőben akadályozhatja a kamatpolitika lépéseit, és növelheti az inflációs inerciát. A kvázifix árfolyamrendszer emellett nem teszi lehetővé, hogy a monetáris politika a külkereskedelmi forgalomban részt vevő és abból kimaradó (*tradable* és *non-tradable*) szektorokban egyaránt megszorító legyen. Egy olyan reálfelértékelő árfolyam-politikához ugyanis, amely a külkereskedelembe bekapcsolódó szektorokban képes nyomást gyakorolni a bérek növekedési ütemére, az aktív dezinflációhoz szükségesnél alacsonyabb reálkamatok tartoznak, s fordítva: amennyiben a jegybank magas reálkamatot kíván fenntartani, a leértékelési ütemet kénytelen óvatosabban csökkenteni, s így engedékenyebbé teszi a külgazdasággal kapcsolatot tartó szektor vállalatait a bérkövetelésekkel szemben. Éppen ezért a monetáris politikai intézkedések hatásosságát növelheti a jövőben a szélesebb sávban menedzselten lebegő árfolyam. A jelenlegi kvázifix árfolyamrendszerben az előbbiek miatt a legalapvetőbb feltétel a dezinfláció sikere érdekében a fiskális kiigazítás továbbvitele, ami nélkül az ambiciózus antiinflációs célok nem teljesülhetnek.

Amint azt az elmúlt évtizedre készített empirikus vizsgálataink megmutatták, *a piacgazdasági átmenet időszakában a fiskális politika különböző* – közvetlen és közvetett – csatornákon keresztül játszott szerepet a mérsékelt infláció fennmaradásában, majd a dezinflációban. Az államháztartási hiány mérséklése az árfolyamrendszer fenntarthatóságának a kulcseleme volt. A költségvetés keresleti és inflációs hatásának növekedését tükrözték a magas (a GDP közel 6 százalékára emelkedő) operacionális deficitek 1992–1994-ben, annak következtében, hogy a folyamatosan növekvő finanszírozási igény csak növekvő reálkamatok mellett volt finanszírozható. Indirekt inflációs hatásként értékelhető a költségvetésekből és az adósságkimutatásokból hiányzó transzparencia. A központi bank közvetítésével történő külföldi eladósodás következtében ugyanis az államadóssághoz kapcsolódó költségek egy része nem jelent meg a költségvetés kimutatásaiban, ami a

stabilizációhoz szükséges költségvetési kiigazítás mértékének meghatározását akadályozta. Az 1996-os év végén a költségvetés és *az MNB közötti adósságátalakítás* azzal járult hozzá a transzparencia növeléséhez, hogy a külső devizaadósság jelentős részének költségeit közvetlenül megjelenítette a költségvetésben. Végül – 1995 márciusa előtt – a költségvetési kiigazítás elmaradása a külkereskedelmi és a folyó fizetési mérleg hiányának a növekedésével párosult, ami elkerülhetetlenné tette az árfolyam-kiigazítást, s annak inflációs következményeit.

Az Európai Unióhoz való csatlakozáshoz vezető időszakban a fenntartható növekedési pálya és az infláció mérséklésének követelményei a fiskális politika szigora nélkül nem teljesülhetnek. Az ezekkel a célokkal összhangban álló költségvetési (államháztartási) finanszírozási igény meghatározása a jövőre nézve *az egyik legösszetettebb feladat*nak látszik. A fiskális politika fő mutatóinak meghatározásakor figyelembe kell venni, hogy a privatizációs bevételekre rövid távon már csak legfeljebb 1998-ban lehet számítani.[5] Ezek a célok a monetáris és a fiskális politika részéről koncentrált és koordinált erőfeszítéseket igényelnek. A forint- és a devizaadósság közötti átstrukturálódás alapvetően a folyó fizetési mérleg és a tőkebeáramlás rövid és hosszabb távú komponenseinek az alakulásától függően megy majd végbe.

Az elmúlt tíz év költségvetési finanszírozásának elemzése néhány tanulságot szolgáltat a fiskális kiigazítás továbbviteléhez is. *Az eladósodás további mérsékléséhez*, amit a fenntarthatósági szempontok mellett az Európai Unióhoz való csatlakozás követelményei is indokolnak, a költségvetési alkalmazkodás folytatására van szükség. A kiigazítás mértékének – a szükséges elsődleges egyenlegbeli többlet – megállapításához elengedhetetlenül fontos az eredményszemléletű, illetve az operacionális hiány mutatója – még akkor is, ha a jövőben az infláció mérséklődésével és az adósságon belül a fix és az indexelt állampapírok térnyerésével a különböző szemléletű mutatók eltérése várhatóan csökken.

*Az egész államháztartás*ra (beleértve az ÁPV Rt.-n keresztüli tevékenységet is) kiterjedő költségvetés szerkezeti vizsgálata alapozhatja meg a költségvetés és a dezinfláció tervezett mértéke közötti összhangot. A *3. táblázatban* a bruttó konszolidált államadósság szinten tartásához szükséges elsődleges többleteket foglaltuk össze különböző seigniorage- és növekedéshipotézisek mellett.[6] A fenntarthatósági vizsgálatokat a konszolidált bruttó adósság alapján végeztük, mivel, mint azt már említettük, a nettó adósságon dinamikusan nem értelmezhető a szimulációkhoz szükséges kamatláb.

A tanulmányunkban számított kibővített konszolidált – bruttó és nettó – államadósság több tekintetben is eltér a hivatalosan publikált számoktól, mivel mind a tartozásokat, mind a követeléseket teljeskörűen és bruttó módon számoltuk el. Ez azt jelenti, hogy a bruttó adósság az MNB-nél lévő kamatozó belföldi forint- és devizaforrásokkal nagyobb, mint a hivatalos publikációkból ismert adatok, de a követelések között sem csupán az MNB devizatartalékait mutattuk ki, hanem a központi bank refinanszírozási hiteleit is elszámoltuk. Nem vettük figyelembe azonban a költségvetés olyan „kétes" követeléseit, amelyekből nem származik garantáltan bevétel. Ilyenek például a hitel-, adós- és bankkonszolidáció során keletkezett követelések.

Ily módon a számításainkban használt kibővített konszolidált bruttó államadósság tartalmazza:

– az MNB által felvett külföldi hiteleket,

[5] Ez nem jelenti azt, hogy nem maradt privatizálható/privatizálandó állami vagyon, hiszen az állam jelenleg is számos olyan eszközzel rendelkezik, amely feladatai ellátásához nem szükséges és/vagy nem hatékony, ha a vagyon állami tulajdonban marad. Ezen eszközök esetében egy elhúzódó, kevésbé látványos privatizációra számíthatunk, amelynek elvei még nem körvonalazódnak.

[6] Ebbe a vizsgálatba tehát nem vontuk be az implicit államadósságot, mivel ennek mértékére jelenleg nem rendelkezünk megbízható információval.

– a költségvetés által közvetlenül felvett külföldi hiteleket,
– valamint a forintban denominált állampapír-kibocsátások MNB-n kívülre értékesített részét és
– az államháztartás alrendszereinek (önkormányzatok) belföldi és külföldi hitelfelvételeit.

A hivatalos számokban foglalt előző tételeken kívül a tanulmányunkban közölt bruttó államadósság tartalmazza az MNB mérlegének forrásoldalán szereplő kamatozó belföldi forrásokat: a passzív repót és a forint- és devizabetétet, valamint az MNB sterilizációs kötvényeinek állományát. Az így definiált *kibővített konszolidált (bruttó és nettó) államadósság mutató* a megszokott konszolidált államadósság mutatóktól eltérően tartalmazza *a központi banknál lévő piaci kamatú, rövid lejáratú forrásokat és követeléseket* is. *Ezért adósságrátáink eltérnek a hivatalosan ismertektől, viszont így olyan mutatókhoz jutottunk el, amelyek invariánsak az intézményi (a jegybank és a költségvetés közötti) feladatmegosztásra, s amelyek alapján kimutathatók a jövőben várható tendenciák, és meghatározhatók a jövőbeli fiskális politikával szembeni alapkövetelmények.*

3. táblázat

A költségvetési kiigazítás szükséges mértéke
(A bruttó adósság/GDP arány változatlanságához tartozó elsődlegesegyenleg-követelmény a GDP százalékában)*

Seigniorage	Hosszú távú növekedési ütem				
	2,0	2,5	3,0	3,5	4,0
0,0	2,9	2,6	2,2	1,8	1,4
0,5	2,4	*2,1*	*1,7*	1,3	0,9
1,0	1,9	*1,6*	*1,2*	0,8	0,4
1,5	1,4	1,1	0,7	0,3	–0,1

**Kiinduló feltételek:* nettó államadósság a GDP 47,6 százaléka, a bruttó tartozás a GDP 75,8 százaléka, a bruttó követelés a GDP 28,2 százaléka, a reálkamat = 6 százalék.

A konszolidált követelésekből természetesen az államháztartásnak bevétele származik, így a modellben ezeket is kezelni kell. Mi azt a megoldást választottuk, hogy feltételeztük: a követelések kamata éppen elegendő ahhoz, hogy a követelések GDP-arányos szinten tartásához ne kelljen pluszerőforrásokat felhasználni, azaz elegendő a konszolidált bruttó adósságot vizsgálni.[7] A számításaink során alkalmazott reálkamatot 6 százalékosnak vettük, mivel bár számításaink alapján a bruttó tartozások reálkamata inkább 5 százalékos volt, de azt a fogyasztói árindex segítségével kalkuláltuk, s a fogyasztói árindex és a GDP-deflátor közötti különbség egy 1 százalékpontos eltérést mindenképpen implikál.

Mint látható, számításainkat különböző hosszú távú GDP-növekedési és nettó seigniorage-feltételek mellett végeztük el,[8] de természetesen ezeket nem tekintjük egyformán valószínűnek. A nettó seignorage-bevételek esetében hosszú távon inkább a kisebb számot tartjuk reálisnak, hiszen:
– az elmúlt hat évben az átlagos nettó seignorage a GDP 1 százalékára rúgott,
– a fejlett országokban ez az érték a GDP 0,5-0,75 százaléka,

[7] Ez a feltételezés meglehetősen közel van a tényleges állapothoz.

[8] A számítások során nem számoltunk a reálfelértékelődés adósságcsökkentő hatásával, mivel az adósság devizaszerkezeténél elmondottak szellemében ez a hatás nem tekinthető valódi hosszú távú hatásnak, azaz a folyamatok egyensúlyi alakulása mellett a konszolidált nettó devizaadósság eltűnésével számolhatunk akár rövid távon is.

– az elkövetkezendő időszakban a pénzügyi innováció folytatódására, s így a készpénz iránti kereslet további csökkenésére számíthatunk,

– a magyar bankrendszer versenyképességének növelése érdekében a kötelező tartalékráta csökkentése valószínűsíthető,

– az infláció várható csökkenése mérsékelni fogja az inflációs adót.

Ami a hosszú távú GDP-növekedés ütemét illeti, szerintünk a legvalószínűbb érték 2,5-3 százalék körül van. Első ránézésre ez az érték túlságosan alacsonynak tűnik, de fel kell hívnunk a következő tényezőkre a figyelmet.

– Ha valóban hosszú távú növekedésről beszélünk, ez az érték közel sem alacsony, hiszen például Nyugat-Európában ez a szám 2-2,5 százalék körül mozgott az elmúlt évtizedekben. Becslésünk az empirikus növekedési modellek eredményeinek felhasználásával készült, azaz a magyar jellemzőket helyettesítettük a becsült modellekbe.

– Mivel Magyarországon a népesség az előrejelzések szerint továbbra is csökken, így az egy főre jutó GDP növekedése – ami a konvergencia jobb mércéje – ennél gyorsabban nő, az EU-val szembeni ütemkülönbség még nagyobb, hiszen az EU átlagos népessége még mindig növekvő.

– A magas (egy főre jutó) GDP-növekedés nem az egyetlen módja konvergenciának. *A konvergencia megvalósulhat az egyensúlyi reálfelértékelődésen keresztül is,* amelynek érvényesülésére vannak jelek a magyar gazdaságban, és mértéke éves szinten 2-2,5 százalék körülire becsülhető. Összefoglalva az előző három pontot, a vásárlóerő-paritáson számított egy főre jutó GDP-növekedés – ami a konvergencia tényleges mutatója – még ezen feltevések mellett is meglehetősen gyors, évi 5-6 százalék.[9]

– Fontos megjegyezni, hogy a hosszú távú növekedési potenciál nem jelenti azt, hogy a magyar gazdaság rövid távon, akár több évig is nem nőhet ennél lényegesen gyorsabban. Azonban ha a gazdaság a fenti mértéknél lényegesebben gyorsabban nő az elkövetkező években – azaz az adósság/GDP arány gyorsabban csökkenne –, ez akkor sem tekinthető érvnek a hosszú távú ciklikusan semleges egyensúlytól való eltérésre. Ebben a helyzetben a fiskális lazítás nem csupán szükségtelen, de ciklikus szempontból veszélyes is, a dezinflációt és a makrogazdasági egyensúlyt veszélyeztetheti.

– A jövőbeli fenntartható növekedéshez és a konvergenciához szükséges elsődleges többlet meghatározásakor figyelembe kell venni, hogy jelenlegi eladósodottságunk fejlettségi szintünkhöz képest túl magas. Amikor a fejlett ipari országok Magyarország jelenlegi fejlettségi szintjén álltak, adósság/GDP rátájuk jóval kisebb volt Magyarország mostani eladósodottsági szintjénél.[10] Vagyis Magyarország esetében az adósság szinten tartásából fakadó, az elsődleges egyenlegre vonatkozó korlát sokkal keményebb, a hosszú távú, ciklikusan semleges egyensúlytól való eltérésre kevésbé van lehetőségünk.

– Az elsődleges egyenleg jelentős többlete, a minél kisebb államháztartási deficit nemcsak azért fontos, hogy elkerüljük az adósság/GDP ráta emelkedését, valamint azért, hogy a magyar gazdaság fenntartható pálya mentén növekedjen. Az államháztartás hiányát a belföldi megtakarítások részének kell tekintenünk, s mivel növekvő belföldi megtakarítások mellett a gazdaság egy gyorsabb ütemű egyensúlyi pálya mentén növekedhet, az elsődleges többlet növelése – paradox módon – középtávon a gazdaság gyorsabb bővülését eredményezi.

Összegezve elmondható, hogy amennyiben a gazdaságpolitika komolyan gondolja

[9] Figyelembe véve, hogy a vásárlóerő-paritáson mért egy főre jutó GDP szintje nagy valószínűséggel jelentősen alulbecsült, a fenti számok alapján optimista esetben az EU utoléréséhez 20 év kell.

[10] Az 1960-as évek átlagos bruttó adósságrátája azon európai kis nyitott gazdaságokra, amelyekre adatot tudtunk szerezni (Ausztria, Belgium, Finnország, Hollandia, Norvégia, Svájc, Svédország) átlagosan 20.5 százalékos; ha eltekintünk Belgiumtól, amely már ebben az időszakban is 52,9 százalékos bruttó adósságrátával rendelkezett, akkor 15,1 százalék.

dezinflációs szándékát, és folytatódik a pénzügyi innováció, a nettó seigniorage várhatóan nem fogja meghaladni a GDP 1 százalékát. Ha ezt a várható pénzteremtésből származó bevételt a növekedési modell eredményeinek megfelelő 3 százalék körüli hosszú távú növekedéssel összevetjük, akkor látható, hogy a bruttó adósság szinten tartásához a ciklikusan semleges elsődleges egyenleg többletének el kell érnie a GDP 1,5-2 százalékát. Az adósság csökkentése és dezinfláció azonban együttesen még ennél is nagyobb, az 1996-os, 1997-es évek szintjéhez közeli elsődleges többletet kíván meg.

Hivatkozások

Alesina, A.–Perrotti, R. [1997]: Fiscal Adjustments in OECD countries: Composition and Macroeconomic Effects. IMF Staff Papers, Vol. 44. No. 2. 210–249. o.

Barabás Gyula–Hamecz István [1997]: Tőkebeáramlás, sterilizáció és pénzmennyiség. Közgazdasági Szemle, 7–8. és 9. sz.

Barabás Gyula–Jakab Zoltán [1998]: A devizaadósság visszafizetésének költség–haszon elemzése. MNB, kézirat.

Cottarelli, C.–Krueger, Th.–Moghadam, R.–Perone, P.–Ruggiero, E.–Elkan R. van [1998]: Hungary: Economic Policies for Sustainable Growth. IMF Occasional Paper.

Kiss Gábor [1998*a*]: Az államháztartás szerepe Magyarországon a kilencvenes években. MNB Füzetek, 4. sz.

Kiss Gábor [1998*b*]: A fiskális transzparencia kérdései. Kézirat, MNB, Budapest.

Kopits, G. [1994]: Midway in the Transition. Acta Oeconomica, Vol. 46(3–4), 267–292. o.

Magyar Nemzeti Bank, Éves jelentés, 1995, 1996

Monetáris politikai irányelvek 1998, MNB.

Adatforrások:

Állampapírpiac, Államadósság-kezelő Központ, különböző számok.

Éves Jelentés, Havi Közlemények, MNB, különböző számok.

Government Finance Statistics Yearbook, IMF, különböző számok.

International Financial Statistics Yearbook, IMF, különböző számok.

Statisztikai Évkönyv, KSH, különböző számok.

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. szeptember (803–815. o.)

MIKOLASEK ANDRÁS

A magyar árfolyamrendszer egy elméleti kerete

Az tanulmány arra keresi a választ, hogyan alkalmazható a sávos árfolyamrendszerek vizsgálatára a kilencvenes években kialakított elemzési keret, ha a hazai gyakorlatot jellemző csúszó árfolyam-leértékelést is figyelembe kívánjuk venni. Megmutatja, hogy a sávos árfolyamrendszerek kapcsán megfogalmazott tételek hogyan alakulnak ebben az esetben. Ezen túl a szerző néhány példával illusztrálja az elemzési eszköz használatát.

Ez a tanulmány a jelenlegi magyar árfolyamrendszer egy lehetséges elemzési módszerének leírására tesz kísérletet. A téma három szempontból is érdekes. *Egyrészt,* a sávos árfolyamrendszereket önmagukért is érdemes tanulmányozni, hiszen az Európai Monetáris Unió is ilyen módon működik. Ha tehát a jövőben valamilyen, az árfolyamrendszerrel kapcsolatos vizsgálatot kívánunk elvégezni, akkor fontos, hogy ismerjük a sávos modell tulajdonságait. *Másrészt,* a téma a módszertan újdonsága miatt is érdekes, hiszen a sávos árfolyamrendszerek vizsgálatának módja a nem strukturális devizaárfolyam modellekből indul ki, márpedig ezek felfogása a eltér a „tipikus" makroökonómiai modellekétől.[1] *Harmadrészt,* olyan példának sem rossz, amelyik a sztochasztikus differenciálegyenleteket használja fel és nem pénzügyi eszközök árazással foglalkozik.[2]

A magyar árfolyamrendszer

A magyar devizaárfolyam csúszó és sávos egyszerre. Sávos, hiszen az egyes devizák árfolyama az Magyar Nemzeti Bank által megadott középárfolyamtól plusz-mínusz 2,25 százalékkal térhet el. Csúszó árfolyamrendszer is, hiszen ezt a középárfolyamot az MNB előre megadott ütemben (és módon) csökkenti. A középárfolyam-számítási eljárás (dollárra)[3]:

$$(\mathrm{HUF/USD})_1 = A(\mathrm{HUF/USD})_0^{(1-b)}[(\mathrm{HUF/DEM})_0(\mathrm{DEM/USD})_1]^b,$$

[1] Strukturális modelleken értem azokat az árfolyammodelleket, ahol valamilyen makroökonómiai változó(k) (például: külkereskedelmi mérleg, GDP, infláció stb.) árfolyamra gyakorolt hatását elemezzük.

[2] Ennek a modelltípusnak az eredete *Krugman* [1991] cikkéből ered. A dolgozatban használt matematikai módszerek ismertetése megtalálható például: *Karatzas–Shreve* [1998]. Tanulmányunk nem a sávos árfolyamrendszerekkel foglalkozó irodalom összefoglalása. Ezekről legkönnyebben *Colin Rose* által fenntartott Internet lapról tájékozódhatunk.

[3] Mint a képletből látható, a középárfolyam számításánál két kitüntetett deviza van: a dollár és a márka. A tanulmány dollárra kifejezett képletet használ; a történeten semmit sem változtatna, ha márkára írnánk át, különösen, mivel látni fogjuk, hogy inkább a dollár–márka keresztárfolyam a lényeges. Harmadik devizára pedig azért nem érdemes felírni a kifejezést, mert semmit sem nyernénk vele, ugyanakkor a dollár és a választott valuta keresztárfolyamával folyamatosan korrigálni kellene a számítást.

Mikolasek András Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem Pénzügyi Intézetének egyetemi adjunktusa.

ahol A a leértékelési ütemet jelöli, b pedig a devizakosárban a márka (DEM) súlyát Átalakítással látható, hogy a fenti kifejezés megfelel a következőknek:

$$(\text{HUF/USD})_1/(\text{HUF/USD})_0 = A[(\text{DEM/USD})_1/(\text{DEM/USD})_0]^b.$$

Ez a kifejezés megfelel a következő, a dollár-középárfolyam (c) logaritmusára vonatkozó sztochasztikus differenciálegyenletnek, ahol $\mu = \ln A/dt$, ds^* a márka–dollár keresztárfolyam, dB_1 pedig a Brown-mozgást jelöli.[4]

$$dc = \mu dt + b \cdot ds^*; \quad ds^* = \sigma_1 \cdot dB_1$$

A középárfolyam alakulásának ilyen módon történő modellezése önmagában is hasznos, hiszen segíthet tisztázni a középárfolyam-kockázat fedezésével kapcsolatos problémákat. Látható, hogy a középárfolyam kockázata a márka–dollár árfolyamváltozás kockázatából ered. Emiatt a márka–dollár futures ügyleteket viszonylag egyszerűen használhatjuk a keresztárfolyam fedezetére. A márka–dollár futures árfolyam, F^* ugyanis az Ito-lemma szerint a következő egyenlet szerint mozog $dF^* = \sigma_1 F^* dB_1$, a középárfolyamot leíró egyenlet pedig $dc = \left(\mu + \frac{1}{2} \cdot b^2 \cdot \sigma_1^2\right) \cdot C \cdot dt + C \cdot b \cdot \sigma_1 \cdot dB_1$ alakú.[5] Ezek szerint ha egy dollárügyletben long pozícióban vagyunk, akkor n darab futures kiírásával tudjuk ezt fedezni, ahol n-t az alábbi egyenletből számíthatjuk:

$-n \cdot \sigma_1 \cdot F^* dB_1 + \sigma_1 \cdot b \cdot C \cdot dB_1 = 0 \rightarrow n = \frac{b \cdot C}{F^*}$. Ekkor a teljes portfólió kockázata zérus, azaz lefedeztük a keresztárfolyam kockázatát. Ez a stratégia természetesen minden más deviza esetén is használható, csak ekkor még az adott deviza és a dollár keresztárfolyam-kockázatát is le kell fedeznünk a megszokott módon. A bemutatott fedezeti stratégia dinamikus stratégia, hiszen a C és F^* változásának megfelelően folyamatosan kell pozíciónkat módosítani. Gyakorlati megvalósításakor két dologra kell figyelemmel lennünk:

1. a pozíció módosítása közti időszak ne legyen túl hosszú, hiszen minél hosszabb, annál nagyobb a báziskockázat (ebben esetben a bázis a megszokottól eltérően S/F^*-ként értelmezhető);
2. ne legyen túl nagy változás az árfolyamban, hiszen az $\left(1 + \frac{\Delta S_t}{S_{t-1}}\right)^b \approx 1 + b \cdot \frac{\Delta S_t}{S_{t-1}}$ közelítés csak ilyenkor teljesül.

Természetesen a súlyozás esetleges megváltozásából adódó kockázat kezelésére ez a módszer nem alkalmas.[6]

[4] Mivel a márka–dollár szabadon lebeg, ezért annak logaritmusát egy egyszerű Brown-mozgással írtuk le, vagyis feltételeztük, hogy nincsen trendje. Az ilyen módon felírt árfolyamváltozás természetesen csak modellezi a tényleges árfolyam-alakulást, hiszen például a forint középárfolyamát naponta csak egyszer állapítják meg, így szigorúan véve nyilván nem jellemezhető Brown-mozgással.

[5] Érdemes észrevenni, hogy ekkor a leértékelés várható mértéke nem egyenlő a hivatalosan meghirdetettel, hiszen $\frac{E(dC)}{C} \neq \mu$. Ezzel – a lognormális eloszlás tulajdonságaiból származó – példával szokás a derivatívokról szóló irodalomban illusztrálni a különbséget a folytonosan számított és a „normális" hozam között. Itt azonban nem egészen ugyanaz a helyzet. Míg a részvényárfolyam jellemzésénél tetszés szerint definiálhatjuk egy részvény hozamát ilyen vagy olyan módon, itt egy explicit definícióról van szó, amely azt sugallja, hogy a várható árfolyamváltozás μ.

[6] Ez a stratégia természetesen nem más, mint a hazai piaci szereplők által is gyakran alkalmazott stratégia, vagyis a kosár tartása. A leírás pontosan arra mutat rá, hogy ennek a stratégiának dinamikusnak kell lennie.

Árfolyammodell

Az árfolyamok (logaritmusának) alakulását leíró modellek általános redukált alakja[7] a következő:

$$s = f^* + \alpha \cdot \frac{E(ds)}{dt} \rightarrow f + c + \alpha \cdot \frac{E(ds)}{dt}$$

$$df = \sigma_1 dB_2.$$

A kifejezés szerint az árfolyam változásának az oka lehet egyrészt a makrogazdasági fundamentálisok változása, másrészt a várakozások megváltozása. A kifejezésben f^* jelöli a (pontosabban nem definiált) fundamentálisok alakulását. Az f^* változó meghatározásával juthatunk egy konkrét árfolyammodellhez. Az α paramétert általában a pénzkereslet kamatlábra vonatkozó (semi)elaszticitásaként szokás értelmezni.

Az első egyenlet második része a fundamentálisokat bontja meg két részre a középárfolyam és a sávon belüli mozgás elemzésének megkönnyítésére. A monetáris politika egyrészt passzív; kimerül abban, hogy meghatározza a leértékelés ütemét és a sáv szélességét, illetve ennek megfelelően mozgatja a fundamentálisokat. Létezik azonban egy aktív rész is, a sávon belül ugyanis szabadon mozogathatók a fundamentálisok az adott szituációnak megfelelően. Ezekre azonban a monetáris politika csak a sáv által adott lehetőségeken belül reagálhat. Ezt a különbségtételt úgy hangsúlyoztuk a modellben, hogy a fundamentálisok mozgásában különválasztottuk a középárfolyam mozgását alátámasztó fundamentális mozgást (c), illetve az egyéb makroökonómiai megfontolások miatti mozgást (f). Továbbá, mivel nem strukturális modellt építettünk, ezért nem térünk ki arra, hogy ezen egyéb makroökonómiai faktorok miért jelentkeznek; egyszerűen feltettük, hogy az ilyen beavatkozások szükségessége Brown-mozgással jellemezhető.[8]

Általános megoldás

A fenti differenciálegyenlet általában vett megoldása a következő:

$$s_t = \frac{1}{\alpha} \cdot \int_T^{\infty} E\left((f_t + c_t)|\xi_T\right) \cdot \exp\left[-\frac{1}{\alpha}(t-T)\right] dt.^9$$

Ezt a kifejezést általában nehéz értékelni, mivel a (feltételes) várakozásokat nehéz meghatározni sávos árfolyamrendszer esetén. Szabad lebegtetés esetén azonban $E(f_t + c_t)|\xi_T = f_T + c_T + \mu \cdot (t - T)$. Ebből aztán $s_t = f_t + c_t + \mu \cdot \alpha$.[10]

[7] Lásd például *Isard* [1995] 133. o. Ez az általános értékelési forma jelenti tulajdonképpen a makroökonómiai megközelítést az elemzésben. Ennyiben tehát épít a strukturális modellek eredményeire.

[8] Azért van lehetőségünk arra, hogy bizonyos makroökonómiai megfontolásokat modellezzünk. Így például ha a monetáris politikának valamilyen tartós trendje van, akkor a Brown-mozgást kiegészíthetjük egy determinisztikus komponenssel: $df = \beta \cdot dt + \sigma \cdot dB$. Ha a monetáris politika tartósan restrikciós, akkor pedig feltehetjük, hogy valamilyen f^* körül ingadozik a fundamentális, azaz a fundamentálisokat egy Orhstein-Uhlenbeck folyamattal írhatjuk le: $df = \beta \cdot (f - f^*) \cdot dt + \sigma \cdot dB$. A megoldás logikája nem változik, csak a számítás válik kissé bonyolultabbá.

[9] Ez a megoldás kizárja a buborékok létezését.

[10] Ezt egyébként onnan is láthatjuk, hogy szabad lebegtetés esetén $\frac{E[dS]}{dt} = \mu$, amiből rögtön adódik az eredmény. Ebben a felfogásban a c_t nem is annyira a középárfolyamot jelenti, hiszen ennek szabad lebegtetés esetén sok értelme nincs, hanem inkább valamilyen monetáris politikai trendet.

Megoldás sávos lebegtetés esetén

Az Ito-lemma felhasználásával kapjuk, hogy

$$ds = s_c dc + s_f df + \frac{1}{2} s_{cc}(dc)^2 + \frac{1}{2} s_{ff}(df)^2 + \frac{1}{2} s_{cf} dcdf.$$

Feltehetjük, hogy

$$s_c = 1;\ s_{cc} = 0;\ s_{cf} = 0.^{11}$$

Ekkor

$$ds = dc + s_f df + \frac{1}{2} s_{ff} df^2$$

$$E(ds) = \mu dt + \frac{1}{2} s_{ff} \sigma_2^2 dt$$

$$s = f + c + \alpha\mu + \frac{\alpha}{2} s_{ff} \sigma_2^2.$$

Legyen

$$x \equiv s - c \rightarrow x = f + \alpha\mu + \frac{\alpha}{2} \sigma_2^2 x_{ff}.$$

A fenti differenciálegyenlet megoldása a következő alakú:

$$x(f) = f + \alpha\mu + A_1 \exp(\lambda_1 \cdot f) + A_2 \exp(\lambda_2 \cdot f)$$

$$\lambda_{1,2} = \pm \frac{1}{\sigma_2} \sqrt{\frac{2}{\alpha}},$$

ahol a megoldáshoz szükséges peremfeltételek a következők:

$$\bar{f} \geq f \geq \underline{f}$$

$$x(\bar{f}) = \bar{x};\ x(\underline{f}) = \underline{x} \rightarrow \text{„value matching"}$$

$$x'(\bar{f}) = 0;\ x'(\underline{f}) = 0 \rightarrow \text{„smooth pasting"}.$$

A peremfeltételek értelmezése a következő. Az első szerint a devizasáv kijelölése azt jelenti, hogy a fundamentálisok mozgását is korlátozzuk, ha a monetáris hatóság az önmaga által megállapított sávnak megfelelő monetáris politikát követ.[12] A második feltétel szerint a fundamentális sáv széleinél a devizaárfolyam eléri a számára meghatározott sáv szélét, vagyis a fundamentális sávja a lehető legszélesebb *(value matching)*. A harmadik – *smooth pasting* – feltétel azt jelenti, hogy spekulatív támadás esetén nincs lehetőség arbitrázsra. Nem fordulhat elő ugyanis, hogy az intervenció esetén ugrik az árfolyam, és így a spekulatív támadás utólag igazolja magát.[13]

A smooth pasting feltételt felhasználva meghatározható A_1, A_2:

[11] Ez egy igen lényeges közgazdasági tartalommal bíró feltevés. E szerint ugyanis a középárfolyam megváltozása ugyanekkora változást okoz az árfolyamban is. Másképp fogalmazva: az árfolyam sávbeli helyzete független a középárfolyam mozgásától.

[12] A tanulmányban nem foglalkozunk azzal, hogyan kell megválasztani az optimális sávot. Az elmélet általában a volatilitás csökkenését állítja szembe a sáv hitelességével, ezen két tényező optimális arányaként alakul ki a megfelelő sáv. Lásd például *Isard* [1995] 9. fejezet.

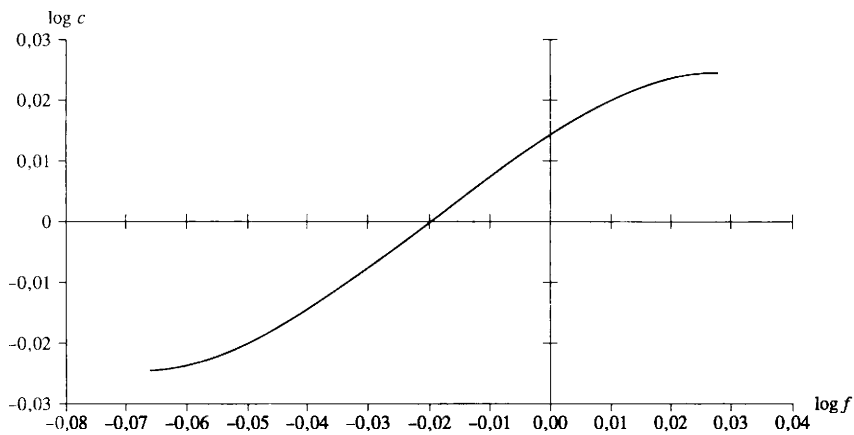
[13] Ebből következően ez a modell racionális várakozásokat tételez fel. A spekulatív támadások és a smooth pasting feltétel összefüggéséről lásd például *Flood–Graber* [1991].

$$A_1 = \frac{1 - \exp\left[\lambda \cdot (\bar{f} - \underline{f})\right]}{\lambda \cdot \left\{\exp\left[\lambda \cdot (2 \cdot \bar{f} - \underline{f})\right] - \exp(\lambda \cdot \underline{f})\right\}}$$

$$A_2 = \frac{\exp(-\lambda \cdot \bar{f})}{\lambda} + A_1 \cdot \exp(2 \cdot \lambda \cdot \bar{f}) = \frac{1 - \exp\left[-\lambda \cdot (\bar{f} - \underline{f})\right]}{\lambda \cdot \left\{\exp(\lambda \cdot \underline{f}) - \exp\left[-\lambda \cdot (2 \cdot \bar{f} - \underline{f})\right]\right\}}.$$

Az árfolyamsáv és a fundamentális sáv közti összhang megteremtését az első egyenlőségek alapján végezhetjük el. A fundamentális és a devizaárfolyam közti összefüggést mutatja be a szakirodalomban sokszor hivatkozott S-alakú görbe, amit a fenti egyenlet ábrázolásával kaphatunk. [$\sigma_2 = 0{,}1, \alpha = 0{,}1, \mu = 0{,}2, \bar{f} = 2{,}6$ százalék, $\underline{f} = -6$,6 százalék].

1. ábra



Az *1. ábrán* a vízszintes tengelyen a fundamentális (logaritmusa) alakulása, a függőlegesen az árfolyam (logaritmusa) alakulása szerepel.

Ugyanebben a témában létezik egy másik S-alakú görbe is, amely a várható jövőbeli árfolyamot ábrázolja a jelenlegi árfolyam függvényében. Szabad lebegés esetén a jövőbeli várható árfolyamok megegyeznek a jelenlegi árfolyamokkal.[14] Ha azonban sáv van, akkor az árfolyam mozgását egy csonkolt Brown-mozgás írja le, amelynek a várható értéke viszont nem nulla. Ha az árfolyam a középárfolyam felett van, akkor kisebb, mint a jelenlegi árfolyam, ha alatta van, akkor pedig nagyobb. Ezt az összefüggést mutatja ez az S-alakú görbe. Ennek felismeréséhez nem szükséges a fenti levezetés, mindössze a csonkolt Brown-mozgás által generált eloszlásfüggvényeket kell meghatározni. Természetesen ez a történet most is igaz, csak most a csonkolt Brown-mozgás a fundamentálisokat írja le, és ebből következik az, hogy a jövőbeli várható árfolyam nem egyenlő a jelenlegi árfolyammal.

Az S-alakú görbével kapcsolatosan érdemes kitérni egy másik problémára is. Az opciókkal foglalkozóknak feltűnhet, hogy ez az S-alakú görbe hasonlít egy *long call*, *short*

[14] Szabad lebegtetésen itt azt az esetet értjük, amikor az árfolyam mozgása a $ds = \sigma \cdot dB$ kifejezéssel modellezhető. Ekkor a Brown-mozgás tulajdonságaiból következik, hogy a várható árfolyammozgás nulla, vagyis a jövőben várható árfolyam a mai árfolyam. A szabad lebegtetésbe természetesen azt is megjelenítheti, ha a külföldi és belföldi kamatlábak eltérései miatt a várható árfolyam a fedezetlen kamatparitás elmélete szerint nem a jelenlegi árfolyam. Ekkor egyszerűen valamilyen várható növekedési ütemmel kellene kiegészíteni egyenletünket $ds = \mu \cdot dt + \sigma \cdot dB$. Erre az esetre könnyen általánosítható az elemzés.

put és az *underlying*ból álló összetett pozíció értékéhez. Valóban, magát a sávot is tekinthetnénk úgy, mint az államnak egy összetett amerikai opciós pozíció vállalását. Létezik-e valamilyen különbség az amerikai opciók értékelése és a devizasáv elemzése között? Ennek a kérdésnek a megválaszolásához a *smooth pasting* feltételt kell közelebbről megvizsgálni.

Belátható[15] ugyanis, hogy ha a véletlen magyarázó változó mozgása sávos, akkor a magyarázott változó mozgása is sávos. Sőt, ebben az esetben, a sáv szélénél a differenciálhányados nulla, vagyis a *smooth pasting* teljesül. Pontosan emiatt tehettük meg, hogy az árfolyam korlátosságát és a *smooth pasting* feltételt úgy interpretáltuk, hogy a fundamentálisnak is sávosnak kell lennie. Azonban míg a devizasávnál a sáv szélessége expliciten adott, addig az opcióknál nem az. Az amerikai opciók értékelésekor pontosan annak az *underlying* sávnak a meghatározása a legnehezebb, ahol még nem hívjuk le az opciónkat. Ezt előre nem ismerjük [ezért találkozunk az opciók árazásában olyan gyakran a szabad peremfeltétel *(free-boundary)* problémákkal], optimalizálással lehet meghatározni. A devizasáv és az amerikai opciók árazásának a problémája között tehát az elsődleges különbség az, hogy az első esetben meghatározott a sáv, a második esetben maga a sáv is a megoldás része.

Észrevételek

– A fenti kifejezés szerint, ha a (középárfolyamtól eltérő) fundamentális nulla is ($f = 0$), a devizaárfolyam akkor sem esik egybe a középárfolyammal, hiszen

$$x \equiv s - c = \ln\left(\frac{S}{C}\right) = \alpha \cdot \mu + A_1 + A_2 \neq 0 .$$

– A fundamentálisok változásának sebessége nem ugyanolyan sebességű változást indukál az árfolyam változásában, hanem abszolút értékben kisebbet (*honeymoon effect*). Ezt onnan láthatjuk, hogy egyrészt $A_1 < 0$ és $A_2 > 0$, másrészt

a) ha f a felső korlátjához van közel, akkor az A_1 rész dominál, vagyis $x(f) < f$;

b) ha f az alsó részhez van közel, akkor a A_2 rész dominál, vagyis $x(f) > f$.

– A fundamentálisok változása és az árfolyam változása közti összefüggés nem lineáris. Annál inkább nem lineáris, minél inkább közel vagyunk a sáv széleihez.

– Ha szélesítjük a sávot, akkor a szabad lebegtetés felé tartunk, mert ekkor $A_1, A_2 \to 0$.

– A sáv széleinél ($f \approx \bar{f}$) és ha a ha a sáv széles – $\exp[-\lambda \cdot (\bar{f} - \underline{f})] \approx 0$ –, akkora, sávon belüli rész a következők szerint linearizálható:

$$x(f) \approx f + \alpha \cdot \mu - \frac{1}{\lambda} = f + \alpha \cdot \mu - \frac{1}{\sigma_2}\sqrt{\frac{2}{\alpha}} .$$

– Kiemelt jelentőséget szokás tulajdonítani a szimmetrikus sávnak. Ebben az esetben a szimmetria kétféleképpen is megadható. Beszélhetünk a devizaárfolyam sáv szimmetriájáról ($\bar{x} = -\underline{x}$) vagy a fundamentális sáv szimmetriájáról ($\bar{f} = -\underline{f}$). Sajnos, a két eset nem esik egybe. Ha ugyanis a fundamentálisok szimmetrikusak, akkor

$A_1 = -A_2 = \dfrac{1 - \exp(2 \cdot \lambda \cdot \bar{f})}{\lambda \cdot \left[\exp(3 \cdot \lambda \cdot \bar{f}) - \exp(-\lambda \cdot \bar{f})\right]}$. Ebből következően az egyenletünk a következő lesz: $x(f) = f + \alpha \cdot \mu + A \cdot \left[\exp(\lambda \cdot f) - \exp(-\lambda \cdot f)\right]$. Ekkor azonban

$\bar{x} + \underline{x} = \bar{f} + \underline{f} + 2 \cdot \alpha \cdot \mu + A\left[\exp(\lambda \cdot \bar{f}) - \exp(-\lambda \cdot \bar{f}) + \exp(\lambda \cdot \underline{f}) - \exp(-\lambda \cdot \underline{f})\right]$. Felhasz-

[15] Lásd például *Dixit* [1991].

nálva a fundamentálisok szimmetriáját, láthatjuk, hogy $\bar{x} + \underline{x} = 2 \cdot \alpha \cdot \mu \neq 0$, vagyis az árfolyam sávja nem szimmetrikus. Megfordítva a dolgot: a magyar csúszó árfolyamrendszer szimmetriájának fenntartása azt jelenti, hogy a fundamentálisokra megfogalmazott sávnak nem szimmetrikusnak kell lennie.

A devizaárfolyam összetevői

Az árfolyam (logaritmusát) mozgását leíró differenciálegyenlet az Ito-lemma szerint a következő lesz:

$$ds = dc + dx = \left\{\mu + \frac{\sigma_2^2}{2} \cdot \lambda^2 [A_1 \cdot \exp(\lambda \cdot f) + A_2 \cdot \exp(-\lambda \cdot f)]\right\} dt + b\sigma_1 dB_1 +$$

$$+ \{1 + \lambda \cdot [A_1 \cdot \exp(\lambda \cdot f) - A_2 \cdot \exp(-\lambda \cdot f)]\} \cdot \sigma_2 dB_2 .$$

A kifejezésből egyrészt látható, hogy $E(ds)$ valóban nem lineáris és konzisztens a kiinduló differenciálegyenlettel, másrészt az, hogy a devizaárfolyam volatilitása két tagból áll. Az egyik az dollár/márka keresztárfolyam arányos része, a másik a fundamentálisok ingadozásából ered, de *annál kisebb*. Másként fogalmazva: a sávon belüli volatilitás kisebb, mint a fundamentális volatilitása (*honeymoon* hatás).

A fenti differenciálegyenlet hasznos információkat hordozhat mindazoknak, akik valamilyen formában devizaportfóliót kezelnek. Észrevehetjük, hogy a forint (dollárrral szembeni) várható árfolyamváltozása nem egyenlő a hivatalosan meghirdetett ütemmel, hanem attól, a sávban való pillanatnyi helyzettől függően, eltér. Az is látható, hogy a forint dollárral szembeni árfolyamkockázata két részből áll. Egyrészt a márka–dollár keresztárfolyam kockázattól függ, másrészt a sávon belüli kockázattól (fundamentális kockázat). A helyzetet bonyolítja, hogy ez utóbbi kockázat nem lineáris (ellentétben az elsővel). Ezért a Black–Scholes-formula (a Garman–Kolhagen-módosítással), amely konstans volatilitást tételez fel, nem igazán alkalmas devizaopciók értékelésére.

Devizaopció értékelésnél természetesen nem kell a makroökonómiai fundamentálisokat tekintenünk az *underlying*nak; vehetjük magát a devizaárfolyamot is. Az előzőekben kifejtettek azonban ekkor is érvényesek maradnak, tehát a devizaárfolyamot két sztochasztikus folyamat összegeként értelmezhetjük. Az első folyamat a középárfolyamot írja le, ennek tulajdonságait és különösen a keresztárfolyamtól való függését az előzőekben már tárgyaltuk. A második folyamat a sávon belüli mozgást jellemezné; ez az előzők szerint egy kontrollált Brown-mozgás lenne.[16]

Ha fel is tételezzük, hogy továbbra használható a kockázatmentes értékelés, a devizaárfolyam (logaritmusának) lejáratkori eloszlása akkor is két eloszlás összege lesz, amelyek közül csak a középárfolyamé lesz normális. A kontrollált Brown-mozgásból származó eloszlás ugyanis vagy egyenletes (ha a determinisztikus rész nulla), vagy pedig csonkolt exponenciális (ha a determinisztikus rész nem nulla). Mivel a lejáratkori várható árfolyamot ezen két valószínűségi változó összege exponenciálisa várható értékeként kapnánk meg (melynek számítása korántsem olyan egyértelmű, mint a Black–Scholes formula esetében, ahol ez egyszerűen egy lognormális eloszlás szerinti várható érték számítását jelenti), ezért ha figyelembe akarjuk venni a sávhatást is, akkor ezt valószínűleg Monte-Carlo eljárásokkal érdemes megtenni.

[16] Ekkor természetesen figyelmen kívül hagyjuk mindazokat a megállapításokat, amelyeket a fundamentális és a devizaárfolyam összefüggésére tettünk.

Kiterjesztések

Az előbbiekben bemutatott modell viszonylag egyszerűen általánosítható. Néhány lehetőséget sorolunk fel a következőkben.

– Feloldhatjuk az intervenció jellegére tett feltevésünket. Ha az intervenció olyan, hogy annak hatása a sáv belsejébe löki vissza az árfolyamot, akkor a *smooth pasting* feltétel helyébe a következő lép: $x(\bar{f}) = x(\hat{f})$, ahol $\bar{x}, \hat{x}$ a sáv szélét és azt a pontot jelölik, ahová az intervenció visszalöki a sáv széléről az árfolyamot. Természetesen hasonló szabály fogalmazható meg az alsó korlátra is. Ekkor az integrációs konstansok számítása megváltozik ugyan, de az egyenlet alakja nem.

– A sáv hitelességét kétféleképpen is kezelhetjük ebben a rendszerben. Egyrészt, mondhatjuk azt, hogy van valamekkora leértékelési kockázat, amely arányos az árfolyam sávbeli helyzetével. Másrészt, úgy is felfoghatjuk a leértékelési kockázatot, hogy ha az árfolyam eléri a sáv alját (tetejét), akkor a monetáris hatóság p valószínűséggel értékeli fel (le) a forintot (és persze $1-p$ valószínűséggel interveniál). Nézzük ennek a két közelítésnek egy-egy interpretációját!

1. A leértékelési kockázat úgy értelmezhető a legkönnyebben, ha a középárfolyam nem az előre bejelentett egyenlet szerint mozog, hanem ehhez még hozzájárul a leértékelés lehetősége. A leértékelés lehetőségét Poisson-folyamattal szokás modellezni. Ez gyakorlatilag azt jelenti, hogy a középárfolyam mozgását leíró differenciálegyenlet a következő lesz: $dc = (\mu - g)dt + b \cdot dS^* + dJ$. E szerint a leértékelési várakozás g, ennek előre ki nem számítható kockázata pedig dJ. A leértékelési kockázat konkrét specifikálásában tetszés szerint definiálhatunk különböző feltételrendszereket. A továbbiakban egy egyszerűbbet vizsgálunk meg.[17]

Tételezzük fel, hogy a Poisson-folyamat paramétereit úgy választjuk meg, hogy a folyamat várható értéke legyen a sávban elfoglalt hellyel lineárisan arányos, azaz $g = a + bx$. Az előző levezetésben használt átalakítások logikáját követve, a megoldandó differenciálegyenlet ebben az esetben $x = \frac{1}{1-\alpha \cdot b}\left(f + \alpha \cdot \mu + \frac{\alpha}{2}\sigma_2^2 \cdot x_{ff}\right)$. Ennek a megoldásnak a tulajdonságai nem fognak különbözni az előzőekben bemutatott megoldástól, mindössze λ értékét kell máshogyan kiszámolni: $\lambda = \pm\frac{1}{\sigma_2}\sqrt{\frac{2 \cdot (1-\alpha \cdot b)}{\alpha}}$. Ebben az esetben az eddigiekben felsorolt kockázatokon túl nyilván a leértékelés kockázata is megjelenik.

2. A másik említett lehetőség az, ha úgy értelmezzük az intervenciót, hogy a sáv elérésekor a monetáris hatóság p valószínűséggel értékeli le a forintot, és $1-p$ valószínűséggel diszkrét intervenciót hajt végre. Ekkor a diszkrét intervenciónál már kifejtett logika szerint határozhatjuk meg a *smooth pasting* feltételt helyettesítő peremfeltételeket. A logika annyiban módosul, hogy ha a devizaárfolyam eléri a sáv szélét, akkor értéke megfelel az intervenció/leértéklés hatására kialakuló várható árfolyamnak. Ebből az új feltételből számíthatók a már bemutatott módon az integrációs konstansok.[18]

Érdemes röviden egy másik, a sáv hitelességével kapcsolatos problémára kitérni. Általánosan elfogadott, hogy a sáv tetejének a hitelessége az igazi probléma. A sáv tetejénél a monetáris hatóság ugyanis csak tartalékainak erejéig interveniálhat, ugyanakkor a sáv alján korlátlan intervencióra van lehetőség, hiszen a monetáris hatóság dönt a pénzkibo-

[17] Erről a közelítésről lásd például *Bertola–Svensson* [1993].

[18] Részletesen lásd például: *Bertola–Caballero* [1992].

csátásáról. Ez a vélekedés két dolgot is sugall(hat). Egyrészt azt, hogy spekulációs támadást csak a sáv teteje ellen érdemes indítani, másrészt azt, hogy egy ilyen támadás sikerrel is jár, ha az adott ország tartalékai nem elég nagyok. Ez utóbbi gondolatmenet aztán mindenféle merkantilista gazdaságpolitikára sarkallhatja a döntéshozókat.

Érdemes azonban észrevenni, hogy végül is minden devizát kibocsát valamilyen jegybank. Ha tehát pusztán spekulációs okból (vagyis a fundamentálisok ezt nem indokolják) indul támadás egy ország devizája ellen, akkor a jegybankok könnyen kisegíthetnék egymást. Ebből a szempontból vizsgálva a két sáv védhetőségének a kérdését, az inkább koordinációs problémának tűnik. Míg ugyanis a sáv alját védelmezzük, addig elégséges magunkat meggyőznünk, hogy nincsenek fundamentális okok a támadás mögött, a sáv tetejének védésekor azonban erről egy másik ország monetáris hatóságát is meg kell győznünk. Ugyanakkor az elmúlt időszak tapasztalatai alapján arra is érdemes felfigyelni, hogy ha viszont fundamentális okok miatt indul támadás egy valuta ellen, akkor még a relatíve jelentős tartalék sem tart ki sokáig.

Fenti kérdések az előzőekben ismertetett modellben - bizonyos értelemben - fel sem vetődnek. Mint láttuk vagy látni fogjuk, a devizaárfolyamra feltett sáv valamilyen fundamentális és kamatdifferencia-sávot is von maga után. Azt expliciten nem vizsgáltuk, hogy mi történik, ha ezeket a sávokat a monetáris hatóság nem tartja be. A modell logikája szerint ilyenkor olyan méretű arbitrázs/spekulációs tevékenység kezdődik meg, amely szinte azonnal védhetetlenné teszi a sávot.

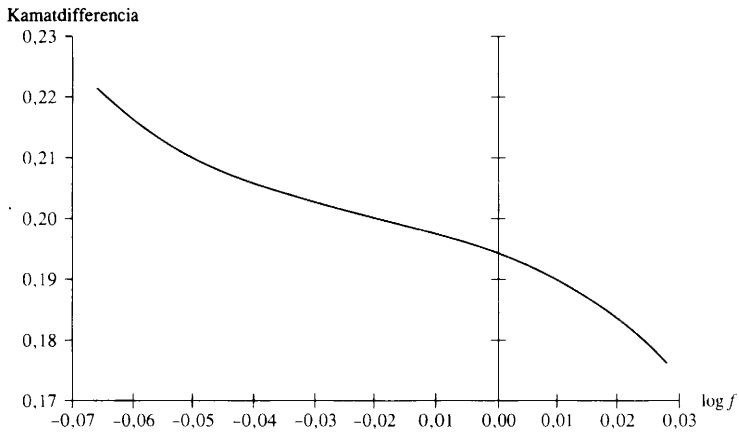
Fenti megfontolások miatt a magyar árfolyamrendszer modellezése esetén a sáv hitelességét megítélésem szerint nem érdemes az árfolyamsávban elfoglalt helyétől függővé tenni. Ez azt jelenti, hogy kizárjuk az olyan önbeteljesülő jóslatokat, amelyek szerint ahogy megközelíti az árfolyam a felső korlátot, úgy válik egyre valószínűbbé a leértékelés, ami aztán még inkább növeli a deviza árfolyamát. Ez a folyamat ahogy elindul, mindenféle fundamentális ok nélkül le is rombolja a sávot. Modellezési szempontból ez azt jelenti, hogy a középárfolyam mozgásában az ugrási folyamat várható értékét nem érdemes az árfolyamsávbeli helyzetétől függővé tenni. Ugyanakkor az ugrás mértékét meghatározó valószínűségi változó különböző típusaival elég széles elemzési lehetőségek vannak.

A kamatdifferencia

A fentiekben kifejtetteket, felhasználva a kamatparitásból származó összefüggést, a hazai és külföldi kamatlábak eltérésére is alkalmazhatjuk. A fedezetlen kamatparitás szerint ugyanis $i - i^* \equiv \delta = \frac{E(ds)}{dt}$. Mivel $\frac{E(ds)}{dt} = \frac{E(dc)}{dt} + \frac{E(dx)}{dt} = \mu_t + \frac{E(dx)}{dt}$, ezért $\mu_t = \delta_t - \frac{E(dx)}{dt}$. Vagyis a középárfolyam várható megváltozása egyenlő a kamatdifferencia és a sávon belüli várható változás különbségével. Ugyanakkor az eddigiekből tudjuk, hogy a sávon belüli várható változás $E(dx) = [A_1 \cdot \exp(\lambda \cdot f) + A_2(-\lambda \cdot f)]$. Ebből következően $\mu^* = \delta_t - \mu - [A_1 \cdot \exp(\lambda \cdot f) + A_2 \cdot \exp(-\lambda \cdot f)]$, ahol μ^* a leértékelés várakozások várható értékét jelenti. A *2. ábra* a kamatdifferencia alakulását mutatja a fundamentális függvényében.

2. ábra

A kamatdifferencia alakulása a fundamentális függvényében



Látható, hogy a fundamentálisra és ezzel együtt a devizaárfolyamra tett sáv azt jelenti, hogy konzisztens gazdaságpolitika esetén a kamatdifferenciának is egy meghatározott sávban kell mozognia. Ha a kamatdifferencia-sáv nem áll fenn, akkor a befektetők adás-vételei lerombolják a sávot. Így például ha a (kockázati prémium figyelembevételével számított) kamatdifferencia nagyobb, mint amennyit a sáv indokol, akkor a külföldi deviza eladásával és a hazai valuta megvásárlásával akkora várható profitra tesznek szert, ami kárpótolja őket a vállalt kockázatért.[19]

A leértékelési kockázat empirikus vizsgálata Magyarországon

1. Az előzőekben megvizsgáltuk, milyen sajátosságai vannak a magyar árfolyamrendszernek, ahol külön figyelmet szenteltünk a jegybank által karbantartott sáv hatásának. Az árfolyam (logaritmusát) kettéosztottuk középárfolyamra és a sávon belüli helyzetre. Megállapítottuk, hogy az árfolyam logaritmusának mozgását az alábbi sztochasztikus differenciálegyenlet írja le:

$$ds = dc + dx = \left\{\mu + \frac{\sigma_2^2}{2} \cdot \lambda^2 \left[A_1 \cdot \exp(\lambda \cdot f) + A_2 \cdot \exp(-\lambda \cdot f)\right]\right\} dt + b\sigma_1 dB_1 +$$

$$+ \left\{1 + \lambda \cdot \left[A_1 \cdot \exp(\lambda \cdot f) - A_2 \cdot \exp(-\lambda \cdot f)\right]\right\} \cdot \sigma_2 dB_2,$$ [20]

ahol λ, A, σ, b paraméterek, f pedig közelebbről meg nem határozott fundamentális(ok).

A fentiekből következően a várható árfolyamváltozás a következőképpen írható:

$$E(ds) = \left\{\mu + \frac{\sigma_2^2}{2} \cdot \lambda^2 \left[A_1 \cdot \exp(\lambda \cdot f) + A_2 \cdot \exp(-\lambda \cdot f)\right]\right\} dt.$$

[19] Ebben az esetben nyilván a sáv alja kerül nyomás alá. Ez jó példa arra a szituációra, amikor a monetáris hatóság az inkonzisztens politika ellenére is védheti (ideig-óráig) a sáv alját, hiszen a hazai fizetőeszközt ő bocsátja ki. Ellenkező esetben a külföldi jegybank nyilván nem szívesen járulna hozzá, hogy költségére történjen az arbitrázstevékenység.

[20] Az előzőekben láttuk, hogy az innovációs rész összetettebb is lehet; magában foglalhat mindenféle ugrásos folyamatot is.

A zárójeles kifejezés első része fejezi ki a leértékelési ütem várható alakulását, a második rész pedig a sávon belüli várható elmozdulást. Ez utóbbit, felhasználva a sávon belüli helyzet meghatározását, a következőképpen írhatjuk:

$$E(dx) = \left\{\frac{\sigma_2^2}{2} \cdot \lambda^2 [A_1 \cdot \exp(\lambda \cdot f) + A_2 \cdot \exp(-\lambda \cdot f)]\right\} dt =$$

$$= \frac{\lambda^2 \cdot \sigma^2}{2} \cdot (x - f - \alpha \cdot \mu),$$

hiszen

$$x = f + \alpha \cdot \mu + A_1 \cdot \exp(\lambda \cdot f) + A_2 \cdot \exp(-\lambda \cdot f)$$

Sajnos, x és f között a kapcsolat nem lineáris. Feltehetjük azonban,[21] hogy a linearizálással nem vétünk túl nagy hibát. Ekkor viszont a sávon belüli várható változás lineáris függvénye lesz a sávon belüli helyzetnek; $E(dx) = a + b \cdot x$.

2. Ugyanakkor azt is megmutattuk, hogy a fedezetlen kamatparitás[22] szerint

$\delta = \mu + \frac{E(dx)}{dt} \rightarrow \mu = \delta - \frac{E(dx)}{dt}$, ahol δ a (folytonosan számított) kamatkülönbözet. Bontsuk két részre μ-t; a középárfolyamnak van egyrészt egy hivatalosan meghirdetett változási üteme, másrészt a piacnak van ezt módosító leértékelési várakozása is. Legyen μ_0 a hivatalos leértékelési ütem, μ_x pedig a piac leértékelési változása! Nyilván $\mu_0 + \mu_x = \mu$. Az előzőek szerint ez azt jelenti, hogy a piac leértékelési várakozásai a következőképpen számíthatók: $\mu_x = \delta - \mu_o - \frac{E(dx)}{dt}$. Ezt, figyelembe véve a linearizálást, a következőképpen becsülhetjük: $\mu_x = \delta - \mu_o - \frac{(a + b \cdot x)}{\Delta t}$.

3. A bemutatott árfolyammodellhez kapcsolódó empirikus vizsgálatok alapvetően két csoportba oszthatók. Egyrészt tesztelhetjük magát a modellt. Erre számos lehetőségünk van. Legegyszerűbb lehetőség például annak vizsgálata, hogy a sávon belüli helyzet, a belföldi és a külföldi kamatláb valóban képes-e érdemben magyarázni, de vizsgálhatjuk a *honeymoon* hatást, vagy a sáv széli nem linearitást. E tesztek eredményei nem teljesen egyértelműek, de legalábbis nem lehet egyértelműen elvetni a modellt.

Másik lehetőség az, hogy a $\mu_x = \delta - \mu_o - \frac{(a + b \cdot x)}{\Delta t}$ egyenletet felhasználva megvizsgáljuk, hogyan alakultak a piacon, leértékelési várakozások. Ennek segítségével próbálunk aztán a monetáris politika, azon belül az árfolyam-politika hihetőségére következtetni.

Először is meg kell határoznunk a sávon belüli várható elmozdulást. Ezt a következő egyenlet segítségével becsülhetjük: $\Delta x_t = a + b \cdot x_{t-1}$. Ennek a regressziós egyenletnek a statisztikáját foglalja össze az *1. táblázat.*

Bár a kapcsolat szorosságát mérő statisztika nem túl magas, a magyarázó változók határozottan szignifikánsak. Az előzőek szerint az ilyen módon becsült várható leértékelési ütemmel határozhatjuk meg aztán a „hivataloson túli" leértékelési várakozásokat. Ezek időbeli alakulását mutatja a *3. ábra.* Az ábráról szabad szemmel is látható, hogy

[21] Lásd *Svennson* [1991].

[22] Lényegesen nem változik a helyzet, ha valamilyen kockázati prémium létezését is megengedjük. A piaci kockázat különböző tárgyalásainál ugyanis a kockázati prémium lineáris függvénye a kockázatnak.

1. táblázat
Regressziós statisztika*

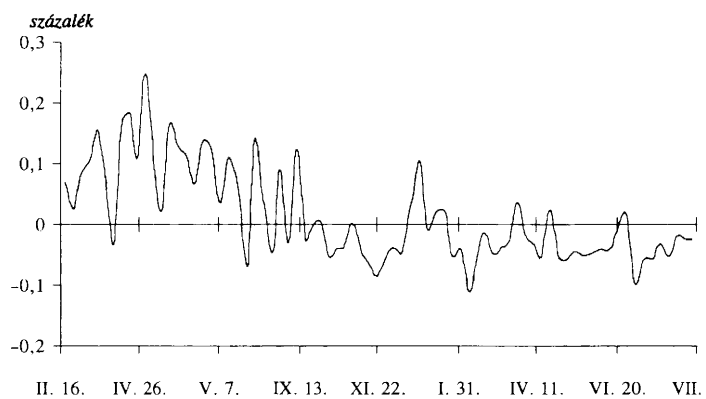
Változó	Koefficiens	Standard hiba	*t*-statisztika	Valószínűség
C	-0,011376	0,002159	-5,269106	0,0000
x_{t-1}	-0,549202	0,103965	-5,282557	0,0000

R^2	0,271175
Kiigazított R^2	0,261458
Log likelihood	360,2277
Durbin-Watson statisztika	2,245705
F-statisztika	27,90541
Prob(F-statisztika)	0,000001

*1996. feburár 2.-1997. január 8.

legalább két szakasz lehet elkülöníteni az árfolyam-politika hitelességében. Az első 1996 szeptemberéig tart, a második 1997 júliusig. A *3. ábra* szerint az első periódusban leértékelési várakozások voltak a meghatározók, a másodikat viszont már a felértékelési várakozások jellemzik.

3. ábra
Leértékelési várokozások (1996. feburár–1997. augusztus)



Összefoglalás

Cikkünkben megvizsgáltuk, hogy milyen modellel lehet megragadni a sávos árfolyam tulajdonságait. Megmutattuk, hogy a sáv esetén a konzisztens monetáris politikának egyidejűleg mind a makrogazdasági fundamentálisokra, mind a kamatdifferenciára korlátokat kell megfogalmaznia. A magyar csúszós-sávos árfolyamrendszer vizsgálatában különválasztottuk a középárfolyam kockázatát a sávon belüli kockázattól. Megvizsgáltuk mindkét kockázat természetét; a középárfolyam-kockázat kezelésére a fedezeti ügyletek egy típusát is meghatároztuk. Elemeztük a sávon belüli mozgást. Megállapítottuk, hogy a várható árfolyamváltozás nem lineáris módon függ az árfolyam sávbeli helyétől. Általánosítottuk modellünket, hogy figyelembe vehessük a leértékelés kockázatát, és megmutattuk, hogy ez milyen összefüggésben van a kamatdifferenciával. Ezzel lehetőség nyílt arra, hogy a kamatdifferencia segítségével becsüljük a leértékelési várakozásokat.

Függelék

Érdemes megvizsgálni, hogy a fenti kifejezések hogyan módosulnak, ha a fundamentálisok mozgását összetettebb folyamattal jellemezzük. Ha feltesszük, hogy a monetáris politikának van valamilyen hosszú távú trendje, akkor ennek jellemzésére az Ornstein–Uhlenbeck folyamat lehet alkalmas.[23] Ekkor a fundamentális mozgását leíró egyenlet a következő: $df = \beta(f - f^*) \cdot dt + \sigma \cdot dB_t$, ahol f^* a monetáris politika centruma, β pedig az alkalmazkodás sebessége.

Az előző gondolatmenetet követve megmutatható, hogy a megoldás alakja most is ugyanolyan: $x(f) = f + \lambda \cdot \mu + A_1 \cdot \exp(\lambda_1 \cdot f) + A_2 \cdot \exp(\lambda_2 \cdot f)$, ahol

$$\lambda_{1,2} = -\frac{\beta \cdot (f - f^*)}{\sigma^2} \pm \sqrt{\frac{2}{\alpha \cdot \sigma^2} + \left(\frac{\beta \cdot (f - f^*)}{\sigma^2}\right)^2}$$

. Az integrációs konstansok számítása ennek megfelelően szintén változik:

$$A_1 = \frac{1 - \exp\left[\lambda_2 \cdot (\underline{f} - \bar{f})\right]}{\lambda_1 \cdot \left\{\exp(\lambda_1 \cdot \bar{f}) \cdot \exp\left[\lambda_2 \cdot (\underline{f} - \bar{f})\right] - \exp(\lambda_1 \cdot \underline{f})\right\}}$$

$$A_2 = -\frac{1 + \lambda_1 \cdot A_1 \cdot \exp(\lambda_1 \cdot \bar{f})}{\lambda_2 \cdot \exp(\lambda_2 \cdot \bar{f})}$$

Látható, hogy ha $\beta = 0$, akkor a fenti kifejezések pontosan megegyeznek az előbb levezetettekkel.

Hivatkozások

Bertola, G.–Caballero, R. J. [1992]: Target Zones and Realignments. The American Economic Review, június, 520–536. o.

Bertola, G.–Svensson, L. O. [1993]: Stochastic Devaluation Risk and the Empirical Fit of Target-Zone Models. Review of Economic Studies, 689–712. o.

Dixit, A. [1991]: A Simplified Treatment of the Theory of Optimal Regulation of Brownian Motion. Journal of Economic Dynamics and Control, 657–673. o.

Flood, R. P.– Graber P. M. [1991]: The Linkage Between Speculative Attack and Target Zone Models of Exchange Rates. The Quarterly Journal of Economics, november, 1367–1371. o.

Isard, P. [1995]: Exchange Rate Economic. Cambridge University Press.

Karatzas, I.– Shreve, S. [1998]: Brownian Motion and Stochastic Calculus, Springer.

Krugman, P. R. [1991]: Target Zones and Exchange Rate Dynamics. The Quarterly Journal of Economics, augusztus, 671–682. o.

Svennson, L. [1991]: The term structure of interest rate differentials in a target zone, Theory and Swedish data, Journal of Monetary Economics.

[23] Például a magyar árfolyam-politika jellemezhető lenne egy olyan csonkolt Ornstein–Uhlenbeck folyamattal, ahol a fundamentálisok centruma kívülesik a fundamentálisokra adódó sávon.

VITA

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. szeptember (816–834. o.)

BRÓDY ANDRÁS

Az újraelosztásról

Magyarországon az adók összege meghaladja a teljes béralapot. Indokolttá vált felmérni, hogy milyen szerepet töltenek be az adók az árak alakulásában. A magyar adórendszer a vizsgálat szerint eltorzítja a bér/ár arányt és tartós munkanélküliséget okoz. Nem az egyenlőtlenséget tompítja, nem az elesetteket segíti, hanem a gazdagok felhalmozási eszközévé vált. Nem szektorsemleges. Megváltoztatja a gazdaság alapvető arányait és félrevezet minden gazdasági elemzést.*

A szociológusok joggal nevezték redisztributívnak Közép-Európa tervszerű gazdálkodást folytató országainak társadalmát.[1] Az adminisztratív jellegű újraelosztás, a paternalista ellátás vette át a piac szerepét. Ma is lépten-nyomon beleütközünk ennek nyomaiba. De a társadalom csak szenvedő alanya volt az újraelosztásnak, az állam volt a cselekvő fél. Az államnak, ha már egyszer létrejön a társadalmi állapotok rendezésére és javítására, határozott feladatai támadnak, és ezek ellátásához pénzre van szüksége. A szociológus csak az állami tevékenység gazdasági vetületét vizsgálja, amikor az újraelosztást állítja a figyelem középpontjába. Ez az újraelosztás minden államhatalom tevékenységének fontos része, és az is fog maradni. Az újraelosztás mindenfajta társadalomban végbemegy. A jellemző mindig az, hogy kik, milyen felhatalmazással és milyen saját érdekekkel, milyen módon, milyen korlátok közt és milyen ellenőrzés mellett határozzák meg és bonyolítják le ezt az újraelosztást.

A tervgazdálkodás valóban a gazdaságban létrehozott új érték nagy és egyre növekvő részét vonta el és csoportosította át. De még ezt sem tarthatjuk Magyarországon teljesen új és meglepő vonásnak. Már a század elején is az Európában akkor szokásosnál jóval többet merített az állam a nemzet jövedelméből. A hivatalnoki kar és túlméretezett katonaság a Monarchia bús öröksége. Az állam részesedése a továbbiakban is gyorsan növekedett, és ma már 60 százalék felett áll.

Ez a mérőszám, a költségvetésnek a nemzeti jövedelem vagy GDP értékéhez való viszonya mégsem ad pontos vagy akárcsak elfogadható képet az újraelosztás mértékéről és szerepének növekedéséről. Ez éppen az egyik tárgya e dolgozatnak. Ez az arány csak

* A kutatást az OTKA 13 562 számú támogatásával készült. Köszönetet mondok kollégáimnak, különösen *Augusztinovics Máriának, Halpern Lászlónak, Madarász Aladárnak* és *Simonovits Andrásnak* önzetlen, de mégsem mindig megfogadott tanácsaikért. A tanulmány ugyanis csak előkészítése egy tudományos kutatásnak, amely az angol és magyar adórendszert kívánja majd az input-output mérlegek segítségével összemérni. Szándékosan élesen, sőt néhol végletesen fogalmaztam, hogy valódi vitát váltsak ki az adórendszer és az államháztartás tényleges reformja tekintetében

[1] Magyarországon legelőször és a legkövetkezetesebben *Szelényi Iván* és iskolája. De a közgazdászok is látják a kérdés fontosságát. *Kornai János* is ismételten visszatért a költségvetés, a fiskális redisztribúció és az újraelosztás kérdéséhez A szocialista rendszer című alapvető művében (*Kornai* [1993]).

Bródy András az MTA Közgazdasági Kutatóközpontjának tudományos tanácsadója.

addig tájékoztat valamennyire is helyesen, amíg a költségvetés embrionális, és nem nagyobb a GDP néhány százalékánál. Ilyenkor az adók és az újraelosztás mértéke is kicsi, esetleg az állam nem is adókból hanem privilégiumokból, jövedékekből vagy más forrásokból szerzi meg jövedelmei oroszlánrészét.

Amikor azonban az állam apparátusa egyre terjedelmesebb lesz, akkor már a költségvetésen belüli belső forgalom is jelentőssé válik. Ezt a belső forgalmat nem a piac közvetíti, s többnyire még csak nem is a pénz. Hogy például az állami iratforgalmat az állami posta ingyen vagy pénzért kézbesíti, hogy az állami seregeket az állami vasút átalányban vagy másképpen fuvarozza, hogy a pénzverde mit fizet az állami bányáknak, az államvasút az állami szénbányának és így tovább, az helyenként és időnként igen változó lehet. A halmozódás mértéke, a bevételek szintje és számbavételük módja ezért megállapodás kérdése. A mérőszámnak tehát csak akkor van érdemi mondanivalója, ha a számbavétel szerkezete nem változik. A mindenkori konstrukció, az elszámolás részletessége, bruttó vagy nettó jellege azonban nálunk szerfölött gyorsan, csendben, szinte észrevétlenül változik.[2]

Az állami tevékenységnek a fejlődést meghaladó és eltörpítő burjánzása nem magyar, még csak nem is közép-európai specialitás, hanem korunk egyik általános és átütő jellegzetessége. E tendencia függetlennek mutatkozott a nálunk különösen gyakorta változó politikai rendszerektől és ideológiáktól. Ebből arra következtethetünk, hogy a nacionalizmus, majd kollektivizmus, ma pedig a demokratizmus és globalizálódás csábjelszavait hangoztatva, ezeket terjesztve és nyomatékosítva, az állami apparátus szabja meg a rendszer és az ideológia jellegét és tartalmát. Nem a társadalom – nálunk ritkán eredeti – eszméi szabják ki az állam szövetét, hanem az állam alakítja ki eszméinket, nagy késéssel, a közoktatás és az általa dotált és szentesített tömegpártok közvetítésével. Ez a fonák kapcsolat nem mutat hajlandóságot arra, hogy visszájára forduljon.

Pénzügyünk is így örökölte a kiegyezés után az osztrák kameralizmus hivatali gyakorlatát. A gyűlölt Bach-korszak próbára tette a magyar vármegyék szokottan hanyag gazdálkodását, amelyet Mikszáth Kálmán annyi maró karcolatban örökített meg. Mégis hasznosnak bizonyult, mert megkövetelte a pénzügyi fegyelmet, és új, hozzáértőbb hivatalnoki réteget képezett ki. A kiegyezés utáni magyar költségvetés tehát eleinte fegyelmezett, szakszerű és pontos volt. Nyilvánosan és részletesen elszámolt a közpénzekkel: nemcsak a bizonylati fegyelem volt teljes, hanem a költségvetést is nagyon gondosan állították össze, és szigorúan be is tartották.[3]

De már a század elején, az első világháborúra készülve, az évente visszatérő rendes költségek mellett megjelentek a főként hadi célú rendkívüli tételek, elzárkózva a nyilvánosság elől és megszorítva az elszámolás részletességét. Ezek az elvesztett háború után is jellemzők maradtak. A második világháború alatt a költségvetés főösszege ismét meredeken nőtt, részletezése tovább csökkent. A tervgazdaság idején a költségvetés már teljesen

[2] A tervgazdálkodás bevezetésekor teljes tudatossággal megakadályozták ezeknek a kapcsolatoknak a nyomon követését és számbavételét, azzal a jelszóval, hogy itt csak olyan pénzáramlatokról van szó, amikor „az állam egyik zsebéből a másikba" helyezi a pénzt. Ma ismét megpróbálják kibogozni ezeket a szálakat, mintegy „piaci alapra" helyezve a belső kapcsolatokat. Ugyanakkor, éppen a mutatószám manipulatív leszorítása céljából, buzgón „nettósítják" a költségvetést. A kilencvenes években például, annak ellenére, hogy az államapparátus létszáma, fizetése és költsége érezhetően tovább növekedett a gazdasági teljesítmény egyidejű hanyatlása mellett, a statisztika mégis süllyedő részarányokat tesz közzé. Ezek az adatok persze a korábbiakkal sehogy sem vethetők össze. E kérdéshez még ismételten visszatérek.

[3] Ma is csodálhatók Wekerle Sándor (azaz Tisza Kálmán korának) éves költségvetései. Szépen nyomott igényes régi kötetek az Országgyűlési Könyvtár olvasótermében, az Állami Számvevőség még súlyosabb és részletesebb évi jelentéseivel egyetemben. Az újabb kötetekre egyre kevésbé lehetünk büszkék. A mélypont mintegy száz év múlva, 1972 körül következik be, amikor a nyilvános költségvetés a hivatalos közlöny két oldalára rövidül, de még ebben a formában is hamis és ellentmondásos.

formálissá vált. Az okmány már születése pillanatában közölte esetleges olvasójával, hogy megalkotója sem tekinti mércének, és nem is szándékozik a benne leírt számok vagy irányelvek szerint gazdálkodni.[4]

A jelenlegi átmenetgazdaság kormányai nagy terjedelmű, át nem látható és zavaros büdzsét, valamint roppant rendezetlen szokásokat örököltek. Csak igen lassan javul a költségvetés fegyelme, és még messze áll az avult és lenézett kameralizmus nyíltságától és alaposságától.[5] Működése inkább a japán mintához hasonló, ahol a képviselőház minden évben formailag megvitatja és elfogadja ugyan a pénzügyminiszter előterjesztését, de a valóságos és fontos pénzek tényleges elosztása a háttérben történik, az úgynevezett második költségvetés körüli kijárás és titkos alkuk közepette.[6]

Bárhogyan hozza meg döntéseit az állam – akár demokratikusan, akár nem –, mindenképpen felel a következményekért. Felelős akkor is, ha a következményeket nem tudja felmérni. Részben azért nem tudja felmérni, mert nem is akarja, részben azért, mert gyakorta nem is lehet, mivel tudományunk nem elég okos ehhez. A felelősség mértéke mégis a kezelt pénz arányában, de inkább még hatványozódva nő. Ha az állam a múlt századi néhány százalék helyett sok országban a létrehozott új érték 30-40 százalékát, de Magyarországon ma már mindenképpen több mint felét[7] vonja be az újraelosztás egyre áttekinthetetlenebb folyamatába, akkor nemcsak egyszerű mennyiségi változásnak vagyunk tanúi, hanem alapjában és minőségében változik meg szemünk előtt a gazdasági összefüggések egész rendszere és működése.

Az adók és vámok megnövekedett mértéke már nem a létrehozott többlet, a felesleg közcélokra történő megcsapolásából és nem csupán a sokat keresők büntetéséből vagy fékezéséből ered. Nem is csak a külkereskedelem kiegyensúlyozására vagy a társadalmi egyenlőtlenségek tompítására utólag alkalmazott eszköz. Az adók és az állam más – szintén az adószigorral kezelt – bevételei a többlet összegyűjtésének és a vagyon megteremtésének, a felhalmozásnak is egyik fő forrásává váltak. Ezzel akarva vagy akaratlanul a gazdagok és a szegények közti szakadékot mélyítik. Az „adóreformok" és az „államháztartási reformok" a monetaristák tanácsai szerint a gazdagabb rétegeknek kedveznek, mert tőlük várják a „jólétet".

Mivel a felhalmozható tiszta többlet a század folyamán ritkán haladta meg a nemzet jövedelmének 10 százalékát, az állam ma már a szükséges és nélkülözhetetlen ráfordítások jelentős részét is átfuttatja költségvetésén. Ha a ráfordítás nem térül meg, ha az állam a hiányzó részt nem táplálja vissza a gazdaság körforgásába, akkor a termelés akadozni fog. Biztos eszköz ez a termelés szabályozására, a rossz szabályozás pedig nagy zavart kelt.

Megszűnt az állam liberális felfogásának, az éjjeliőr állam álmának, a be nem avatkozó állam helyreállításának lehetősége és illúziója. Ha a termelés puszta költségeinek fedezete is az állam apparátusától függ, akkor többé semmilyen tevékenység nem folytat-

[4] A költségvetés egyre tágabb felhatalmazást ad a miniszteriumoknak és a kormányoknak, hogy eltérjenek az előirányzatoktól, s az éves tervekhez hasonlóan, pillanatnyi szükségleteik szerint bármikor módosítsák a költségvetést. Egyébként ekkoriban a politika hivatalosan is alárendeli a költségvetést a terveknek, a terveket pedig a mindenkori önkénynek, a „voluntarizmusnak".

[5] A művelt országokban a költségvetés és teljesítése ma már mindenki számára hozzáférhető a hálózaton, évtizedek alatt kialakult rendben, nagy részletességgel és a megfelelő magyarázatokkal ellátva. Nálunk még csak az 1997. és az 1998. évi költségvetés főbb adatai találhatók meg a minisztérium „honlapján". Ez a két év is egymástól eltérő rendszerben, hiányosan és magyarázó szöveg nélkül.

[6] Lásd *Ferber* [1998]. Japánban a második költségvetést közületi bankok bonyolítják le, profitorientáltságuk kétséges.

[7] Elrettentő példaként említem, hogy az újraelosztás mértéke Ceausescu Romániájában vagy Honecker NDK-jában a statisztikai évkönyvek tanúsága szerint gyakran meghaladta a 100 százalékot is. Hogy ez hogyan volt egyáltalán lehetséges, hogy miként lehet valamit 100 százaléknál nagyobb mértékben elosztani, az a továbbiakban lépésenként ki fog derülni.

ható az állam és apparátusának részvétele és jóindulata nélkül. Az egyes gazdasági aktus, sőt minden egyes termelő vagy szolgáltató igyekezete és puszta ráfordítása, azaz költsége is csak az állam közvetítésével térülhet meg. Nincs és nem is lehetséges elszigetelt és személyes csere, semmi sem történik és nem is történhet, amibe az állam kéretlen harmadikként ne ékelődne közbe.

Akár akarja, akár nem, akár tudatában van ennek, akár nem, akár rendesen gazdálkodik, akár rendetlenül, az állam az újraelosztás megnövekedett terjedelme és részletessége révén befolyásolja (ha ezt nyíltan és bevallottan tenné, azt mondhatnánk: megszabja) nemcsak a termelés mértékét, mintáját és bővülését, az új kutatásokat, az oktatást és kultúrát, a foglalkoztatottságot és a nemzedékek közti cserét, hanem az egyes termékek és szolgáltatások árának, kínálatának és keresletének nagyságát és mindezek változását is.

A monetáris iskola, Friedmanra és Hayekra hallgatva, tagadja, hogy az állam képes lenne a konjunktúra és foglalkoztatottság megfelelő szabályozására. De ez az érvelés inkább az állam hibáit és felelősségét kendőzi és leplezi. Valójában az állam nem gyenge és nem is tehetetlen. Ereje, minden ellenkező látszat és szólam ellenére, megnövekedett. De ez az erő nem szembetűnő, mert az állam látszólag kivonul a gazdálkodásból. Ugyanakkor az újraelosztás egyre nagyobb mértéke és bonyolultsága révén hatásköre növekszik.[8] Az ügyek tényleges irányítása ellenére az állam kerüli az értük viselt felelősséget. Nem vállalja a következményeket, az intézkedések hibáit, a gyakori inkompetenciát és egyre korruptabb voltát.

A *korrupt* jelző itt nem a törvényileg üldözött vagy üldözendő hivatali hatalommal való visszaélést, a sikkasztást, a törvénytelen előnyök pénzért való árusítását jelenti, bár a tényleges állapotok egyre jobban elfajulnak. E jelző csak azt fejezi ki, hogy a politikai, üzleti és hivatali vezetők – egyébként szintén japán stílusú – szoros összefonódása nyomatékos, durva és hatásos, de soha nem igazán hatékony gazdálkodáshoz és mindig igen romlott közélethez vezet. Csak a funkciók és felelősségek pontos elhatárolása, az össze nem valók elválasztása és törvényi tiltása, a monopóliumok ellen folytatott szüntelen harc és az esélyegyenlőség biztosítása vezethetne valóban gazdaságos megoldásokhoz.

Az itt következő vizsgálódás tárgya éppen ezért a központi beavatkozás mértékének, lehetőségeinek és korlátainak vázolása. Azt kívánom megvizsgálni, hogy az újraelosztás, az adó szintjének és tárgyának változása mennyire tudja a gazdaságot és a róla alkotott képet módosítani. Az input-output elmélet elvont matematikai modelljével próbálom az állami elosztás hatását kinyomozni vagy legalábbis nyomon követni.[9] Az állam ma a vállalkozók és a dolgozók mellett a harmadik és döntővé vált jövedelemforgató. Tevékenysége, magatartása meghatározza a gazdaság mindenkori mozgását. Monopóliumai miatt (amelyekkel a gazdaság másik két szereplője nem, vagy csak korlátozott mértékben rendelkezik) gazdasági ereje a láthatónál sokkal nagyobb. Mint ki fog tűnni, értékmeghatározó (vagy legalábbis értéktorzító) képessége miatt helyet kér a gazdaságtant megalapozó értékelméletben is. Akár a munkaérték-elmélet, akár a marginalizmus eszközeivel

[8] Csupán egy tekintetben csökken. A pénz és a tőke szabad mozgása következtében a kormányok nem tudnak jól védekezni a nemzetközi pénztőkével és a nemzetek feletti vállalatóriásokkal szemben.

[9] Itt csak a jövedelmek újraelosztásáról lesz szó, bár az input-output elmélet a vagyonok újraelosztását is követni tudná, ha lenne rá adat. De erről nem készül statisztika, vagy nem kerül nyilvánosságra. Ez az *ad hoc* állami tevékenység a század második felében felélénkült (valuták befagyasztása a válságban, vagyondézsma 1938-ban, zsidó vagyonok elkobzása, új területek annektálása, Nyugatra távozottak vagyonának lefoglalása, földreform 1945-ben, államosítás 1948-ban, állami üzemek állandó átszervezése, decentralizálása majd recentralizálása, kötelező szövetkezetesítések, tagosítások majd az 1989-es párt- és mozgalmi alapok átalakulása, jóvátételek, privatizálások és így tovább.) Mindez a nem csekély értékű vagyonváltozás általában nem kerül hiteles és nyilvános statisztikai feldolgozásra, bár ez a kor valóságos politikai és gazdasági történetének kulcsa.

fogunk a méréshez, összehasonlításhoz és értékeléshez, az állam mai szerepének ismeretében újra kell gondolnunk és jelentősen módosítanunk kell felfogásunk elméleti vázát.

Az állam nem egyszerűen egyike a gazdálkodó aktoroknak. Szerepe nem korlátozódik a közjavak létrehozására és elosztására. A javak, sőt még a közjavak létrehozásában is egyre kisebb az állam közvetlen szerepe. Mint az államosítás a második világháború után, most az államtalanítás az általánosan érvényesülő tendencia. Ezt általában azzal indokolják, hogy az a gazdaságos, ha a termelő versenyhelyzetben van, azaz piaci vállalkozó. De ennek következménye mégis az, hogy az állam működése drágul. Az állam és apparátusának figyelmét egyre inkább az újraelosztás „üzemeltetése", az elosztás csatornáinak megnyitása, szervezése, újraszervezése és becsukása, a *stop–go* lámpák kezelése, tehát az általános gazdasági csiki-csuki köti le.

Az elosztás e kétségesen demokratikus intézése, az elosztás formáinak szabályozása vált hát az apparátus legfőbb tevékenységévé. Miközben egyes közjavak szolgáltatását (mint például az utak építését, nyugdíjalapok kezelését stb.) – egyébként helyesen – a vele barátkozó magánszférának adja át, az állam egyre mélyebben bonyolódik bele olyan jövedelemtranszferekbe, amelyeket egy monopóliumokkal nem fékezett, tehát valóban versengő piac hatékonyabban és a fizetőképes közóhajnak megfelelően intézhetne. Az állam funkcióinak szaporodását tapasztalva, azt mondhatjuk, hogy ez, legalábbis minőségileg, megfordíthatatlan folyamat. Szabályozási funkció feladása vagy eltörlése, annak belátása, hogy olyasvalamibe avatkozik bele, amit magára kellene hagyni, soha nem következik be.

Adó és érték

Az érték, azaz egyensúlyi ár fogalma Neumann, Leontief, Sraffa, Seton és mások elméletében és matematikailag ekvivalens modelljeiben egyaránt az ágazati kapcsolatokat (termelési eljárásokat) leíró **A** mátrix bal oldali sajátvektoraként jelenik meg. Legegyszerűbb alakjában az érték olyan **p'** sorvektor, ami a **p'A** önköltségeket egyenlővé teszi az árakkal:

$$\mathbf{p'A} = \mathbf{p'}.$$

Doktori értekezésemben ezt az alakot nemcsak az egyszerű (önhelyreállító) újratermelésre, de a bővítés körülményeire is alkalmaztam.[10] A sajátvektort a munkaerő (háztartás) szektorának törlése után megmaradó mátrix Leontief-féle inverzével számítjuk mint az egyes termelési fázisokban ráfordított teljes munka összegét. Az egyensúlyi árrendszer azonban – bővülés esetén – úgy is értelmezhető, hogy a termékek a termelésükhöz szükséges összes tőke arányában cserélődnek el. Ebben a tekintetben az egyébként egymással hadakozó érték-, illetve árelméleti iskolák közt teljes az egyetértés. A marxi termelési ár és a marshalli hosszú távú egyensúlyi ár (*long run equilibrium price*) nem különbözik egymástól, sem elméletileg, sem pedig számértékében. Mindkettő az önköltségen kívül a befektetett tőke értéke utáni átlagos profittal számol.

A matematikai forma közömbös az egyes szektorok elnevezése iránt. Az értékek (átlagos árak) sajátvektora nemcsak a munkaráfordításból vagy a tőkeráfordításból, de a mátrix akármelyik sorából azonos módszerrel vezethető le, és a számítás eredménye mindig azonos lesz. A sajátvektor egyformán tekinthető a mátrix bármely sora függvényének.

[10] *Bródy* [1969]. Ilyenkor a rendszer **A** mátrixa az $\mathbf{A} + \lambda\mathbf{B}$ alakban írható (ahol **A** legnagyobb sajátértéke most kisebb λ-n'l, ez a bővíthetőség feltétele). A λ a növekedés egyensúlyi rátája (egyben a profit átlagos rátája is) és **B** a tőkeigényesség mátrixa.

Az árak kiszámításában kiindulhatnánk például az energiaráfordításból is, de akár a termékek vastartalmából vagy információtartalmából, ha e ráfordításokat jól számba tudjuk venni.[11] Ha valóban viszonylag önálló, azaz gyakorta változó és jelentős költségtételből akarunk kiindulni, akkor független változónak kijelölhetnénk az adókulcsokat is. Az adó ma jóval nagyobb, mint a bér. Ezenkívül az adó rátája gyakrabban és hevesebben változik.

Kíséreljük meg tehát, előbb csak gondolatban, hogy az *adóból* indulunk ki. Ebben az esetben a termékek és szolgáltatások egyensúlyi értéke a rájuk kivetett (közvetlen és közvetett) adók összege lesz. Áruk a kereslet és kínálat ciklikus változásával a halmozott adó által meghatározott számérték körül fog ingadozni. Ha az adókulcsokat a **t** sorvektor jellemzi, akkor az egyensúlyi árak a **tQ** alakban számíthatók.[12] Itt **Q** az állam szektorának törlése után megmaradó mátrix Leontief-inverze. A termék árában – ha így szemléljük a termelés körforgását – semmi mást nem fizetünk meg, mint az adótartalmát. A termék értékének lényege az, hogy ez az állam jövedelme. Ezzel látszólag átfogóan közösségi és roppant társadalmi értékmeghatározáshoz jutottunk, de csak akkor, ha az állam javát a legfőbb jónak tekinthetjük.

Ez esetben persze el kell fogadnunk azt is, hogy az állam, vagyis a pénzügyminisztérium, még pontosabban ennek adókat tervező és előirányzó szakértő hivatalnokai nemcsak az éppen érvényes teljes és végső gazdasági tudás birtokában vannak, de valamiképpen azt is tévedhetetlenül meg tudják ítélni, hogy mi a jó az állam és ugyanakkor a nép számára.[13] Ezt a vakhitet kétségtelen ténynek kellett elfogadnunk, amíg az úgynevezett szocialista tervezés rendszerét szolgáltuk, s e felfogás ma is ki nem mondott alapja a múltban roppant sikeres japán gazdaságvezetésnek.

Vizsgáljuk meg azonban a tételt közelebbről!

A matematikai ekvivalencia közvetlenül érvényes, mégis szokatlan gondolat az adót áralkotó sőt értékmegszabó tényezőnek tekinteni. Hisz az adót a termék értékére vetik ki, és ezzel felteszik, hogy ez az érték már létrejött és létezik, mielőtt még az adót kivetették volna. Az adókulcsot változékonynak, az értéket viszonylag állandónak véljük. Úgy gondoljuk, hogy az adót a már elkészült áru szintén készen kapott értékéből vonják le, és ezért nem befolyásolja, nem változtathatja meg magát ezt az értéket. Ezért meglepő és visszás, ha most mégis költségtényezőnek, áralkotónak tekintjük.

Csakhogy az üzletember, az, aki befektet valamibe, vagy elkerüli a befektetést, nagyon is elevenen érdeklődik az iránt, hogy mekkora lesz az importra, az alkalmazott munkások fizetésére, a termelés értékére vagy az üzlet nyereségére kivetett adó. Döntéseiben kénytelen ezt ma mélyebben és figyelmesebben mérlegelni, mint akár a nyersanyagok, akár a munka árát, mert az adótételek nagyobbak és változékonyabbak. Elég tehát arra utalni, hogy az adókulcsok változása miatt az árrendszer tartósan módosulhat. Ez nehezen kimutatható akkor, amikor az adók csak kismértékben és lassan változnak. Kétségtelen tapasztalattá vált azonban ez az összefüggés, amikor az új magyar adórendszer bevezetése után (és később, a közép-európai országok átalakulása folyamán minden

[11] *Bródy* [1969] 162. o. E tétel bizonyítása, Schur lemmájának egyszerű alakjaként, e cikk függelékében található. Ez a forma egyben a költségvetés egyensúlyának megteremtését szolgáló számítás kulcsa.

[12] Ez egyben a költségvetés kiegyensúlyozásának matematikai képlete is. Ezt a számítást részletesebben szintén a függelék mutatja be.

[13] Az emberek összessége, a közösség és részei, valamint az állam közti viszony, a különféle érdekek egybemosása vagy gondos megkülönböztetése mindenfajta politikai és gazdasági elemzés ugrópontja.

egyes országban) új árarányok alakultak ki. Az új adónemek és adókulcsok miatt az árak megváltoznak.[14]

Ezt tapasztaltam Japánban a múlt évben, ahol a forgalmi adó jelentős, bár egyöntetű felemelése (ez a hivatalos magyarázat szerint a költségvetés kiigazítását, egyensúlyba hozását szolgálta volna) eltérően emelte meg az egyes termékek árait. A kereslet szintén egyenlőtlenül esett vissza. Erősen csökkent a tartós fogyasztási cikkek, ezen belül az öröklakások és telkek vásárlása. A bankrendszer ma már részben ismert (de a közönség előtt addig gondosan titkolt) spekulációs tevékenysége miatt ez lett az egyik kiváltója az 1997 végén a banki és tőzsdei zavaroknak.

A matematikai formából már leolvasható, hogy az adókulcs változása csak akkor nem hat számottevően az árak arányaira, ha a változás mértéke kicsi, egyöntetű és arányos a hozzáadott értékkel. A hozzáadott érték aránya az egyes ágazatokban jelentősen és jellegzetesen eltér az árak arányától. A hozzáadott érték a közvetlen bér és a nyereség összege. Nem tartalmazza az áru termeléséhez felhasznált egyéb ráfordításokat, amelyeknek az árban természetesen meg kell térülniük.

Ha tehát az adó kívánt emelését az eladási árak arányában szabjuk ki, akkor az átlagosnál jobban terheli azokat a termékeket és szolgáltatásokat, amelyeket bonyolultabb munkamegosztással állítanak elő (ahogy az osztrák iskola fogalmazza: hosszabb termelési körutakon). Nyilván számolni kell ezenkívül az úgynevezett Ricardo-effektussal is, mert az adók változásával megváltozik a bővítés lehetséges üteme, tehát az átlagprofit rátája is. Az eltérő tőkeigényesség – a változó rátával szorozva – ekkor sajátos és már Ricardo által világosan elemzett eltolódást okoz a termelési árak rendszerében.

Tisztán elméleti feltételezésekből és beható gyakorlati vizsgálat nélkül mégsem lehet részletesebb következtetéseket levonni. Bizonytalankodásom oka az, hogy a befolyt adókat az állam általában el is költi, s ezzel a másik oldalon ugyanilyen módon befolyásolja, vagyis inkább megszabja az egyensúlyi termelési arányok kialakulását is. Az állami költségvetés azonban nem, vagy nem jól különbözteti meg a folyó és a felhalmozási kiadásokat – márpedig hatásuk igen eltérő.

Az azonban már az eddigiekből is nyilvánvaló, hogy a magyar kultúra, tudomány, oktatás és művészet, valamint a szociális és egészségbiztosítási háló mai sanyarú helyzetéhez sokban hozzájárultak a nyolcvanas évek végén bevezetett adórendszer sajátosságai. Itt ugyanis olyan érzékeny területekről volt szó, amelyek a munka legmagasabb fokú megosztását igénylik, igen hosszú időtartamokat fognak át, ezenkívül meglehetősen tőkeigényesek is. Az új adók rendszere nem volt tekintettel ezekre, és ezzel, mintegy mellékesen, máig tartó és egyre nehezebben kiküszöbölhető zavart és feszültséget okozott működésükben.[15] Ez pedig azért különösen sajnálatos, mert ezek döntő ágazatok az ország jövendő fejlődése és társadalmi békéje szempontjából. Működési hibáik hosszú időre hatnak ki.

A köztudat a magyar adórendszert értéktöbbletadónak (*value added tax*) véli, mivel az előző termelési fázisban kivetett adók visszaigényelhetők. De nem mindenki mentesül és nem minden korábbi adó alól. Ha valahol élesen meg kell különböztetni a tényeket a

[14] Talán érdemes itt megemlíteni azt is, hogy a csődeljárásra kijelölt vállalatok kiválogatása a kilencvenes évek elején elsősorban nem a foglalkoztatás, szükségletkielégítés vagy a nyereség szempontjait mérlegelte, hanem az adók megfizetésére való képességet, tehát a költségvetés közvetlen bevételét, illetőleg ennek hiányát. (Egyébként e tekintetben sem a teljes, hanem csak a közvetlen adóteher vétetett figyelembe, a munka megosztásában játszott szerep teljes mellőzésével.)

[15] Az önkényuralom tudatosan teremtette meg a függő gazdasági helyzeteket, és az adóreform is ezt az igyekezetet szolgálta.

szándékoktól, mert mély szakadék van köztük, akkor ez éppen az állami költségvetés. A későbbiekben ezért meg fogjuk vizsgálni azt is, hogy a ténylegesen befolyó adók aránya az árakhoz vagy a hozzáadott értékekhez áll-e közelebb, vagy esetleg ezektől eltérő, más szempontok szerint alakul.

Az adó kiszabása

Az „adatokról"

Az állam, a háztartás és a gazdaság egyéb szektorai közti mai cseréket, bevételeik ismételt újraelosztását Augusztinovics Mária tanulmánya bőséges adatokkal mutatta be.[16] Itt mégis fiktív, stilizált adatokkal dolgozom. Az így elnagyolt, de áttekinthetőbbé tett kép a valóság más összefüggéseit kívánja megmutatni. Azt, hogy miként befolyásolja az adókulcsok kiszabása a felszínen megjelenő árakat. Az újraelosztás ugyanis azt is meghatározza, hogy „mit érjen" az állam, a háztartás és a termelőszféra egy-egy fillére. Piacaik különbözősége miatt ezeknek a filléreknek a vásárlóereje soha nem azonos.

Dolgozatomnak egyik fontos állítása, hogy a nyolcvanas években az állam és a vállalatvezetők érdekeinek megfelelően bevezetett adórendszer – tovább torzítva az árakat – rossz irányba térítette a gazdálkodást. De a vállalkozók csalóka – mert közvetlen és pillanatnyi – nyereségérdekeltségének ma is ez az adórendszer felel meg, ezért az nem fog magától megváltozni.

Az adórendszer legfőbb hibájának azt tartom, hogy az adókat nem jól szabta ki. Az adó túlságosan nagy részét terhelte a bérekre és fizetésekre. Ezzel, legalábbis a vállalatok számára, megnövelte a bérköltséget, anélkül azonban, hogy az így hirtelen megdrágított bérből többet is lehetett volna vásárolni. Ennek hatására az addig folyamatos munkaerőhiánnyal küzdő vállalatok és minisztériumok már a „szocializmus építésének" végső éveiben is hirtelen a tömeges elbocsátás terveivel kezdtek foglalkozni.[17]

Az adórendszer kialakítása során jött létre a gazdasági vezetők, az apparátus irányítóinak és a politikusoknak az a szoros szövetsége, amelyet fentebb „korruptnak" neveztem. Ez gátolja ma is az egészséges és eleven belső piac kialakítását. Ez az oka annak a fura aránytalanságnak is, hogy a magyar munka egyszerre kivételesen olcsó (ha az életszínvonalat, tehát a bér vásárlóerejét tekintjük) és ugyanakkor roppant drága (ha a vállalat által a bér után kifizetett adókat és közterheket is beszámítjuk).[18]

Ami a számokat illeti, ezek csak a nagyságrendek jelzésére valók. De így áttekinthetőbb a számítás, ami az adó mindenkori kiszabásának meglepően nagymérvű hatását megmutatja. A számokat az ágazati kapcsolatok mérlegeiből (ÁKM) vettem, de erősen kerekítettem. Magyarázatot kíván tehát az, hogy bár az ÁKM egyensúlya mindig kétséges és közelítő, itt mégis szabatos tehát lezárt rendszerrel dolgozom.

Egy gazdasági mérleg két oldala mindig egyensúlyban van. A villamos energia mérlege például 1953-ban is azt mutatta, hogy pontosan annyi villamos energiát használtak fel, mint amennyit termeltek. Csak a kortárs üzemi statisztikus tudja, ha emlékszik rá, hogy a téli hónapokban, csúcsidőben (amikor a délutáni forgalom és korai sötétedés miatt felszökött a terhelés) egész gyárnegyedeket kapcsoltak le a hálózatról. Munkások tízezrei

[16] *Augusztinovics* [1996]. Úttörő munkája vezetett az ábrázolás itt használt formájához.

[17] Annak idején csak Balázsy Sándor szólalt fel valóban bírálóan (*Balázsy* [1987]). Javaslata azonban, világos logikája és meggyőző érvelése ellenére süket fülekre talált, nem orvosolhatta a kibontakozó tendenciát.

[18] Itt a versenyképességgel szokás érvelni. Az érv logikailag nem helytálló és a tapasztalat is azt mutatja, hogy a legversenyképesebb országokban (Németország, Japán, Egyesült Államok) a legmagasabb a bér.

ácsorogtak gépeik mellett, és fogalmazták meg egymás számára gondolataikat az akkor még friss tervgazdálkodás életképességéről. Fel tudjuk idézni iskolai szénszüneteinket is. Ma is előfordulnak még, hébe-hóba. De a szénmérleg ilyenkor is egyensúlyt jelez. Ha túlkínálat van a szénpiacon, ha túlkereslet, ha drága a szén, ha olcsó – ennek az év végi mérlegben nyoma sem marad.

Ez a nyilvánvaló és alapvető sajátosság két gazdasági illúzióhoz vezet. Az első az angol iskoláé. A gazdaság mindenkor az egyensúly állapotában van. A kínálat megteremti a keresletet, mondja Say. A megtakarítás egyenlő a beruházással, véli 150 évvel később Keynes. Csakhogy nem ugyanazok és nem ugyanakkor kínálnak és takarékoskodnak, akik keresnek és beruháznak. Osztozik e nézetben a kameralizmus kancellistájától a tervezés mérlegeinek készítőjén keresztül a piaci főkönyvelőig mindenki. Azt gondolja, ha rend van a mérlegekben, akkor rend van a világban is. A mérleg nyelve a világ rendjéről beszél. A természet egyensúlyáról. Ha az egyik láb rövidebb, a másik megfelelően hosszabb. Ám ki tudja, mekkora az egyensúlyi láb hossza; és ha egyforma, akkor nem rövidebb vagy hosszabb-e mégis a kelleténél?

A másik szemlélet a főáramlatot tagadó, egyensúlytalansági iskola. Antiequilibrium. A világ mozog, tehát nem lehet egyensúlyban. Az egyensúly csak fogalom, mégpedig többek szerint rossz fogalom, mert nem felel meg neki semmi a gazdasági valóság rendetlenségében. Ez az átmenet a valódi és mozgó életet jobban, reálisabban leíró új elméletek és előrejelzések felé.

Az alábbi vizsgálat, mivel mérlegekkel, mégpedig a gazdaság egészét ábrázoló vagy leírni kívánó ágazati kapcsolatok mérlegével foglalkozik, mindkét hibát elköveti. A publikált mérlegek nem mindig egyeznek, aminek definíciós, adatgyűjtési és egyéb okai lehetnek. Megpróbáltam hát az egyensúlyt helyreállítva, stilizált adatokkal dolgozni. Aztán, amikor keresztbe-hosszába egyeznek az adatok, akkor hirtelen azt állítom, hogy ez az egyensúly nem az az egyensúly, amit keresünk, nem a kellő egyensúly. Birkózom az egyensúly fogalmával: a számszaki egyensúly még nem gazdasági egyensúly, a gazdasági egyensúly pedig nem feltétlen a gazdaság kívánatos állapota. A kívánatos állapot persze egyensúlyi, ahogy a számok egyezése is alapvető követelmény. Szükséges, de nem elégséges feltétel, mondaná ilyenkor a matematikus. Lesznek, akik vitatják az egyensúly e hármas felfogását, de ha egyetértünk abban, hogy valamiféle rend és ráció mégis csak kívánatos volna, akkor e vita termékenynek ígérkezik.

Két szélsőséges adórendszer

Három szektorunk lesz. Nem a termelési tényezők, nem a klasszika tőkés–munkás–földbirtokosa. Nem a sosemvolt „természeti állapot", hanem a *gazdaság–háztartás–állam* hármas, ahogyan az régóta (bár nyilván természetellenesen) létezik. Elég előbb csak két szektort szemügyre venni, a maradék már kiadódik.

A *gazdaság* gazdálkodik. Tapasztalatunk (és az ÁKM tanúsága) szerint termelésének kb. 60 százalékát önmaga fogyasztja el termelési ráfordítások formájában. Ezek kis része, töredéke a növekedést is szolgálhatja, ha éppen növekszik valami. Körülbelül 20 százalék bért fizet a *háztartás* szektorának, marad mintegy 20 százalék működési többlete (*operative surplus*). A *háztartás* meg dolgozik, aztán fizetését vagy bérét termékekre és szolgáltatásokra cseréli, s ebből (jól-rosszul: attól függ, kit kérdezünk) fenntartja és szaporítja magát.

E három adatból levezethető a legfontosabb mondanivaló. Az, hogy mit képes, vagy nem képes az *állam* tenni, s hogy milyen meglepően nagy változásokat képes végrehajtani, attól függ, hogy ezt a 20 százalékot honnan vonja el. Mert többet tulajdonképpen nem

vonhat el (bár néha megteszi, de akkor döcögős a gazdaság menete). Kevesebbel beérheti, akkor valószínűleg több marad növekedésre, de nem biztos, hogy arra használják. A fenti számok azonban, ha nem is rögzítettek, de nem túlságos ingadozók, átlagnak elfogadhatók, és kiindulhatunk belőlük.

Van tehát egy kétszektoros **A** mátrixunk

$$\mathbf{A} = \begin{bmatrix} 0{,}6 & 1 \\ 0{,}2 & 0 \end{bmatrix},$$

ahol az első szektor a *termelés*, a második a *háztartás* szektora. Van ennek a mátrixnak egy Leontief-féle inverze, amelynek segítségével az árak meghatározhatók, s ennek értéke

$$\mathbf{Q} = \begin{bmatrix} 5 & 5 \\ 1 & 2 \end{bmatrix}.$$

Ez utóbbiból (a már említett matematikai tétel segítségével) leolvasható, hogy az ár/bér arány egyik lehetséges értéke 5/5, azaz 1/1. Egyformák, ha minden adót az első szektorra, a termelésre, vagyis a vállalatokra vetünk ki. Ugyanez az arány azonban 1/2 lesz, ha minden adót a háztartás visel. Ekkor csak a második szektor inverz elemei szorzódnak az adókulcs értékével, s akkor az ár/bér arány pontosan a második sor együtthatói szerint alakul.

Az érdekes az, hogy ez teljesen független attól, hogy nagy-e az adó, vagy kicsi, mert ez kiesik a viszonyításkor. Független attól is, legalábbis első közelítésben, hogy az állam mire költi a bevételét. Azért csak első közelítés ez, mert az adózással kapcsolatos minden változás védekező műveleteket gerjeszt. Ez végül megváltoztatja éppen azokat a számokat, amikből az adó kivetésekor kiindultak.

A gazdaság más technológiákkal fog kísérletezni, a háztartás más étrendekkel, s mindkettő elkerüli, majd el is csalja az adót, ha helyzete már túlságosan nyomasztóvá válik. De ezeket a kérdéseket e megjegyzés után már nem kísérem figyelemmel. Tiszta formában arra összpontosítok, ami a nyolcvanas évek végén történt: az addig főként a vállalatoktól beszedett vagy elvont állami részesedés átcsapott a jövedelmek jelentős adóztatásába.

Gergely István beszámolt arról (*Gergely* [1998]), hogy az adórendszer bevezetése óta eltelt tíz év alatt a társasági adó annyival csökkent (345. o., *6. táblázat*), mint amennyivel a személyi jövedelmi adó növekedett (335. o., *1. táblázat*). És akkor még nem említettük a bérek vállalatokra hárított növekvő közterheit. E kényszerű befizetést a vállalat az általa nyújtott foglalkoztatás büntetésének tekinti. Ezt a változást hegyezem itt végletessé, amikor azt feltételezem, hogy az adót vagy csak a termelésre, vagy csak a bérre vetik ki.

De vajon létre lehet-e hozni mindkét adóztatási formában az újratermelés éppen adott állapotának és menetének egyensúlyát? A felelet az, hogy lehet – de a két megoldás jellegzetesen el fog térni egymástól. A további számítás szempontjából azonban a harmadik szektorról, az *államról* is fel kell tenni bizonyos arányokat. Tegyük fel, megint az ágazati kapcsolatok mérlegeinek adatait egyszerűsítve, hogy az *állam* dologi és személyi kiadásai egyenlők, és az állam önfogyasztása (a belső halmozódás) csak 50 százalék, valamint hogy az adókat a vállalatokra rója ki. A megoldást a megadott képlet alapján könnyű kiszámítani.

Ez esetben az egyensúlyi megoldás a következő lesz (ennek a megoldásnak persze minden többszöröse is egyensúlyi, hiszen csupán arányokról van szó). *(1. táblázat.)*

Az adó a termék értékének a bérrel egyenlő költségtényezője. A hozzáadott vagy új érték, a NNP (nettó nemzeti termék) értéke az összes bér és az adóként elvont működési többlet a mérleg szerint 300 + 200 = 500 (mondjuk milliárd). Ebből valójában csak 40

1. táblázat
Csak a gazdaság adózik

Megnevezés	Gazdaság	Háztartás	Állam	Összesen
Gazdaság	600	300	100	1000
Háztartás	200	0	100	300
Állam	200	0	200	400
Összesen	1000	300	400	1700

százalék (200) az állam részesedése. A költségvetés összege azonban a belső transzferek, tehát a halmozódás[19] miatt magasabb, részesedése ezért 80 százalék.

Figyeljük meg jól az egyes jövedelemtulajdonosok gazdasági erejének, forgalmának arányát! Minden forint után, amit a háztartások költenek vagy megspórolnak, az állam egyharmaddal többet, a vállalatok (ma pedig már a vállalkozók) több mint háromszor annyi pénzt mozgósítanak. Ez az alap, ez a gazdasági (és politikai) erőtér aránya, ez az anyagcsere három bendője és a táplálékláncban elfoglalt helyzetük sorrendje. Felül a biznisz, alul a nép, s közte őrlődik a hivatal. De őrlődése mellett számtalan előjoga van, amelyekkel helyzetét ki tudja párnázni.

A *2. táblázat* a *háztartásokra* kivetett adó melletti egyensúlyi megoldást ábrázolja. Ez jelentősen eltolja az elosztás arányait, főként azért, mert az állam saját alkalmazottjait és tisztviselőit is adóztatja, és az így kialakult magasabb bérköltség miatt megnövekednek a kiadásai. A vállalatok nyereségét, operatív többletét persze elnyeli az adózás miatt megnövekedett bér. Pedig nem történt semmi más, mint hogy az állam magasabb bérköltséget diktált, hogy aztán a munkavállalókon hajtsa be az adót, ha már nem volt képes azt a vállalatokon behajtani.

2. táblázat
Csak a háztartás adózik

Megnevezés	Gazdaság	Háztartás	Állam	Összesen
Gazdaság	600	300	100	1000
Háztartás	400	0	200	600
Állam	0	300	300	600
Összesen	1000	600	600	2200

Csak az adó kiszabása változott, a gazdasági élet reális arányai jottányit sem módosultak. Mégis jelentősen változik az optika, mert mások az árarányok és ezzel a nemzeti elszámolás számai. Az adó pénzbeli összegét például felével fel kellett emelni, mert máskülönben az *államnak* nem lenne fedezete a megdrágított köztisztviselői bérek kifizetéséhez. Pedig az adó most látszólag nem is költségtényező, hiszen a *gazdaság* egyáltalán

[19] Kérdéses azonban, hogy valójában mekkora ez a halmozás. A „valódi" mérték nagyobb az 50 százaléknál, ha a tényleges állami munkamegosztást, a gyakorlati munkakapcsolatokat vesszük figyelembe. Az apparátus önmaga idejének legnagyobb fogyasztója. Ennek viszont jelentős részét nem „számlázzák" és még a „megfigyelési egység" mibenléte is kérdéses, mert a hatóság vagy a hivatal nem önálló vállalat. Az ágazati kapcsolatok mérlegeiből lényegesen kisebb, mintegy 20-40 százalékos halmozás adódik, az összevonás függvényében. „Objektív" adatot nem tudtam megállapítani. Az elszámolás jelentős mértékben a mindenkori konvencióktól függ, és tág határok közt változtatható. Ez az egyik oka annak, hogy a költségvetés részesedése a GDP értékéből annyira rossz mutatószám. A másik ok a későbbiekben fog kiderülni.

nem fizet adót. A nettó nemzeti termék ebben az esetben 300 + 300 vagy 600 + 0, tehát valamitől 20 százalékkal megnőtt az átrendezés során, holott az árindex semmit sem változott.[20] Az *állam* most valójában már ennek felét veszi igénybe, a költségvetés összege azonban egészében 100 százalékosra nőtt, mert a bérek halmozódása miatt nőtt a halmozódás egészének mértéke is. Ebből megérthetjük, hogyan növekedhet akár 100 százalék felettivé is a több hullámban, újra meg újra elosztott nettó nemzeti termék a halmozódás szinte korlátlan növekedtével.[21]

Ha a mérleget átszámítjuk a *2. táblázat* áraira, az (1, 2, 1,5) árvektorral osztva, akkor felborul az egyensúly. Változatlan áras mérleg nem tarthatja meg az egyensúlyt, a változás irreverzibilis. A *háztartás* a régi árakon nyereséget mutatna, a szektor lakói mégis panaszkodnak. Nettó (az adózás után megmaradó) fizetésükből ugyanannyit tudnak vásárolni, mint azelőtt, de a mozgósítható jövedelem tekintetében mégis rosszul jártak, az arány most 1000:300:600. Ha a *gazdasággal* szemben nem is, de az *állammal* szemben mindenképpen hátrányba kerültek.

Még egyszer hangsúlyozni kell, hogy az országban mi sem változott. Kornaival szólva, a reálszféra működése változatlan és változatlanul egyensúlyban van, csak éppen – az adózás rendszerének és ezzel a pusztán névlegesnek tűnő bér/ár viszonynak megváltozása miatt – mások az információk. A bérből és fizetésből élők, már csak azért is, mert most láthatóan és közvetlenül sújtja őket az az adó, amit azelőtt mintegy titokban és hátuk mögött vontak el, bosszankodni kezdenek. Ez valószínűleg jót tesz a demokráciának hosszú távon, mivel világosabb tapasztalatokat szereznek az állam működéséről. Rövid távon inkább a demokrácia lejáratásához vezet, különösen, ha az új rendszer régóta nem tapasztalt nagymértékű munkanélküliséggel párosul.

Véletlen-e a munkanélküliség kialakulása ebben az új állapotban? Nem mindegy-e a vállalatoknak, hogy többletük azért tűnik el, mert a központ elvonja, vagy azért, mert most magasabb a bér? Attól tartok, nem mindegy. A központ az központ, lehet vele alkudni, de az egyes vállalattal szemben mégis erősebb. Az államnak nem lehet felmondani, tehát az adót be kell fizetni. Viszont egyrészt csak utólag kell fizetni, és csak akkor, ha létrehozták azt az operatív többletet, amit aztán elvon az állam. A többletet vagy egy részét azonban le is lehet tagadni, máshová lehet elkönyvelni, és így tovább. Tehát alkupozícióban vannak az *állammal* szemben is, meg a *háztartással* is, de az alku feltételei elütők a két piacon.

Az adó néha el is maradhat, például a fegyvergyártásban. A vállalat, ha egyébként fontos és jó kapcsolatokkal rendelkezik, és megvannak a nyomós érvei, veszteséges is lehet, sőt jelentős támogatásokat harcolhat ki. Ez meg fog történni a piaci gazdaságban is, sőt javában történik például a mezőgazdasági és közlekedési tárca területén.

Annak, hogy a béreket nem fizetik ki, más jellegű következményei vannak. A gyengébb fél bérből és fizetésből él, és nincs máshonnan jövedelme. Az *államnak* vannak más vállalatai is, a dolgozónak azonban csak egy van, az amiben éppen dolgozik, vagy az sincs. Nem adhat ugyan szubvenciót a vállalatnak, mint az állam, de le lehet szállítani a fizetését (például be lehet csapni a fizetés bruttósításánál, csak az alapfizetést emelve fel, a járulékokat nem). Több munkát lehet követelni az adott fizetésért. Ha már olyan sokat kell kifizetnem, mondja a vállalat vezetője, akkor kidobom azokat, akiket nem szeretek, vagy akinek a munkáját nem tartom megfelelőnek.

Nem állítom, hogy az egész mintegy 10 százalékos meghaladó munkanélküliség ebből jött létre. Szerepe volt benne a vállalati piacok elvesztésének és a privatizációval kapcsolatos vállalati kiürítéseknek is. Az adó és a bér fizetésével kapcsolatos lényegi eltérés

[20] A bérek „bruttósítása" nem hatott és nem is hathat a KSH árindexeire, mivel azok csak a termékek és szolgáltatások árával foglalkoznak.

[21] Ez ad hát magyarázatot az idézett román és keletnémet adatokra.

azonban az, hogy a bérből és fizetésből élők adójának jelentős részét ma is a vállalatok fizetik. A bérek közterheit és járulékait, a „béradó" körülbelül felét, a vállalat fizeti; ez pedig súlyosan korlátozza munkapiaci keresletét.

Az adók bevezetésekor az *állam* már jó ideje nem boldogult a *gazdaság* rosszindulatú inerciájával. Azok a gazdasági és nagyvállalati vezetők, akik a párt központi bizottságának hangadó részét tették ki, bolondok lettek volna magukat adóztatni és saját működési feltételeiket kedvezőtlenebbé tenni. Mivel pedig az egyre soványabb nyereség kevésnek bizonyult az *állam* működtetéséhez, a *pénzügyek* minisztere új forrás után nézett. Ettől kezdve a *háztartás* a közvetlen adóalany, de mindez nem várt következményekkel járt. Úgy látszik, ha az állam valamire adót vet ki, akkor az a valami igyekszik eltűnni. Általában nem semmisül meg, csak átlényegül.

Ugyanakkor az *állam* és a *gazdaság*, nagyobb politikai és pénzbeli ereje révén minden változás során igyekszik és képes is túlkompenzálni magát. A fenti hajszálra pontos adóátterhelés a gyakorlatban nem vihető végbe. Az átállás során a részlegvezető kijátssza az üzemvezetőt, az a gyárvezetőt, az pedig az igazgatót, aki a miniszteri előadót igyekszik konfundálni, mindez felmegy egészen a pénzügy miniszteréig. Nyilvánvaló, hogy mindazt a tartalékot, amit az egyes szinteken így összegyűjtenek, végül a *háztartásnak*, a bérből és fizetésből élőknek, a legvédtelenebb adóalanyoknak kell előteremteni.

Az a maroknyi ember, aki az *állam* és a *gazdaság* adózási döntéseit hozza, hiába lakik maga is a *háztartásban*, a kiemelt jövedelem és a másfajta érdek elszigeteli attól, hogy a *háztartás* és az átszervezés problémáin mélyebben eltöprengjen. Ha egyáltalán figyel a *háztartásra*, ez csak olyan formában történik, hogy vajon nagyobb botrány nélkül ki fogja-e bírni az intézkedéseket. A történelem azt mutatja, hogy nem mindig bírja ki. Az adók kivetése tehát ma sem könnyű feladat, és ma is megszabja nemcsak az ár/bér arányt, hanem az egyes ágazatok árainak arányát is. Ehhez pedig megfelelő adatok és technikai-számítási eszközök kellenek, aminek az illetékes hatóságok nem mindig vannak birtokában. Kellene ezenkívül annak ismerete is, hogy a másodlagos hatások hogyan változtatják meg a termelés technikáját és a háztartások étrendjét, hol hogyan és mennyire képes kicsúszni az adóalany a rá kivetett adó alól.

Nem vethetjük a hatóságok és a pénzügy szemére, ha negyvenévi tervszerű gazdálkodásnak csúfolt adminisztratív idétlenkedés után minderről fogalma sincs. Gergely István ugyan azt írja, hogy: „...főleg a Nemzetközi Állampénzügyi Intézetben való részvétel révén a külföldi folyamatokat és eredményeket jól lehetett ismerni", de be kell vallanom, hogy a Dimitrov téri egyetemen ezekről annak idején nem hallottam. Gergely irodalmi hivatkozásai – Schmidt Ádám nettó forgalmi adóra vonatkozó tanulmányán kívül – nem is tartalmaznak magyar művet 1948 és 1987 között.

Reálisabb adózás

Hogyan fest most a szélsőséges elemekből összeállított köztes kép?

Mint sejthető volt, a 3. *táblázat* az előző kettő számtani közepének adódik, elemenként és egészében is. Vegyük észre a táblázat szimmetrikus voltát! Ez abból adódik, hogy az *állam* annyi adót hajt be a *gazdaságon* is, a *háztartáson* is, amennyit ezek teljesítményéért fizet.[22]

Mi volna hát a helyes arány? Ebben a kérdésben nem látok tisztán. Az kimondható,

[22] Berend Iván szóbeli közlése szerint hasonló gondolat merült fel az adózás bevezetésekor is, amikor ennek első konceptusát megalkották. Ez a fajta gondolkodás mindig áthatotta a tervezést. Az igazság és méltányosság eszméi mindig felmerültek a magyar állami gyakorlatban. Csak azt veszem el, amit majd úgyis visszaadok, azaz „ne bántsuk egymást".

3. táblázat
Kevert adórendszer

Megnevezés	Gazdaság	Háztartás	Állam	Összesen
Gazdaság	600	300	100	1000
Háztartás	300	0	150	450
Állam	100	150	250	500
Összesen	1000	450	500	1950

hogy mindenfajta adóztatás csökkenti a munka iránti keresletet, mert értéke fölé növeli a munka árát. Növekvő gazdaságban pedig ezenkívül elhasználja a növekedés forrásainak egy részét. Ez a két tétel azonban az állítólagosan őseredeti, állam nélküli helyzethez viszonyít. Ha az állam már létrejött, akkor nem lehet helyes olyan arányokat követni, amelyek azelőtt – az ős, de már nem létező állapotban – esetleg helyesek lehettek és jól tájékoztattak volna, de érvényük és fontosságuk azóta megszűnt. Az ideális vagy optimális adók fogalmát ezért igen nehéz felvetni. Különösen megnehezíti ezt, hogy az elmélet és a gyakorlat az adók nagysága és kiszabása tekintetében sajátosan ellentmondó, és a modern adóelmélet minden lehetséges társalmi rétegnek és érdekcsoportnak szolgáltat érveket, hogy igazukat, azaz részérdeküket a többiekkel szemben megvédjék.[23]

Elméletileg előbb az állam feladatait kellene megszabni és ehhez illeszteni, megfelelő körültekintéssel és biztonsággal a kiszabandó adók mértékét. A gyakorlatban viszont mindig egy adott kormány által örökölt helyzetben vagyunk. Ilyenkor a pénzügyminiszter körülnéz, és meghatározza, hogy milyen és mekkora adóforrások állnak rendelkezésre, ezeket hogyan lehetne bőségesebb hozamúvá tenni, és aztán a lehetőségek szerint szabja meg az egyes feladatok ellátására kiutalható pénzt.

Mintegy harmadik feladatként kapcsolódnak ehhez ma a külső követelmények, a deficit, az infláció, a mérleghiányok szigorúan megszabott korlátai. Végül pedig ott vár a költségvetés eladásának, azaz parlamenti és általános elfogadtatásának statisztikai adatokkal szegélyezett útja. Az utóbbi szinte önálló varázslatos mesterséggé vált ma, mivel nemcsak az adók valóságos változtatásával, hanem a költségvetés nettó és bruttó voltának manipulálásával is jelentősen meg lehet változtatni a számvetést vagy legalábbis a dolgok látszatát.

Hogy ennek egy példáját adjam, a nettó nemzeti termék a fenti kevert adózási rendszerben az egyik lehetséges számítás szerint 450 + 100 = 550. De ha az *állam* és a *háztartások* által valóban elfogyasztott termékeket és szolgáltatásokat vesszük figyelembe, akkor csak 400. Ha meg az összes bért és az állam fogyasztását adjuk össze, akkor már 700 milliárdnak adódik. A szórás igen nagynak tűnik. Az eltérések az *államot* szolgálók fizetésének kezeléséből erednek. Ezt a fizetést beszámíthatjuk a nemzet teljesítményei közé, de olyan metodikát is találhatunk, amely kétszeresen is beszámítja: egyszer, amikor dolgozik, a fizetése révén, és másodszor, amikor az *állam* az ehhez szükséges adókat elvonja és ezzel mintegy létrehozza a nettó nemzeti termék ennek megfelelő értékét. A nettó és a bruttó szemlélet között ma különösen nagy az eltérés, és ezt igen változatosan lehet kihasználni.

[23] Mancur Olson és követőinek felfogása eleve abból indul ki, hogy a gazdasági döntéseket csakis részérdekek nyomására hozzák meg, s már csak azt kívánja vizsgálni, hogy mely részérdek érvényesül és miért. Lásd például Fertő Imre agrárpolitikai magyarázatait (*Fertő* [1998]).

A termelésből befolyt adók

Tekintsük meg most a *gazdaságból* ténylegesen befolyt adókat egy adott évben részletesebben. Erre is az input-output számítás alkalmas, csak most már részletes és valóságos adatokra van szükségünk. Hüttl Antónia és Ligeti Csák vezetése alatt Fehér Lajos és Forgon Mária nagy gonddal elkészítette az 1991. évi új rendszerű ÁKM-et. A mérleg a következő adatokat tartalmazza a teljes termelés százalékában kifejezve (itt a táblázatnak a *Termékadók egyenlegét* tartalmazó során kívül az *Egyéb termelési adókat* és *Egyéb termelési támogatásokat* tartalmazó sorait vettem figyelembe) :

4. táblázat
Az 1991. évi ÁKM-adatok a teljes termelés százalékában

Ágazat	GDP	Bér	Adó
Mezőgazdaság, vadgazdálkodás és halászat	33,90	18,47	4,17
Erdőgazdálkodás	28,30	32,20	10,59
Bányászat	54,20	32,43	9,36
Élelmiszeripar	20,30	14,59	1,14
Könnyűipar	29,00	25,70	1,65
Vegyipar	24,10	13,27	5,52
Építőanyag-ipar	29,40	25,65	3,00
Kohászat és a fémfeldolgozási termékek gyártása	19,60	18,45	2,95
Gépipar	29,60	28,29	3,62
Egyéb feldolgozóipar	33,30	27,54	4,26
Villamosenergia-, gáz-, hő- és vízellátás	27,10	13,36	2,85
Építőipar	42,80	30,98	1,82
Kereskedelem, javítás, karbantartás	50,30	28,56	4,56
Szálláshely-szolgáltatás és vendéglátás	54,30	28,23	0,21
Szállítás, raktározás	55,20	33,08	5,09
Posta és távközlés	71,20	37,06	1,28
Pénzügyi tevékenység és kiegészítő szolgáltatásai	64,90	24,54	11,55
Gazdasági szolgáltatás	59,50	19,45	3,12
Közigazgatás és egyéb közösségi szolgáltatás	58,50	45,00	5,20
Oktatás	74,40	65,31	2,69
Egészségügyi és szociális ellátás	63,70	53,12	3,88

Az adatok szerint az adóteher alacsony volt, vagy legalábbis kevés adó folyt be a gazdaság területéről. Összesen mintegy 200 milliárd forint,[24] ami a szektorok teljes árbevételének 4,1 százalékát és a teljes adóbevétel negyedrészét sem tette ki. A valóságos helyzet tehát a *3.* és a *4. táblázat* közt van.

A pénzügyi tevékenység viszonylag súlyosabb adóztatásának oka jól ismert, az Antall-kormány igencsak erősen igénybe vette az újonnan alakított bankokat a legkülönfélébb célokra. Az erdőgazdálkodás és bányászat hasonlóan magas terhelése már nehezebben érthető, különösen az utóbbi szektor különösen zilált és gazdaságtalan állapotának ismeretében. Első látásra is feltűnik, hogy az adó sem az árral, sem a hozzáadott értékkel, sem pedig a bérekkel nem tart közelebbi rokonságot.

A regressziószámítás azt mutatja, hogy 1 forint adóból legfeljebb 13 fillért lehet ezek-

[24] Ez nem teljesen egyezik Gergely Istvánnak a KSH adóstatisztikájából erre az évre közölt adatával. Az eltérést azonban, az utóbbi összevontsága miatt nehéz lokalizálni.

kel a tényezőkkel magyarázni. A többi 87 fillérre nem találtam magyarázatot. Tehát e tekintetben az adóreform elvei és elvi célkitűzései nem teljesültek. A ténylegesen kivetett és befolyt adót jobb esetben a kézi vezérlés, rosszabb – és valószínűbb – esetben a véletlen vagy a személyi kapcsolatok határozták meg. Talán némileg javíthatná a magyarázatot, ha a tőkebefektetés vagy a nyereség adatait is figyelembe vennénk, de ezekre még nem találtam az ÁKM-táblázat rendszerében bontott adatokat. Egészében nehezen cáfolható az az egyszerű állítás, hogy az adókat oda vetették ki, ahol remény volt behajtásukra, ahol a vállalati szféra megfelelő likviditással, tehát elvonható pénzzel rendelkezett. A likviditás persze függ a nyereségtől is, a hozzáadott értéktől is, a forgalomtól is, de semmiképpen sem azonos ezekkel és bár praktikus, de nem védhető adókivetési szempont.

Az átmenet nehézségei közepette és a gazdasági összeomlás körülményei közt mégsem hibáztatható ez a nagyon is gyakorlati eljárás, de a későbbi mérlegeket alaposabban meg kell majd vizsgálni. Semmiképpen sem ösztönző az a tudat, hogy a nagyobb pénzforgalom végül magasabb adókulcsot hoz magával. A tapasztalt adókulcs az ártól teljesen függetlennek bizonyult, a kapott korreláció nagyobbrészt a hozzáadott értéknek és igen kis részben a bérhányadnak köszönhető. Tehát kimondható, hogy az adók „leginkább" a hozzáadott érték szerint alakultak, de ez sovány vigasz. A korreláció pozitív, csakhogy annyira gyenge, ami szignifikánsnak nem tekinthető.

Kétségtelen azonban, hogy az adóteher roppant nagy szórása, ki nem számítható eltérései zavarják a gazdálkodást. Ha a fent leírt input-output számítások csak közelítőleg is helytállók, akkor az árak szórása egyensúlyi értékük körül legalább akkora lesz, mint az adótételek szórása az átlaguk körül.[25] Ez pedig roppant nagy, 70 százaléknál is nagyobbnak mutatkozik. Ilyen nagy eltérések közepette nagy gazdasági hibákat lehet elkövetni, a leggondosabb gazdasági számítások elvégzése után is.

Milyen volna a kiegyensúlyozottabb adórendszer? Ha bízunk a piacban és nem akarjuk ennek működését összezavarni, akkor nagyjából a hozzáadott érték arányában kellene az adót is kivetni. De ha ehhez viszonyítjuk a ténylegesen befolyt adót, akkor még nagyobb, közel 80 százalékos relatív szórást tapasztalunk. Ez már azért is meghökkentő, mert a mérleg erősen összevont. Az egyes szektorok átlagos számai mögött tehát még ennél is nagyobb vállalati és termék szerinti eltérések húzódnak meg. Az adórendszer megsérti a semleges, egyenlő lehetőségeket biztosító teherviselés eszméjét, mégpedig súlyosan.

Két mentő körülményt lehet felhozni. Az egyik, hogy 1991 a gazdasági összeomlás egyik legsúlyosabb éve volt, ezért adatai nyilvánvalóan torzultak és bizonytalanok, a szokottnál nagyobb statisztikai hibahatárokkal. De ez nem igazi mentség, mert a gazdasági csődöknek is a helytelen és többek közt a szanaszéjjel adózásban is megnyilvánuló gazdaságpolitika volt az oka. A gazdasági irányító szervek külső bírálat iránt érzéketlen magatartása az adók kiszabásában és a költségvetés aránytalanságaiban érvényesült.

A másik érdemibb. Kis ország a mienk, a viszonylag nyitott határforgalom sok szomszédot hoz át. Ha az ottani adórendszer és árarányok (valamint a pénzügyi politika) erős érdekeltséget teremt a határ menti kiscsempészet gyakorlására, akkor ezt nehéz megakadályozni. Ilyenkor nagy a kísértés, hogy az érintett árakat adóztatás révén emeljük, a jelenség visszafogása vagy enyhítése érdekében. De talán bízzuk a többletnyereséget inkább a kereskedelemre. A jelenség maga nem káros, és jókora adag idegengyűlölet kell ahhoz, hogy irigyeljük a termékeket a szomszédtól, még akkor is, ha szokásos (sőt: akárcsak honi adó nélküli) árát megfizeti.

Végiggondolva a lehetséges érveket, megengedhető volna valamelyes csekély szóró-

[25] Még pontosabban: az adótételeket a létrehozott GDP értékéhez kellene viszonyítani. Ez még nagyobb relatív szóráshoz vezet.

dás az átlag körül, de hogy még nagy területek átlagai is messze essenek egymástól, az ésszerűtlen. Mindez törvényszerűen vezetett azokhoz a jelenségekhez, amiket az olajtól a boron keresztül a paprika hamisításáig megismertünk. Az állam ne ajándékozzon monopolhelyzetet semmiféle iparágának vagy területének, mert az biztosan megbosszulja magát előbb vagy utóbb. S addig is, míg nyílt rendellenességekhez nem vezet, vessük eszünkbe a jó öreg közgazdászok hagyományos tanácsát. Minden preferenciális kezelést, minden protekcionizmust az adózó polgár fizet meg, akkor is, ha ez nem világos sem számára, sem pedig az állam apparátusa előtt.

Az adózással kapcsolatos vélemények a fejlett és fejletlen országokban egyaránt a forgalmi adó súlyának fokozása, a nem fix fizetésűek által mindig elkerült jövedelmi adók csökkentése, és a kerülgethető nyereségadó törlése irányában látszanak haladni. Talán a legérdekesebb itt W. H. Oakland levezetése, amely szerint a hozáadottérték-adó (VAT) nem más, mint a termelés tényezőinek jövedelmére kivetett adó (ha az értékcsökkenés levonható az adó bázisából), a teljes termelésre kivetett adó (ha nem vonható le az értékcsökkenés), és végül a fogyasztásra kivetett adó (ha a vállalat a befektetést költségként kezelheti, tehát azonnal leírja). Nem csodálkoznék, ha a további kutatás és összehasonlító vizsgálat az utóbbi irányba vezetne.

Összefoglalás

Az elsődleges kérdések felsorolásának végéhez értem. Szándékomban áll majd a most készülő új ÁKM adatait is megvizsgálni. Változott-e az adózás nagy szórása, található-e újabb növekvő vagy csökkenő tendencia. A jövőben megpróbálom más ország ÁKM mérlegének adataival is kiegészíteni a képet. Az eddig elvégzett számításokból az derült ki, hogy bár az adózás legfontosabb feladata az államot pénzzel ellátni, szembe kell nézni az adózásnak az árakra gyakorolt befolyásával és más gazdasági következményeivel. A számítás modern eszközei készen állnak, sőt rendelkezésre álltak már az adóreform idején is.

Különösen fontos szerepe lehet az adóknak a gazdasági ciklus befolyásolásában. Nem tartom véletlennek, hogy nem vették és nem veszik igénybe az input-output elmélet módszereit, hogy az ÁKM-ek és az adóstatisztika kapcsolata rendkívül problematikus, és hogy mindkettő kapcsolata a nemzeti elszámolások rendszerével még igen laza. Ezeket a területeket a statisztikának feltétlenül összhangba kell hoznia ahhoz, hogy az újraelosztás valóban jól tervezhető legyen.

Dolgozatom lényegében igazolta az adórendszer bevezetésekor a Közgazdasági Szemlében megjelent bírálatokat. Az új rendszer elsietett és kapkodó bevezetéséről Balázsy Sándornak az volt a véleménye, hogy „a gazdasági vezetés előreláthatólag felhasználja majd a nemzeti jövedelmen való osztozás arányainak módosítására: a lakosság kárára és a költségvetés javára".[26] Az új rendszer már röviddel bevezetése után elhibázottnak bizonyul. Mint Koltay Jenő megállapította: „Az új adók inkább csak a restrikció eszköztárát bővítik, sőt az *új* adórendszer egyre inkább a *régi* módon működik." (*Koltay* [1989] 1302. o.) Ez rövidesen a régi politikai rendszer felszámolásához vezetett, de eddig nem vezetett az adórendszer által megszabott bénító gazdasági arányok revíziójához. Az a fura szerepzavar, amelyben a politikus gazdasági kérdéseket, az állami adminisztráció pénzügyi kérdéseket, a bankár pedig politikai kérdéseket dönt el erősebb, mint valaha. A

[26] *Balázsy* [1987] 1085. o. Annak idején azonban nemcsak Balázsy Sándor, hanem Falusné Szikra Katalin, Soós Károly Attila és sokan mások is felszólaltak Javaslataik azonban, a világos logika és a meggyőző érvelés ellenére süket fülekre találtak.

„tervszerű" gazdálkodás 40 éve alatt kialakított zavaros és korrupt gyakorlat múltunk sötét öröksége.

Keveset tudhatunk tehát arról, hogy milyen módon és hogyan szabják meg az adókulcsokat, és általában a költségvetés alapvető szerkezetét. Az alkalmazott módszerekről és megfontolásokról a Pénzügyminisztérium még a hozzáértő közgazdászok táborát se tartja szükségesnek tájékoztatni.

Az osztrák–magyar dualizmus korához képest a hanyatlás tehát szembeszökő. A hivatal ma lényegesen nagyobb létszámú és jobban felszerelt. Érdemi és megbízható, a nagyközönség elé bocsátható és adatokban testet öltő munkája, gazdasági és adópolitikája szerényebb és fogyatékosabb. De még viszonylag is legalább háromszor annyi adót hajt be, abszolút értékben talán tízszer annyit is, és az államapparátus biztosan ezt tekinti a legfőbb sikermutatónak.

Függelék

Az ártorzítás elméleti korlátai

A gazdaság–háztartás mátrix algebrai alakja legyen

$$\mathbf{A} = \begin{bmatrix} f & 1 \\ b & 0 \end{bmatrix}, \tag{1}$$

ahol f a gazdaság fogyasztási hányada saját termékeiből és szolgáltatásaiból, b pedig a bérhányada.

Ennek Leontief-féle inverze

$$\mathbf{Q} = \begin{bmatrix} 1 & 1 \\ b & 1-f \end{bmatrix} / (1 - f - b), \tag{2}$$

Mivel a determináns értéke, $(1 - f - b)$, az arányosításnál kiesik, az ár/bér arány 1/1 és $b/(1 - f)$ közt mozoghat.

A torzítás lehetőségének 1/2 aránya ezért óvatos becslés, A valóságban f értéke alacsonyabb lehet, mint 0,6, ezért $1 - f$ akár 0,5 fölé is nőhet, a bérhányad pedig kisebb lehet 0,2-nél. Az 1/5 arány, tehát az ötszörös torzítás nem zárható ki. Támogatások esetén a torzítás még ennél is nagyobbá válik.

A Schur-lemma esetünkben

Legyen

$$\mathbf{p}'\mathbf{A} = \mathbf{p}', \tag{3}$$

ahol $\mathbf{A}$ n-szektoros nemnegatív és irreducibilis mátrix, $\mathbf{p}$ pedig ennek a legnagyobb és egységnyi sajátértékéhez tartozó saját (sor)vektora.

A mátrix bármely sorát (és ehhez tartozó oszlopát) elkülöníthetjük

$$\mathbf{A} = \begin{bmatrix} \mathbf{A} & \mathbf{k} \\ \mathbf{a}' & \alpha \end{bmatrix} \tag{4}$$

alakban. Itt $\mathbf{a}'$ az elkülönített szektorból történő ráfordítás (az *állam* szektorának esetében az adókulcs), $\mathbf{k}$ pedig az elkülönített szektor költségeinek vektora (az *állam* szektorának esetében a költségvetési kiadások), a pedig az elkülönített szektor önfogyasztása.

Ekkor a saját (sor)vektor megadható a

$$\mathbf{p}' = \{\mathbf{a}'\mathbf{Q}, 1\} \text{ alakban,} \tag{5}$$

ahol $\mathbf{Q} = (1-\mathbf{A})^{-1}$.

Erről behelyettesítéssel meggyőződhetünk, felhasználva azt, hogy $\mathbf{QA} = \mathbf{Q} - 1$ és azt, hogy $\mathbf{a}'\mathbf{Qk} + \alpha$ mindig egyenlővé tehető 1-gyel, ha az $\mathbf{a}'$ vektort helyettesítjük egy ennek megfelelő többszörösével.

Ugyanis az első $n - 1$ elemre

$$\mathbf{a}'\mathrm{QA} = \mathbf{a}'\mathrm{Q} - \mathbf{a}' \tag{6}$$

és ehhez az $\mathbf{a}'$ vektort hozzáadva, éppen az $\mathbf{a}'\mathbf{Q}$ vektort nyerjük. Tehát $\mathbf{a}'\mathbf{Q}$ az 1 sajátértékhez tartozó sajátvektor első $n - 1$ eleme. Mivel ez a sajátvektor egyértelmű, ezeknek az elemeknek arányosaknak kell lenniük a $\mathbf{p}'$ vektorral. Mivel pedig az utolsó oszlop esetében $\mathbf{a}'\mathbf{Qk} + \alpha$ pozitív szám, a normálás lehetőségét felhasználva ezt egyenlővé tehetjük az egységgel. A normálás gazdasági értelmezése a következő: ha meghatároztuk az adókulcsok arányainak $\mathbf{a}'$ sorvektorát, akkor $\mathbf{a}'\mathbf{Q}$ megadja az így generált árrendszer belső arányait. Beszorozva a $\mathbf{k}$ oszlopvektorral, megkapjuk az *állam* kiadásait. Ehhez hozzáadva a belső α forgalmat, most egyensúlyt kell teremteni a bevételek és kiadások közt. Az adókulcsok szintjét úgy kell tehát megszabni, hogy ez ne haladja meg az adott gazdasági rendszerre kivethető adók mértékét.

Valódi költségvetési egyensúlyt azonban ez a számítás csak akkor biztosít, ha csak kevéssé változnak meg a kulcsok az előbbi évhez képest, mivel csak ekkor tudjuk elkerülni a torzító hatásokat.

Hivatkozások

Augusztinovics Mária [1996]: Az újraelosztás és a jóléti állam. Társadalmi Szemle, 2. sz. és *Gazdaság*, 1996. tavasz. 72–87 o

Balázsy Sándor [1987]: Az adóreformról (Bírálat és ellenjavaslat). Közgazdasági Szemle, 9. sz.

Bródy András [1969]: Érték és újratermelés. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

Ferber Katalin [1998]: A siker ára. László és Társa, Budapest.

Fertő Imre [1998]: Az agrárpolitika politikai gazdaságtana, II. Az agrárpolitikák magyarázata. Közgazdasági Szemle, 4. sz.

Gergely István [1998]: Tízéves az adóreform. Közgazdasági Szemle, 4. sz.

Koltay Jenő [1989]: Az új adórendszer korszerűségéről" és „működéséről". Bírálat és javaslatok. Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.

Kornai János [1993]: A szocialista rendszer. HVG Rt., Budapest.

Muraközy László [1987]: A lakosság és a költségvetés. Elvonás-juttatás-redisztribúció. Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.

William H. Oakland [1987]: Value-added tax. Megjelent: The New Palgrave. a Dictionary of Economics. Macmillan, 4. kötet, London, 787–789. o.



Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. szeptember (835–850. o.)

BALÁZS PÉTER

Szempontok a magyar EU-csatlakozás előny–hátrány mérlegének kidolgozásához

Az integráció komplex folyamat, áthatja a gazdaság és a társadalom szinte valamennyi szféráját, ezért mérése rendkívül összetett feladat. Négy évtizednyi nyugat-európai integrációs fejlődés során sem alakult ki megbízható és általánosan elfogadott metodika az integrációs előnyök és hátrányok számszerűsítésére. A tanulmány áttekinti azokat a legfontosabb folyamatokat és hatásokat, amelyek a legnagyobb súllyal esnek latba az integrációs csatlakozás költségeinek és hasznainak számbavételekor. Az integrálódás hatásait időhorizont és hatókör szerint csoportosítja, bemutatja a csatlakozási tárgyalások fő konfliktusforrásait, valamint a tárgyaló felek pozícióját meghatározó tényezőket.*

Az integrációs hatások mérésének metodikai problémái

Minthogy a gazdasági, majd annak alapján a politikai integráció előnyei és hátrányai egyaránt szétáradnak a részt vevő, illetve az érintett országokban, sokrétű és komplex hatásaik mérése egy sor módszertani problémát vet fel. Elöljáróban tehát tisztázni kell a mérés néhány alapvető kritériumát, elsők között nemzetközi dimenzióját, szintjét és időhorizontját.

Az EU-hoz fűződő, illetve azt övező sokféle lehetséges nemzetközi viszony közül csupán *az integrációs szervezet és egyetlen csatlakozni készülő ország, nevezetesen Magyarország kapcsolataival foglalkozunk.* Nem elemezzük tehát az EU – egyébként rendkívül ellentmondásos – viszonyát a saját közvetlen perifériájához, közte a rendszert váltó közép- és kelet-európai országok csoportjához.[1] Magyarországot jelenleg elsősorban az érdekli, hogy miként fognak alakulni a belépése nyomán az EU-val kapcsolatos ráfordításai, és a csatlakozása milyen eredményekkel kecsegtet. Az EU részéről a kérdés úgy vetődik fel, hogy miként módosíthatja Magyarország belépése a szervezet globális ráfordítás–eredmény mérlegét, és – tágabb értelmezésben – miként befolyásolja majd az integráció működését. Az EU szemszögéből nézve ez a kérdés természetesen nem választható külön attól, hogy Magyarországon kívül még hány ország csatlakozásával kell számolni. Az Unió kibővítésével kapcsolatos gazdasági és politikai kritériumok tisztázatlansága, illetve összekeveredése ezt a mérlegelési szempontot jelenleg a tíz közép- és kelet-európai ország együttes felvételének vizsgálata felé viszi, márpedig ezek az országok nagy valószínűséggel nem egyszerre csatlakozhatnak majd az EU-hoz.

* Az cikk alapjául szolgáló tanulmány a 988/96. számú OKTK-kutatás keretében az MTA Világgazdasági Kutatóintézetének megbízásából készült.

[1] Ezt a kérdést lásd részletesen *Balázs* [1997*b*].

Balázs Péter kandidátus, a Magyar Köztársaság bonni nagykövete.

A fenti dimenzió segít kijelölni a vizsgálat időhorizontjait. Habár a magyar–EU (EK) viszony az elmúlt három évtizedben is sokféle pozitív és negatív hatással volt a magyar gazdaságra, *most elsősorban a jövőre kell összpontosítanunk.* Ezen belül azonban legalább három időhorizont körvonalazódik: az első a tárgyalási szakasz, a második a belépés utáni átmeneti időszak, a harmadik pedig a teljes jogú tagság állapota lesz.

Az egyes magyarországi érdekcsoportok várhatóan növekvő mértékben fognak érdeklődni a saját közvetlen költség–haszon mérlegük iránt. Az EU-csatlakozással kapcsolatban azonban mindenekelőtt *országos szintű* és érdekű politikai döntéseket kell meghoznia a kormánynak, az Országgyűlésnek, valamint – népszavazás keretében – a választásra jogosult magyar lakosságnak. Mindez amellett szól, hogy – hangsúlyozva és elismerve az ágazati, regionális, réteg- stb. vizsgálatok fontosságát – *elsősorban a komplex előnyöket és hátrányokat indokolt elemezni.* Ezekben azonban nemcsak összegeződnek, hanem esetleg egymást részben közömbösítik is az ágazati, regionális stb. szinteken jelentkező különféle negatív integrációs hatások.

A költség–haszon elemzés szintjei

Az integrálódás útja mind a belépő országban, mind a befogadó szervezetben politikai állásfoglalások és döntések mérföldkövei között vezet. A politika általában az egyszerű és egyértelmű számokat szereti. Az adott esetben a kérdést úgy teszi fel, hogy „mibe kerül és mit hoz az EU-tagság?". Ha erre a kérdésre ilyen egyszerűen lehetne válaszolni, akkor azt is meg tudnánk mondani, hogy melyik szám lesz a nagyobb: a ráfordítás vagy az eredmény. Ebből már arra is választ kapnánk, hogy érdemes-e egyáltalán belevágni az EU-csatlakozásba. Ha a globális összeg az országon belül lebontható, mintegy „visszaosztható" lenne érdekcsoportokra, sőt egyénekre, akkor azt is pontosan meghatározhatnánk, hogy kik lesznek az integráció nyertesei és vesztesei. Az ilyen, az adásvételre emlékeztető, egyértelmű nyertest és vesztest szembeállító szimplifikáció azonban az EU-val kapcsolatban semmiképpen sem állja meg a helyét. Az integrációhoz való csatlakozás egyik fél számára sem „zéróösszegű játszma", hanem komplex *folyamat.* Ennek során változhat a különféle érdekcsoportok érintettsége és előny–hátrány mérlege. Ezenfelül Magyarország EU-csatlakozásának az Unió oldalán is lesznek nyertesei és vesztesei, ha a méretkülönbségek miatt az arányok és ennek következtében a politikai hatások jelentős aszimmetriát mutatnak is. Ám az EU-nak is a kibővítés hosszabb távú mérlegére érdemes összpontosítania a figyelmét.

Az EU költségvetésében jelentkező hatások

Az EU keleti kibővítésének költségeivel kapcsolatban számos elemzés készült már.[2] Ezek túlnyomórészt, sőt mondhatni kizárólag az Unió költségvetésének oldaláról vizsgálták a kérdést. Kétségkívül el kell fogadnunk azt, hogy ez a legközvetlenebb hatás. Először azért, mert az EU költségvetésében közvetlenül tükröződő gazdasági események az integrációs szervezeten belül történnek. Másodszor azért, mert ezek közvetlen oksági kapcsolatba állíthatók az ugyanabban a döntési körben – az Európai Tanács, az EU Tanácsa és az Európai Parlament szintjén – születő elhatározásokkal. Harmadrészt azért, mert viszonylag egyszerűen számszerűsíthető és indokolható költség–haszon mérleg vonható belőlük.

A kibővítésnek az EU költségvetésére gyakorolt közvetlen hatása azonban a teljes

[2] Összefoglaló áttekintésüket adja például *Szemlér* [1996].

hatásmechanizmusnak csupán csekélyke része. Ezenfelül a költségvetési szemlélet igencsak beszűkíti az *időhorizontot* is: éves, illetve legfeljebb középtávú perspektívába helyezi Európa egységesülésének szerteágazó és történelmi léptékű eseményeit. Hozzátehetjük, hogy Magyarországon is vannak hívei, illetve „fogyasztói" a költségvetési nézőpontú leegyszerűsítésnek. Ez egyrészről szinte törvényszerűen következik az EU saját megközelítéséből, minthogy az integráció központi költségvetése – már csak vámuniós eredeténél fogva is – a csatlakozó országok, illetve a tagállamok állami költségvetésével áll elsősorban közvetlen vagy közvetett elszámolási kapcsolatban. Másrészről a jelenlegi vagy a jövőbeli tagállamokban ugyanazok a vállalkozók, szervezetek, önkormányzatok stb. az EU „ügyfelei", mint amelyek a saját országuk költségvetésével is kapcsolatban álltak vagy állnak.

A költség–haszon elemzés legelső és megkerülhetetlen fokozata tehát az, hogy az integrációs tagsággal kapcsolatos *közvetlen költségvetési kiadásokat* (például a vámbevételek, illetve az áfa megfelelő hányadának átutalását) és a közvetlen költségvetési – vagy azokat közvetlenül kiváltó – *bevételeket* (például a különféle EU-alapokból nyerhető pénzeket) megpróbáljuk megbecsülni és várható alakulásukat prognosztizálni. E költségvetés-centrikus méréshez képest azonban a vizsgálódás horizontját célszerű a következőkben mind térben, mind időben több lépésben kitágítani.

Makrogazdasági hatások

A „térbeli" tágítás első lépése azt jelenti, hogy megpróbáljuk megragadni az integrációs tagságnak *a makrogazdaságra gyakorolt egyéb hatásait*. Ebben az összefüggésben mind gazdasági, mind pedig politikai szempontból indokolt tisztázni néhány közkeletű félreértést (vagy szándékos félrehallást).

A *makrogazdasági* összefüggések gyakran jelennek meg az „integrációs követelmények" vagy, ha úgy tetszik, az „integrációérettség" köntösében. Kiváltképpen ez a helyzet az EU – meglehetősen sommásra sikeredett – 1993. júniusi, ún. koppenhágai kritériumainak kihirdetése óta, amelyek a közép- és kelet-európai országok konkrét belépési feltételeit hivatottak helyettesíteni. Akár az integrációra való alkalmasság állapotának elemzéséről van szó, akár a tagfelvétel gazdasági előfeltételeiről beszélünk, három olyan, zömmel makrogazdasági tartalmú fogalmi kör keveredik egymással, amelyeket a legegyszerűbben időhorizontjaik szerint választhatunk szét. Az első a rendszerváltásokat követő *gazdasági stabilizáció* problémája. A transzformációs krízis fő tünetei jól ismertek: a termelés és az export hirtelen hanyatlása, magasra szökő infláció, tömeges munkanélküliség, vállalati csődhullám stb. Ennek rendbetétele, már csak belpolitikai érzékenységük miatt is, sürgető *rövid távú* feladat. (Más kérdés, hogy jó néhány átalakuló országban ez a legelső feladat is meghaladja a gazdaság és a politika teherbíró képességét, és külső segítség nélkül nem hajtható végre.) A második kérdéskör a *rendszerváltás* végigvitele a gazdaságban. Ennek fő területei a gazdasági élet új és hiteles szereplőinek életrehívása, főként privatizáció útján, továbbá a piac működéséhez szükséges szabályok és intézmények megteremtése és „beüzemelése". Ez – jó esetben – *középtávú* program (amely úgyszintén igényelheti a külső modellt, támogatást és instrukciókat). A harmadik probléma a *fejlettségi szintnek* az EU-tagállamokéihoz való közelítése. Nyilvánvaló, hogy ez utóbbi esetben egyértelműen *hosszú távú* teendőket, illetve prognózisokat lehet csak megfogalmazni. Mármost az EU köreiben készülő kibővítési hatáselemzések gyakran összekapcsolják egymással ezeket az eltérő időtávú eseményeket és feladatokat. Például számításokat végeztek arra vonatkozóan, hogy bizonyos feltételezett növekedési rátákkal milyen távon érnék utol a közép- és kelet-európai országok az EU déli tagállamainak

jövedelmi szintjét. E mechanikus kalkulációk közben azonban figyelmen kívül hagyták azt a nem lényegtelen körülményt, hogy mely országok prognosztizált fejlődése történik az integráción belül, kedvező környezetben, és melyeké azon kívül.

A probléma *politikai* vonatkozása úgy fogalmazható meg, hogy a közép- és keleteurópai országokkal szemben támasztott integrációs követelményszint egyaránt használható belpolitikai hajtóerőnek és külpolitikai féknek. Arról van szó, hogy a koppenhágai kritériumok által körvonalazott követelményegyüttes egyébként nem következnék szervesen sem az EU, sem pedig a szóban forgó országok belső fejlődéséből. Éppen ezért a rendszert váltó országokban az integrációs tagság perspektívája ösztönzőleg, mintegy hajtóerőként hathat az átalakulási folyamatra, szinte annak jutalmaként jelenik meg a belpolitikában. (Ezért is fenyeget az EU-tagság túlértékelésének veszélye, akár a középtávú költség–haszon mérlegeket, akár a tőle nyerhető, hosszabb távú fejlesztési impulzusokat illetően.) Ugyanakkor az EU részéről az integrációs követelmények hangoztatása – amelyeket a korábbi kibővítések során egyáltalán nem említettek és nem is érvényesítettek – alkalmas eszköz az egyébként kellemetlen, elutasító vagy halogató jellegű külpolitikai állásfoglalások leplezésére.

Az EU-csatlakozás makrogazdasági hatásait illetően mindenekelőtt a tagságnak a *termelési tényezők* nemzetközi mozgásával összefüggő következményeit célszerű tekintetbe venni: a nemzetközi tőkemozgást, valamint az EU-beli munkaerő Magyarországra települését és a magyar munkaerő EU-beli foglalkoztatása előtt megnyíló esetleges lehetőségeket. Becslések készíthetők továbbá – az előző két termelési tényező várható mozgásával összefüggésben is – a magyar áru- és szolgáltatásexport alakulására vonatkozóan. Valójában ezek a kereskedelemteremtő, illetve kereskedelemterelő hatások a vámunión alapuló nyugat-európai integráció legjobban mérhető és kimutatható makrogazdasági hatásai. Az ilyen becslés elvégezhető egyrészt az EU-ba, másrészt a harmadik országokba irányuló, illetve onnan származó áru- és szolgáltatásforgalom esetében. Mindez alapul szolgálhat a gazdasági növekedéssel kapcsolatos perspektívák felvázolásához. Végül a nemzetgazdaság és a magánszféra remélt gyarapodásával összefüggésben prognózisok készíthetők a magyar költségvetés adóbevételeinek várható bővülésére vonatkozóan is, amelyek részben ellensúlyozhatják az EU költségvetésébe átvándorló vámbevételeket és az áfa egy bizonyos részét. És itt visszajutottunk a kiindulóponthoz, ti. a költségvetéshez.

A gazdaság szereplőinek érdekei

A *vállalkozói* szféra az integrációs érintettség szempontjából legalább három fő kritérium szerint osztályozható.

1. Az egyik a hagyományos *ágazati* felosztás. Ezen belül először is indokolt az integrációs betagozódás szempontjából élesen különváló *ipar* és *mezőgazdaság* sajátosságainak figyelembevétele. Ezután a költség–haszon elemzés tovább bontható termelőágazatok és alágazatok szerint.

2. Egy másik, a nyugat-európai integráció eszközrendszere szempontjából is fontos kritérium a *regionális egységek* integrációs nyereségének és veszteségének egybevetése. Megjegyzendő, hogy az európai szinten kezelhető régiók még annál a hét-nyolc gazdasági körzetnél is nagyobbak, amelyeket Magyarországon újabban – a történelmileg kialakult megyék nyilvánvalóan kicsi voltát meghaladó szándékkal – alkalmaznak.

3. A harmadik kritérium a rendszerváltás után kifejlődött új *tulajdonformák* szerinti tagolás lehet. Várhatóan eltérően hatnak majd ugyanis az integráció előnyei és hátrányai a Magyarországra betelepülő külföldi tőkére, az új magyar – túlnyomórészt kis- és középméretű – vállalkozások körére és végül a tartósan állami tulajdonban maradó magyar vállalatokra.

Az össztársadalmi szempontok

A legtágabb körben az elemzés túllép a gazdaságon, és a társadalom egyes rétegeit, érdekcsoportjait veszi vizsgálat alá. Természetesen *a gazdasági integráció elsősorban a foglalkoztatás és a jövedelemszerzés szempontjai szerint* szelektál a társadalmi csoportok között. Ezért az EU-csatlakozás szemszögéből olyan csoportok helyzetében bekövetkező változásokat célszerű előre jelezni, mint a munkaadók (vállalkozók) és a munkavállalók; az importálók, a nagy- és kiskereskedők és a fogyasztók; a saját jövedelemmel rendelkezők és az eltartottak (nyugdíjasok, tanulók) stb. Például a kereskedelmi liberalizáció és a növekvő verseny választékbővítő hatását főképpen a nagy jövedelmű rétegek élvezik, a kis keresetűek elsősorban a nyugati szinthez felzárkózó magas árakat érzékelik.

A fenti lépéseket követve, vagyis a költségvetéstől a makrogazdaságon át a szélesebb társadalmi környezet felé haladva, a nemzetközi integrációs kapcsolódás hatásai *egyre kevésbé számszerűsíthetők*, elsősorban azért, mert mind nehezebben különíthetők el az egyéb hatásoktól.

Az időhorizontok

A tárgyalások szakasza

A legelső vizsgálandó szakasz az előkészítő, illetve a tárgyalási fázis. Ez tulajdonképpen már azóta tart, amióta az EK-tagság politikai lehetősége elvben megnyílt Magyarország számára, illetve felgyorsult a nyugat-európai integrációhoz való közeledés. Ez az időpont 1989–1990-re tehető, vagyis gyakorlatilag egybeesik a rendszerváltással. Az előkészítő szakasznak valójában kevés köze van a későbbi tagság feltételeihez, ugyanakkor az integrációval kapcsolatos véleményalkotást mindennél erősebben formálja. Ezt más országok EU-val összefüggő népszavazási eredményei szemléletesen bizonyították (például a maastrichti szerződés 1992. évi franciaországi vagy dániai felemás fogadtatása vagy Norvégia EU-tagságának 1994. évi ismételt elutasítása). Ezért is fontos számunkra a teljes 1990-es évtized integrációs hatásainak elemzése.

Az integrációs felzárkózásnak a rendszerváltással való egybeesése azonban erősen torzíthatja a képet, és ez nem feltétlenül válik az EU magyarországi megítélésének javára. Az integrációs közeledéssel ugyanis időben egybeesett néhány más, önmagában is nagy jelentőségű átalakulási folyamat: a nagyfokú és gyors külgazdasági liberalizálás, a gyökeres piacváltás, a hazai átfogó tulajdonoscsere, ezek nyomán az ipar ágazati és termékstruktúrájának lényeges átrendeződése, a mezőgazdasági tulajdonviszonyok (és ennek következtében a birtokszerkezet) felborulása, a nyugat-európai ár- és bérszinthez való közeledés megindulása stb. A vállalkozói esélyeket a hazai jogi-intézményi környezet változásai is formálták, például a társasági törvény, a csődtörvény, nem is szólva a konjunktúra alakulásáról. Mindezekhez képest az Európai Közösség korábbi, valójában csekély hatású diszkriminatív szabályozásainak eltörlése 1990-től, majd a társulási megállapodásnak az ipari termékek kereskedelmére 1992-től gyakorolt hatása vagy az EU-jog átvételének felgyorsulása viszonylag kismértékben hatottak a magyar vállalkozásokra, illetve a lakosság életviszonyaira. Ugyanakkor a gyorsított ütemű privatizáció előnyeit lefölöző külföldi tulajdonosok megjelenése, egyáltalán a viszonylag nagyarányú idegen tulajdoni hányad, illetve a külföldi működőtőke jelenléte a köztudatban egy megítélés alá esik a kormányközi intézményi integrációval.

E rendkívül különböző folyamatok, illetve az EU-hoz való közeledés hatásainak összefonódása kedvező és negatív ítéleteknek egyaránt forrása lehet. Az integrációs szerve-

zethez való csatlakozás lehetősége már a köztudatban is összefonódott a nemzeti szuverenitás egy részéről való lemondással, illetve annak közös gyakorlásával. Ezt magyar részről gyakran áldozatként állítják be, holott a kérdés ennél összetettebb. A nemzeti szuverenitást a rendszerváltás nyomán nem csekély mértékben korlátozta a nemzetközi nagyvállalatok (valamint a nemzetközi bűnözés) megjelenése. Ezenfelül a kormány cselekvőképességének határokat szab az állampolgárok engedetlensége is (például az adók és közterhek fizetése előli kitérés). Mármost az EU a gyakorlatban kipróbált szabály- és intézményrendszert kínál - egyebek között - az ilyen jellegű anomáliák kiküszöbölésére is.

A tárgyalási szakaszra esnek nagyobbrészt a felkészülés és az alkalmazkodás költségei is, amelyek vállalásával a tagjelölt ország elvben eléri az „integrációérettség" állapotát.

Az átmeneti időszak

A belépést követő átmeneti időszak, amely Magyarország esetében várhatóan legalább egy évtizedig tart, valószínűleg kevésbé befolyásolja majd a politikai, a tudományos és a széles közvéleményt, mint amekkora hatással ténylegesen lesz az ország fejlődési esélyeire és nemzetközi beágyazódásának minőségére. Az EU-csatlakozással kapcsolatos politikai döntések előterében a megtárgyalandó szerződés végleges megoldásai, a - remélhetőleg - *teljes jogú tagság* hozama és terhei fognak állni. Ezek mellett az egyébként egyáltalán nem jelentéktelen átmeneti időszak feltételrendszere valószínűleg méltatlanul háttérbe fog szorulni.

A tagság időszaka

A teljes jogú tagság időszaka *de facto* az átmeneti időszak befejezése után (tehát a jövő század második évtizedében) kezdődik. A tényleges integrációs folyamat gazdasági hatásainak mérése szempontjából azonban az itt tárgyalt három időhorizont és egyben jogi kategória (a tárgyalási, az átmeneti és a tagsági szakasz) nehezen határolható el egymástól. Azok az előnyök és hátrányok, amelyeket például *Palánkai* [1996] mérni javasol,[3] valamennyi szakaszon végigvonulnak

Az EU-csatlakozás előny-hátrány mérlegének vizsgálata elsősorban addig tartogat politikailag érdekes, dinamikus hatásokat, amíg a magyar-EU kapcsolatokban *lényeges változások* történnek. Ez a szakasz azonban a teljes jogú tagság elérésével, vagyis az átmeneti időszak végén nagyrészt lezárul. *Ezután a tagság hozamának értékelése átkerül az integráción belüli folyamatos érdekegyeztetés hatáselemzésének területére.* Ettől kezdve ugyanis a politikai érdekképzés és az EU-beli tagtársakkal való érdekharmonizálás az integráció kialakult, illetve folyamatosan változó szabályai szerint folyik majd tovább. Ezen belül lehetnek nagyobb jelentőségű események is, például egyes fontos integrációs politikák átalakítása, újabb kormányközi konferenciák az integrációs mechanizmus továbbfejlesztéséről.

[3] Ezek: a kereskedelmi hatások, a versenyhatások, a méretgazdasági előnyök, a strukturális hatások, a növekedési hatások, a fogyasztási hatások, a foglalkoztatási hatások, a regionális hatások, a gazdaságpolitikai hatások és a társadalmi, szociológiai hatások.

A primer integrációs hatások

A közvetlen forrástranszfer

A magyar EU-tagsággal kapcsolatos politikai érdeklődés homlokterében - a fentiekben leírt költségvetési szemlélet miatt is - az Unió költségvetéséből nyerhető közvetlen forrástranszfer áll. Ez azonban egyrészt nem a legfontosabb integrációs hatás, másrészt az EU-tagság révén a közösségi költségvetésből nyerhető közvetlen forrástranszfer nagyságát két alapvető bizonytalansági tényező is nagymértékben befolyásolja.

Az első a legtöbb költségvetési támogatást felemésztő *közös mezőgazdasági politika* (CAP) reformja körüli belső érdekkonfliktusokkal kapcsolatos. Az EU tagállamainak érdekei köztudottan megoszlanak a körül a kérdés körül, hogy érdemes-e elébe menni a GATT/WTO uruguayi fordulóján elfogadott határozatok végrehajtásának, illetve a 2000 után kezdődő újabb forduló várható kimenetelének, és a jelenlegi rendszer teljes átalakításával fokozatosan átállni a világpiaci árszint belső érvényesítésére; vagy pedig a lehetőségek végső határáig fenn kell tartani a belső termelői érdekeket mesterséges importmechanizmusokkal védő, centralizált és erősen bürokratizált rendszert. Mindez a magyar mezőgazdaságot nem elsősorban az EU-tól nyerhető támogatás nagysága szempontjából érdekli, hiszen az már csak következménye lesz a Magyarországon is kialakuló agrárárszintnek. A fő kérdés az lesz, hogy fel kell-e tornászni a magyar mezőgazdasági árakat egy mesterségesen felpumpált, erős szubvenciókkal fenntartott szintre, vagy pedig az EU fokozatosan mérséklődő agrárárai közelednek a hozzá képest rendkívül alacsony magyar, illetve más, KGST-múltú kelet-európai árszinthez.

A második bizonytalansági tényező az EU-költségvetés regionális különbségeket és eltérő adottságokat *kiegyenlítő kifizetéseinek* jövőjével kapcsolatos. A nettó befizető tagállamok, mindenekelőtt Németország hozzájárulási hajlandósága az EU kibővítésével nem fog nőni, sőt várhatóan erősen csökken. Az Agenda 2000 című dokumentumban az EU Bizottsága már elébe ment a tagállamok kitapintható szándékainak, és kettős korláttal vette körül a költségvetési forrástranszferek jövőbeli alakulását. Egyrészt azt indítványozta, hogy a befizetések felső határát a GNP 1,27 százalékában megszabó plafon ne emelkedjék. Másrészt az EU Bizottsága azt javasolja, hogy a támogatások ne haladják meg a kedvezményezett országok GDP-jének 4 százalékát. Ám ha a viszonyszám változatlan marad is, a kifizethető összeg a tagállamok gazdasági teljesítményének bővülésével abszolút értékben természetesen nőhet. Még ha az EU belső transzfermechanizmusának jelenlegi haszonélvezői nem ragaszkodnának is a saját részesedésük változatlan fenntartásához, az újonnan csatlakozók számára akkor is korlátot képezne az „abszorpciós kapacitásuk" figyelembevétele.

Mindezek alapján az ilyen típusú effektív előnyök elég nagy biztonsággal megítélhetők, ám csak az EU 2000 utáni időszakra szóló költségvetésére, valamint a jövőbeli közös agrárpolitikára vonatkozó döntések meghozatala után.

A primer integrációs hatások köre

A gazdálkodási teret bővítő integrációs hatások az ún. *négy alapszabadság* érvényesülésétől várhatók. Az áruk, a szolgáltatások, a tőke és a munkaerő szabad mozgásának vizsgálata során célszerű az első kettőt együtt tárgyalni, s így *három komplex integrációs hatást* teszünk a mérlegre: a piacra jutást, a forrástranszfert és a foglalkoztatást. A vizsgálatnak nem szabad megrekednie az EU hatásköre és szabályozása alatti területeken, hanem az egyes tárgyköröket a maguk teljességében érdemes elemeznünk.

A *piacra jutást* illetően a magyar *ipari* termékek szabadkereskedelme az EU-val a társulási megállapodás szerint 2001-re megvalósul. Ezt követően az EU-tagsággal megvalósulhat az *agrártermékek* szabad forgalma (egy olyan átmeneti időszak után, amelynek tartalma és hatása a CAP reformjától függ). A *szolgáltatások* körében fontosságuk miatt külön kell megvizsgálni az olcsóbb magyar fuvarozási (közúti, vízi, légi) és a hatékony EU-beli pénzügyi (bank- és biztosítási) szolgáltatások kölcsönös térnyerésének esélyeit.

A *forrástranszfer* a fent elmondottak szerint nem szűkíthető le az EU költségvetéséből származó nettó bevételekre, hanem figyelembe kell venni a bevételi oldalon az EU-tagság által is bátorított, beáramló *működőtőkét és hiteleket*, a „kiadások" között pedig az EU-viszonylatú fizetési mérlegre negatívan ható tételeket, elsősorban a várhatóan növekvő kereskedelmi passzívumot, az adósságtörlesztést, a külföldi tulajdonosok profittranszfereit és esetleges tőkekivonását.

A *munkaerő* mozgása Magyarország és az EU között már az 1990-es években is kétirányú, habár összességében is szerény mértékű. Az EU munkaerőpiaca a társulási megállapodás nyomán nem nyílt meg Magyarország számára, de bizonyos „réseken" (elsősorban a németországi vállalkozási kontingens révén) néhány ezer magyar munkavállaló legálisan elhelyezkedhetett az EU területén. (A jelek szerint a magyar illegális munkavállalók száma sem jelentős.) Az EU országaiból ennél jóval többen vállaltak munkát Magyarországon, főként a betelepült külföldi vállalatok és bankok alkalmazottaiként.

A primer integrációs hatások változatai

Egy egyszerű modellen szemléltethetők azok a változatok, amelyek a fenti három alapvető hatás pozitív vagy negatív egyenlege esetén Magyarországot érhetik.

Mindhárom komplex integrációs hatás esetében pozitív és negatív változatokat veszünk figyelembe. Az előjel minden esetben a kívülálló, illetve a csatlakozó ország érdekeinek érvényesülése szempontjából értendő. Eszerint a piacra jutás pozitív változata az áruk és szolgáltatások EU-beli piacra jutásának javulását, negatív változata pedig szűkülését jelenti. A forrástranszfer esetében a földrajzi irány értelemszerűen fordított: a pozitív változatnál bővülnek az EU-ból a kívül álló országba áramló források, a negatív változatnál pedig szűkülnek, illetve eleve szűkek. Végül a munkaerő mozgása szempontjából a pozitív változat az, amelyben a munkaerő növekvő számban helyezkedhet el az EU országaiban, a negatív változat pedig az, ahol ez a lehetőség csökken, illetve egyáltalán meg sem nyílik. Lássuk ezek után a lehetséges kombinációkat!

1. táblázat
A primer integrációs hatások változatai

Primer integrációs hatás	Elszigeteltség	Társulás			Tagság	
		A	*B*	*C*	*D*	*E*
Piacra jutás	–	–	+	+	++	++
Forrástranszfer	–	+	+	–	++	–
Munkaerő	–	–	+	–	–	++

Az *„elszigeteltség"* a magyar–EK (illetve a KGST–EK) viszony normalizálása előtti időszakot idézi fel. A kölcsönös diszkrimináció állapotában az elemi piacra jutás is korlátok közé szorult, forrástranszferről, illetve az egymásnál való munkavállalásról pedig – ugyancsak politikai okokból – szó sem lehetett.

A *társulásnak* az EU külkapcsolataiban öt fő regionális változata alakult ki, közös vonásuk az azonos jogalap (a Római Szerződés 238. cikke). Az integrációs hatások szempontjából azonban a társuláson belül csupán a következő három jellegzetes kapcsolati forma különíthető el.

Az *A* betűvel jelölt változat az *afrikai, karib-tengeri és csendes-óceáni* (ún. ACP-) országok társult kapcsolatát jellemzi. Az EU-hoz fűződő viszonyuk legfőbb előnye számukra az odaáramló forrásokban – segélyekben, kedvezményes hitelekben és működőtőkében – testesül meg. Áru- és szolgáltatásexportjuknak nincsenek ugyan intézményes akadályai, sőt az EU-beli piacra jutásuk kifejezetten korlátozásmentes, de szegényes exportválasztékuk és gyenge exportpotenciáljuk miatt nemigen tudják kihasználni ezeket a lehetőségeket. Munkavállalóik számára az EU nem teremtett intézményes csatornákat az integrált munkaerőpiacra való belépéshez.

A *B* változat a dél-európai és Európán kívüli *mediterrán* országokkal kötött társulási megállapodások előnyös tartalmát jelzi. Számukra az Európai Közösség kezdettől fogva alig korlátozott piacra jutási lehetőségeket állapított meg. A forrástranszfer fő intézményes formája a projektfinanszírozási jellegű, általában négyéves időszakokra szóló pénzügyi jegyzőkönyvek. A munkaerő piacra lépésének nemzetközi szerződéses és belső intézményi alapjait a hatvanas évek konjunktúrájának idején rakták le. A mediterrán munkaerő egy része Nyugat-Európában már az eredeti bevándoroltak leszármazottjaként, állampolgárság birtokában, az EU belső előnyeinek haszonélvezőjeként él és dolgozik. Ez a társulás viszonylag magas minőségű, habár minden területen bizonyos fokig korlátozott terjedelmű integrálódást mutat.

A *C* változat a rendszert váltó *kelet- és közép-európai országokkal* kötött, ún. európai társulási megállapodásokat jelöli. Ebben az esetben a piacra jutás viszonylag előnyösnek minősíthető, minthogy a szabadkereskedelem – egy előkészítő, átmeneti szakasz után – felöleli az ipari termékek összességét. Ugyanakkor a forrástranszfer intézményes formája (a PHARE-program) inkább jelképes méretű, az EU munkaerőpiaca pedig gyakorlatilag zárva maradt az újonnan társult államok munkavállalói előtt. Az „európai" társulás a kormányközi, intézményes integrálódás viszonylag alacsony szintjét képviseli. Az „európai" társulás főleg anyagi természetű hátrányait azonban az ACP- és az Európán kívüli mediterrán országokhoz képest az EU-tagság elvi lehetőségének politikai perspektívája kompenzálja.

Milyenek tehát az *EU-tagság* primer integrációs hozamát illető kilátások? A csatlakozni kívánó közép- és kelet-európai országokban általában maximalista várakozások övezik a tagság primer hozamát: a korlátlan piacra jutás mellett nagy összegű forrástranszferre és szabad munkavállalásra számítanak, illetve ebben reménykednek. E várakozások annyiban nem megalapozatlanok, hogy a nyugat-európai integrációs fejlődés eddigi szabályaira építenek. Csakhogy ezek a szabályok várhatóan megváltoznak. Ezért – az EU jelenlegi tagállamainak érdekeit figyelembe véve – a tagságra vonatkozóan két szélsőséges kombinációt vázolhatunk fel.

A *D* változat előnyös piacra jutást ígér, amely jelentős forrástranszferrel párosul. A munkaerő piacra lépése azonban ebben a változatban erősen korlátozott lenne. Ez a kombináció tehát – legalábbis egy hosszabb átmeneti időszak folyamán – a munkaerő szabad mozgásának tekintetében szembeötlően elmaradna az EU-tagság jelenlegi tartalmától, de sem politikailag, sem pedig közgazdaságilag nem lenne életképtelen. Olyan helyzetet tükröz, amelyben a jelenlegi, rekord magasságú nyugat-európai munkanélküliség középtávon sem mérséklődik lényegesen, és az EU – mint beruházási célpiac – vonzereje sem javul. Ebben az esetben az EU-beli tőke – a csatlakozás után egy ideig még fennálló bér- és árkülönbségekre való tekintettel – szívesen települ át az újonnan belépő tagországokba. Ezért a vállalkozói érdekek nyomására az EU költségvetésén keresztül megvalósuló

forrástranszfer hozzájárul e tőke működési peremfeltételeinek javításához, például a közlekedési és hírközlési infrastruktúra, a jogi-intézményi környezet fejlesztése révén. Mindazonáltal a forrástranszfer nagy – és növekvő – hányadát a közvetlen működőtőke-beruházások adják. Ugyanennek a folyamatnak a része az EU-beli beruházóknak a piacra jutáshoz fűződő érdeke. Természetesnek tekinthető például az, hogy ha az EU-tagállamok cégei magyarországi termelőbázisokkal rendelkeznek, akkor nem áll érdekükben az anyaországgal, illetve az EU-n belüli, hagyományos piacaikkal való kereskedelmi forgalom bármilyen intézményes korlátozása.

Az *E* változat az előzővel szemben a piacra jutás – mint alapvető integrációs „szabadság" – mellett a munkaerő áramlásának nyitna szabad utat, ugyanakkor nem hozna minőségi előrelépést a forrástranszfer területén. Ez a kombináció abban a hipotetikus esetben valósulhat meg, ha az EU-ban fellendül a konjunktúra, a bővülő gazdaság jó hazai beruházási lehetőségeket kínál a saját tőke számára, ezért szüksége van növekvő mennyiségű munkaerőre is. Ugyanakkor a regionális felzárkóztatáshoz, a közép- és kelet-európai infrastrukturális és intézményi hálózat kiépítéséhez az EU-nak már nem fűződnék nagyobb érdeke. Ez a helyzet bizonyos fokig az „arany hatvanas évekre", az EU-nak és mediterrán perifériájának akkori viszonyára emlékeztet. Ennek megismétlődésére azonban a következő évtizedben kevés esély látszik.

A *klasszikus EU-tagság* szándékosan nem szerepel a fenti változatok között, részben azért, mert hozama jól ismert, részben pedig azért, mert kiterjesztése, de még a jelenlegi összetételű unión belüli, változatlan tartalmú fenntartása is kevéssé valószínű. Nehezen képzelhető el ugyanis olyan húsztagú vagy annál is nagyobb integrációs szervezet, amely egyrészt szabadon hozzáférhető gazdálkodási térséget kínál, vagyis megvalósítja mind a négy integrációs „szabadságot", másrészt felzárkóztatást is vállal, és ehhez forrásokat csoportosít át a tehetősebb tagországoktól az elmaradottabbakhoz. Minél inkább nő ugyanis a tagállamok száma, annál nehezebben alakítható ki olyan érdekközösség és politikai összetartás, amely a regionálisan koncentrálódó (a mezőgazdasággal vagy egyes válságiparágakkal kapcsolatos) ágazati, továbbá a környezetvédelmi, a közlekedési, a foglalkoztatási stb. gondok orvoslását a kölcsönös és szimmetrikus szolidaritás alapján vállalná.

Ugyancsak hiányzik a prognosztizált változatok közül az a variáns, amelyikben az egységes belső piacra való akadálytalan belépés nem párosul sem a forrástranszfer, sem pedig a foglalkoztatás integrációs szintű fellendítésével. Ez ugyanis Magyarországon nem lenne politikailag prezentálható, mivel kevéssé valószínű, hogy az EU-tagság puszta ténye, illetve az integrációs döntésekben való részvétel lehetősége kézzelfogható gazdasági előnyök híján is megkapná a szükséges támogatást a kormánytól, az Országgyűléstől, illetve a lakosságtól.

A fentiekben vázolt két tagsági változat (a *D* és az *E*) nyilvánvalóan két szélsőség; a valóság alighanem a kettő között lesz. Valószínű, hogy a kialakuló megoldás – legalábbis Magyarország számára – a *D* változathoz fog közelebb állni. Erre utalnak a magyar–EU kapcsolatok fejlődési tendenciái az 1990-es évtizedben.[4] Ugyancsak ebbe az irányba mutatnak a nyugat-európai gazdaság szerkezeti átalakulásával kapcsolatos gondok.

[4] Részletesebben lásd *Balázs* [1996].

A tárgyalási konfliktusok forrásai

Az integráció és a rendszerváltás kapcsolata

Az 1996–1997. évi kormányközi konferencia sikeresnek nyilvánított befejezése, az Európai Tanács 1997. júniusi amszterdami értekezlete, valamint a tárgyalások első körébe meghívott országokat kiválasztó decemberi, luxembourgi csúcs kompromisszumos döntése után – és mindezek eredményeképpen – 1998 tavaszán megkezdődtek az újabb csatlakozási tárgyalások. Ugyanakkor e luxemburgi kompromisszum kényes kiegyensúlyozottsága, amely egyaránt tekintettel volt a jobban és a kevésbé felkészült átalakuló országok, valamint Ciprus sajátos érdekeire, nagyfokú bizonytalanságot takar. E bizonytalanság mögött megválaszolatlan kérdések sorakoznak. Az például, hogy miként oldható meg egyrészt az egész közép- és kelet-európai régió gazdasági és politikai stabilizálása, másrészt hogyan tartható fenn az integrációs szervezet hatékonysága, illetve egyáltalán működőképessége, ha az előbbi célból sok új tagot kellene befogadnia. Nem valószínű ugyanis, hogy a koraérett integrációs tagság, illetve az erről szóló tárgyalások formális megnyitása (a gyors befejezés őszinte politikai szándéka vagy technikai lehetősége nélkül) valóban stabilizáló erővel hatna az elmaradottabb rendszerváltó országokra. Ugyanakkor biztosra vehető, hogy például huszonöt tagállammal az integrációnak nemcsak az arculata, hanem a hatékonysága is erősen különbözne a jelenlegitől.

A mélyebben fekvő, összeurópai probléma két, eredetileg egymástól teljesen idegen folyamat optimális összhangjának megteremtése: az egyik a világgazdaság globális kihívásaira válaszoló nyugat-európai *integrációs fejlődés* továbbvitele, a másik a közép- és kelet-európai *politikai és gazdasági átalakulás* beteljesítése. A vasfüggöny lebontása óta e két folyamat kölcsönösen egymásra van utalva. Az egymásrautaltság azt jelenti, hogy egyikük sem fog célba érni a másik sikere nélkül: a nyugat-európai integrációnak szüksége van stabil és fejlődőképes szomszédságra, a kelet-európai átalakulásnak pedig dinamikus és megbízható integrációs fogódzóra.

A politikai cselekvést illetően az EU van erőpozícióban, ami egyben politikai felelősséget is ró reá. Keleti nyitásának időzítése és módja, valamint a kapcsolatok alakítása az integrációból kimaradó államokkal meghatározó jelentőségű lesz az összeurópai gazdasági fejlődésre és politikai stabilitásra nézve. Az EU azonban mindeddig távol tartotta magától a szomszédságában zajló politikai és gazdasági átalakulás problémáit (habár a bűnözés és bizonyos mennyiségű munkaerő – legálisan vagy engedély nélkül – a jól őrzött határokon is áthatolt). Az EU és a hat, majd tíz közép- és kelet-európai tagjelölt ország (valamint Ciprus) ún. strukturált párbeszéde nem jutott el a közös gondolkodás és tervkészítés szintjéig. Az Unió az integrációs tagság követelményeit rendre „megüzente" az átalakuló országoknak, sőt helyzetük felmérését is nagyrészt velük készíttette el a kiküldött kérdőívre adott válaszok formájában. A valódi párbeszéd megkezdése, nevezetesen az érdemi tárgyalás azonban már nem halasztható sokáig (jóllehet az EU a múltban is kifogyhatatlannak bizonyult az olyan ötleteket illetően, amelyek a nem kellően érett tárgyalási folyamatok időhúzó kitöltését szolgálták).

A teljes jogú tagság hozama

Az európai integrációs folyamat és a rendszerváltó átalakulás valójában akkor kerül közvetlen kapcsolatba egymással, ha megkezdődnek a legelső jelöltekkel az érdemi csatlakozási tárgyalások. Ez mindenképpen új helyzet lesz, hiszen a két történés eddig egymástól bizonyos elszigeteltségben haladt előre a maga útján, és elvben nem is lenne szükségsze-

rű az, hogy egymással konfliktusba kerüljenek. Erős konfliktus támadhat azonban abból, hogy milyen előrelépést hozhat a teljes jogú tagság a társult közép- és kelet-európai országok számára. A tagság elvi hozamát a 2. *táblázat* foglalja össze. A primer integrációs hatások elemzésénél alkalmazott, erősen aggregált három terület itt kiegészül az EU-tagsággal közvetlenül összefüggő jogi és intézményi területtel.

2. táblázat
A tagság hozama az integráció fő területein a társuláshoz képest

Az integráció fő területei	A társulás hozama	A tagság hozama
Piacra jutás	Ipari szabadkereskedelem	Közös mezőgazdasági politika
Forrástranszfer	PHARE-program, növekvő külföldi tőkebefektetés	Strukturális és regionális alapok, további működőtőke-import
Munkaerő	Kivételes (NSZK-kontingensek)	Szabad munkavállalás
Jogrend-intézmények	Felzárkózás a belső piachoz (a „fehér könyv" alapján)	Egyenrangú részvétel a döntésekben

A *piacra jutást* illetően az ipari szabadkereskedelem már a társulás keretében megvalósul. Az EU-tagság legfőbb eredménye ezen a területen tehát a közös agrárpolitikához való csatlakozás lenne, feltéve, hogy ez a politika megmarad a jelenlegi bőkezű – valójában pazarló és értelmetlen, azaz csupán rövidlátó belpolitikai célokat szolgáló – támogatási rendszernél.

A *forrástranszfer* a társulás alapjain csupán a szűkmarkú PHARE-programig jutott el, továbbá közvetve bátorította a külföldi tőkebefektetéseket (amelyek Magyarország esetében a gazdaság kedvező belső alakulása miatt az ismert jelentős összegre – mintegy 17 milliárd dollárra – rúgnak). Az EU-tagságtól remélt egyik fő előny a közép- és kelet-európai országok számára a kiegyenlítő-felzárkóztató jellegű belső forrástranszferek rendszerébe való bekapcsolódás lenne, ám ezek jövője is bizonytalan. Közvetett hatásként valószínűleg erősödni fog a külföldi tőkebefektetés, amint az a NATO-tagságtól is várható (*GKI* [1997]).

A *munkaerő* szabad mozgása tekintetében a társulási megállapodások kifejezett csalódást okoztak; áttörést a teljes jogú tagságtól várnak a belépésre várakozó közép- és kelet-európai országok. Bármilyen előrelépés azonban nyilvánvalóan szorosan összefügg a nyugat-európai foglalkoztatási helyzet javulásával.

A *jogi-intézményi* közeledés tekintetében a társult európai országok eddig mindössze egy kivonatos útmutatót kaptak az egységes belső piac joganyagához való felzárkózáshoz, amelynek teljes megvalósítása nemhogy az EU-tagság, hanem még az Európai Közösség és az EFTA között megkötött Európai Gazdasági Térség szintjét sem éri el. Például *Mosse* [1996] hangsúlyozza az 1995 júniusában, a cannes-i EU-csúcson jóváhagyott fehér könyv fontosságát az integrálódás szempontjából, de hozzáteszi, hogy az EU egységes belső piacához való felzárkózás nem fog minden átalakuló ország esetében elvezetni a teljes EU-tagságig. A társult közép- és kelet-európai országok intézményes kapcsolatai a gyakorlatban elmaradtak a társulási megállapodásokban lefektetett kétoldalú magas szintű politikai párbeszédtől, minthogy ezt az EU feloldotta a – pontos cél nélküli – ún. strukturált párbeszédben.

A fentiekből látható, hogy a tagság fő hozama történetesen csupa olyan területen körvonalazódik, amelyek a nyugat-európai integráció jelenlegi válsággócaival kapcsolatosak.

A várható konfliktusok kiszámítása

A fentiekből következnek az EU kibővítésének, illetve Magyarország EU-csatlakozásának legfontosabb előfeltételei. Ezek egy része, amelyekre már utaltunk, az EU térfelén helyezkedik el. E körülmény önmagában véve csupán az integráció korszerűsítésének, belső átalakításának a problémája lenne, de éppen ezeken a területeken sűrűsödnek a csatlakozó országok felzárkózásának legfőbb gondjai, amelyeket – Magyarország példáját felhasználva – a *3. táblázat* foglal össze. A két oszlop összevetéséből már következtethetünk a tárgyalások legnehezebb kérdéseire, illetve a várható tárgyalási konfliktusokra.

3. táblázat
Az EU-csatlakozás előfeltételei az integráció fő területein

Az integráció fő területei	Magyarország teendői	Az EU teendői
Piacra jutás	Az árszínvonal közelítése az EU-éhoz, a dömpingveszély csökkentése	A közös mezőgazdasági politika reformja
Forrástranszfer	A társfinanszírozási képesség javítása, a tőkebefogadási kapacitás növelése	A közös költségvetés reformja
Munkaerő	A bérszínvonal közelítése az EU-éhoz	A munkanélküliség csökkentése
Jogrend-intézmények	A bűnözés csökkentése, jogharmonizálás	Az intézmények és a döntéshozatal reformja

A *piacra jutás* további javításának kulcsa az EU részéről a közös *mezőgazdasági* politika reformjának sikeres keresztülvitele. Az Unió mozgástere azonban e kérdésben rendkívül szűk: egyrészről a támogatások gyors leépítésére szorítja őt a WTO (és rajta keresztül elsősorban az Egyesült Államok), másrészről a belpolitikai szempontok a magas mezőgazdasági árszint és az ezzel járó támogatások fenntartása mellett szólnak. Éles ellenállás várható az olyan agrártermékek piacra bocsátásával, illetve termelésének vagy forgalmazásának közösségi támogatásával kapcsolatban, amelyek kritikusabb helyzetű EU-régiókban veszélyt jelenthetnek a mezőgazdasági népesség megélhetésére. Látni kell, hogy *az EU általában mindaddig óvatosan fog viselkedni a keleti szomszédok áru- és szolgáltatásexportjával szemben, ameddig az árszintek között a lényeges örökölt különbségek nem mérséklődnek számottevően, vagyis ameddig a dömping veszélye fennáll.*

Az iparban nehezebben érhető tetten a kölcsönös konkurencia kiküszöbölésének szándéka, holott ebből is számtalan tárgyalási konfliktus következhet. A nyugati fél fölénye általában a jó minőségben és a nagy termelékenységben rejlik, a keleti oldal relatív előnye az alacsony árak (például energia, fuvarozás) és munkabérek területén található. Az egyesülő Európa világpiaci versenyképessége szempontjából mindketten meríthetnének a másik erősségéből, miközben fokozatosan csökkentik az egymás közötti különbségeket. A keleti félnek fel kell zárkóznia a nyugati környezetvédelmi, fogyasztóvédelmi stb. normákhoz. Ezáltal növekednek a költségei, vagyis csökken az árelőnye, de javulni fog termékeinek minősége. A nyugati oldal bátrabban vehetne igénybe alacsonyabb bérszínvonalú keleti beszállítókat, vagy közvetlenül alkalmazhatna itteni munkaerőt. Ez önmérséklő alkalmazkodásra kényszerítené a jelenleg jól védett munkaerőpiacát, cserébe viszont nőne a világpiaci versenyképessége. A kölcsönös közeledés hosszabb távon erősítheti Európa pozícióit a konkurensekkel szemben. Ennek lehetőségeit józanul mérlegelte

például a dán gazdasági minisztériumnak az EU kibővítéséről szóló, igen alapos tanulmánya (*Økonomiministeriet* [1996]). Rövid távon és az EU belső piacán azonban a vázolt különbségek éles érdekütközések formájában jelennek meg.

A csatlakozási tárgyalásokon Nyugat-Európa természetes törekvése lesz egyebek között a kelet-európai versenyelőnyök lefaragása, az alacsonyabb árszínvonalú áru- és szolgáltatásexport indirekt akadályozása. Az EU várhatóan az olyan jogi szabályozásainak átvételét fogja sürgetni – például a munkavédelem, a szociális előírások, a közegészségügy, az állatvédelem területén –, amelyek bevezetése nemcsak jogi alkalmazkodást, hanem nehezen teljesíthető követelményt, legfőképpen pedig többletköltséget jelent a lengyel, magyar stb. konkurenciának. A csatlakozási tárgyalás azért sem tekinthető egyszerű jogi adaptációs eljárásnak, mert a jogszabályokba bújtatva konkrétan meghatározható gazdasági érdekek csapnak össze. Ezeknek az érdekeknek a súlyától és irányától függően lehet eldönteni azt, hogy egy adott közösségi jogszabály magyarországi átvételére a belépést követő átmeneti időszak elején vagy inkább a vége felé kerítsünk-e sort.

A *közvetlen forrástranszfer* eredménye az EU költségvetésének reformjától függ. Az Agenda 2000 című dokumentum a jelenlegi rendszer bázisán konkrét számokat javasol. Amennyiben az EU-tagállamok részben már megfogalmazott érdekei nem változnak, akkor a hozzáférhető források meglehetősen szűkösnek ígérkeznek. Egyrészt a legnagyobb nettó befizető ország, Németország kereken kijelentette, hogy nem hajlandó növelni a költségvetési hozzájárulását, másrészt a déli tagállamok ragaszkodnak a nekik juttatott transzferek elért szintjéhez. A magyar féltől a társfinanszírozási kapacitás megléte követelhető meg; a jelenlegi gazdaságstabilizációs tendenciákat tekintve ennek valószínűleg nem lesz akadálya. Sokkal inkább érdemes azonban az EU-tagság *közvetett* transzferhozamára készülni, nevezetesen: a várhatóan tovább növekvő külföldi tőkebefektetések feltételeit áttekinteni, a – főleg bürokratikus természetű – akadályokat eltávolítani, és a külföldi cégeket Magyarországon is az EU által megkövetelt környezetvédelmi, fogyasztóvédelmi stb. szabályok betartására rászorítani.

Az érdekek legélesebb ütközése a dolgok mai állása szerint a *foglalkoztatás* frontján várható. Az EU tárgyalási pozíciói feltehetően kőkemények lesznek mindazokban a kérdésekben, amelyek közvetlenül vagy közvetve veszélyeztethetik a saját munkaerőpiacát. Bizonyosan nem lesz nyitott például a munkaerő szabad közösségi forgalmának gyors elérését illetően. Magyar részről – az áruk és szolgáltatások piacra jutásához hasonlóan – az örökölt bérszínvonal emelése, vagyis a magyarországi és a nyugat-európai bérszintek közötti lényeges különbség mérséklése enyhítheti az érdekkonfliktus élességét. A nyugat-európai foglalkoztatási helyzetet tekintve azonban arra aligha számíthatunk, hogy a munkaerő szabad mozgásának szép eszméje az EU keleti kibővítése során is érvényesíthető lesz. Ha ez a lehetőség a formális egyenjogúság kedvéért benne marad is a csatlakozási szerződésekben, akkor sem valószínű, hogy rövid átmeneti időszak után valóság lesz a munkaerő minden korlátozástól mentes, szabad mozgása az EU teljes területén.

A teljes jogú tagság a *jogi-intézményi* felzárkózás területén hozhatja a legértékesebb változást, nevezetesen azt, hogy Magyarország részese lesz az EU belső döntéseinek. A bebocsátásnak azonban jelenleg minden más feltételt megelőző akadálya a magyar gazdaság és a társadalom kriminalizáltságának magas szintje. Amíg ezen a téren nem sikerül az átalakulás miatt felbolydult helyzetet konszolidálni, addig az EU határai *de facto* nem nyílnak meg előttünk. Ettől függetlenül az EU jelenlegi intézményei sem terjeszthetők ki további országokra. Három tagállama (Franciaország, Olaszország és Belgium) 1997-ben világosan kijelentette, hogy ezt a kérdést a kibővítési tárgyalások lezárása *előtt* meg kell oldani. Itt tehát a csatlakozás végigvitele ismét az EU belső átalakulásától függ.

A tárgyalási pozíciókat meghatározó tényezők

Az EU indítékai

A belépési tárgyalások során az EU hozzáállására döntő hatással lesz az, hogy „kinek az integrációjával" tárgyalunk. Ha a katonák és külpolitikusok döntenek (mondjuk, az 1990-es évtized elején) a Varsói Szerződés egyes (volt) tagjainak az Európai Közösségbe való felvételéről, akkor valószínűleg ugyanolyan bőkezűen bántak volna a támogatással, mint például a hidegháború idején Görögország esetében. Ez az esély azonban már a múlté, Magyarország előreláthatólag NATO-tagként fog belépni az EU-ba. Amennyiben a „vállalkozók integrációjával" folynának a tárgyalások a magyar csatlakozásról, akkor viszonylag kedvezőbb forrástranszferekre lehetne számítani. Az EU tagállamaiból érkező magyarországi beruházók számára nyilvánvalóan nem érdektelen, hogy milyen infrastruktúra fogadja őket; erre tehát szívesen áldoznának közösségi eszközöket. Ha azonban a partner a „munkavállalók Európája" lesz, akkor minden átutalt euróra úgy tekinthetnek, mint amely az Unión belüli munkahelyteremtő programoktól von el forrásokat.

Azzal azonban mindenképpen tisztában kell lenni: „fejlesztési integráció", vagyis olyan piaci alapú nemzetközi szerveződés, amely felzárkóztató, modernizációs célokra nagy összegeket áldozna, nem létezik. *Az EU tagállamai közötti belső forrás-újraelosztás az idők során kötött integrációs alkuk eredménye: mindegyik tagország politikai vagy gazdasági viszontengedményekkel fizetett azért, hogy esetenként nagyobbat markolhasson a közös kasszából.* A karitatív adakozás azonban idegen a piacgazdaságok józanul önző szervezetétől. Az újabb tagoknak juttatandó forrástranszferek mértékét is a jobbára rövid távú gazdasági és politikai érdekek fogják megszabni.

Sajátos vonás, hogy a csatlakozási stratégia nemcsak Magyarország, hanem láthatóan valamennyi EU-tagjelölt ország esetében alternatíva nélküli monovariáns. Ennek számos oka van. Először az, hogy Közép- és Kelet-Európa számára az EU-nak mint hatalmas regionális centrumnak valóban nincs egyenértékű, de még csak megközelítő alternatívája sem. Másodszor, a csatlakozási tárgyalásokat megelőző integrációs alku kezdettől fogva túlnyomórészt politikai töltetű, és e szinten a kezdeményezés az EU kezében van, vagyis a tagjelöltek az ő egyoldalú lépéseire igyekeznek reagálni. Harmadszor, az egész folyamat – az EU viszonylag vontatott döntései ellenére is – szélsebesen haladt előre, kevés időt hagyva az alternatívákban gondolkodó politikai stratégia számára.

A magyar stratégia alapjai

Az EU Magyarország meghatározó súlyú gazdasági partnere, ezért a hozzá fűződő viszony optimális kialakítása sorsdöntő lesz a magyar gazdaság új nemzetközi pozícióinak megalapozása szempontjából is. Ugyanakkor a nyugat-európai integrációs szerveződés kétfajta bizonytalansággal is küzd. Egyrészt egyes alapvető jelentőségű alkotóelemei felett eljárt az idő: ide értendő elsősorban a közös mezőgazdasági politika, a közös költségvetés (különös tekintettel a regionális különbségeket kiegyenlítő forrástranszfer mechanizmusára), a munkaerő szabad áramlása és az EU intézményi és döntéshozatali rendszerének válsága. Másrészt mindezek a nehézségek nemcsak az integrációs szervezet további működésének zökkenőmentességét és hatékonyságát teszik kérdésessé, hanem egyelőre nem alapozzák meg azt a nagyszabású és minden korábbinál ambiciózusabb kibővítési tervet sem, amelynek politikai lehetősége az 1997. decemberi, luxembourgi csúcson öltött formát. Magyarország ezért jól teszi, ha – az EU számunkra meghatározó szerepe és elsöprő erejű piaci részesedése ellenére – a világgazdasági globalizációra válaszoló

stratégiáját nem köti kizárólagosan az EU szekeréhez. Ebben segítségére lehet három lényeges körülmény, amelyek egyben Magyarország induló tárgyalási pozícióját is meghatározzák az EU-val szemben: *1.* tagjai közé fogadta az OECD; *2.* belép a NATO-ba; *3.* jelentős összegű külföldi tőkét vonzott az országba.

Magyarország OECD-tagsága a piacgazdasági átalakulás sikerét jelzi. A folyamat azáltal teljesedett be, hogy a privatizáció befejezését és szervezetének feloszlatását is bejelentettük. A NATO-tagsággal biztonságpolitikai szempontból célba jutott az „euroatlanti" integráció, így az EU-tagságot Magyarország esetében már nem motiválják biztonságpolitikai meggondolások, hanem a figyelem a gazdasági felzárkózásra összpontosítható. Az EU-t illetően, az ezredforduló nyugat-európai gazdasági helyzetét tekintve, a döntő elem az lehet, hogy Magyarország nem munkaerő-kibocsátóként, hanem tőkeimportőrként léphet fel. Mindkét félnek egyaránt érdeke, hogy az integráció eszközeivel is e szerepe erősödjék. Ráadásul a külföldi beruházások Magyarországon három lényeges tekintetben gyorsítják az integrációs folyamatot: emelik a bérszínvonalat; közvetve csökkentik a támogatási igényeket; és gyorsítják a jogi alkalmazkodást.

Ezekre az adottságokra az EU-hoz való magyar csatlakozás *kooperatív tárgyalási stratégiája* építhető fel, ami meggyorsíthatja a belépési folyamatot. A részkérdésekben való ütközésektől ugyanakkor nem kell félni, hanem időt kell hagyni az olyan gazdasági érdekkonfliktusok lejátszására, amelyek természetesen jelentkeznek a két rendszer egyesülésének befejező szakaszában. A soktagú EU számára ez nem könnyű feladat, mivel belső döntési és érdekegyeztetési pályái az évek során igen hosszúra nyúltak. A tárgyalás időigényének azonban már egyik fél számára sincs politikai tétje. Magyarország „integrációérettsége" ugyanis a csatlakozási tárgyalások megkezdésével bizonyítottnak tekinthető, a NATO- és OECD-tagság pedig már egyértelműen nyugati minőséget fémjelez. Az EU-hoz való csatlakozás során egyedül az eredmény számít, amely viszont több nemzedékre meghatározza majd Magyarország fejlődési esélyeit.

Hivatkozások

AGENDA 2000, For a Stronger and Wider Union. COM (97) 2000.

Balázs Péter [1996]: Csatlakozás, összenövés vagy periferizálódás? Az EU „keleti" kibővítésének forgatókönyvei. Megjelent: *Balázs Péter–Marc Maresceau:* Magyarország felkészülése az EU-tagságra. OMIKK, 1996.

Balázs Péter [*1997a*]: Európa új határai. Európa Fórum, 2. sz.

Balázs Péter [1997*b*]: „Integrációs csapdák" az Európai Unió keleti kibővítésével kapcsolatban. Közgazdasági Szemle, 9. sz.

GKI [1997]: Magyarország esetleges NATO-csatlakozásának várható hatásai a magyar gazdaságra. Kézirat, GKI Gazdaságkutató Rt.

Økonomiministeriet [1996]: EU's udvidelse mod Øst. Økonomiske perspektiver.

Mosse, E. [1996]: Les pays d'Europe centrale et orientale et l'Union européenne: aspects économiques. Politique étrangère, tavasz.

Palánkai Tibor [1996]: Az integráció mérésének néhány elméleti-stratégiai kérdése. Akadémiai székfoglaló előadás.

Szemlér Tamás [1996]: A „visegrádi" országok csatlakozásának hatása az EU költségvetésére. Megjelent: *Balázs Péter–Marc Maresceau:* Magyarország felkészülése az EU-tagságra. OMIKK.

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. szeptember (851–868. o.)

SZANYI MIKLÓS

Ipari beruházások az átalakuló országokban

Egy empirikus felmérés eredményei

A tanulmány alapjául szolgáló empirikus felvétel abból indult ki, hogy az átalakuló országokban a beruházási tevékenység változása, a vállalati beruházások növekedése jól jelzi a tömeges stratégiai alkalmazkodás kezdetét. A szerző négy ország (Lengyelország, Csehország és Magyarország, valamint Németország keleti tartományai) 1992–1995 közötti beruházási tevékenységének statisztikai adatait, valamint a vizsgált országok több mint ezer cége által kitöltött kérdőív eredményeit elemzi. Sem a makrostatisztikai mutatók, sem az empirikus felmérés nem igazolták a hipotézist, hogy 1992 és 1995 között a vállalati modernizációban, a beruházásokban áttörés ment volna végbe.*

Az átalakuló gazdaságokat megrázkódtatásszerű piaci és intézményi változások érték. A mikroszférában a változások egyrészt a létező termelési kapacitások korábban is megfigyelt szerkezeti, műszaki és hatékonysági feszültségeit élezték ki. Másrészt a változások hatására új vállalkozások léptek tömegesen a piacra, köztük számos tőkeerős, részben külföldi tulajdonú vállalkozás, zöldmezős beruházás. A kihívásokra a létező kapacitások birtokosainak a termelőtevékenység és a vállalati irányítás mélyreható átszervezésével, átalakításával kellett válaszolniuk. Az ilyen horderejű változtatások szintén jelentős beruházásokat igényelnek. A termelésben új termékek előállítására kellett berendezkedni, szükségessé vált a kapacitások modernizálása. A vállalatirányítás korszerű és hatékony módszerei integrált vállalati információs rendszerek felállítását igénylik. A piaci változásokhoz való alkalmazkodáshoz pedig elengedhetetlen az értékesítési hálózat, logisztikai rendszerek kialakítása, fejlesztése.

Az átalakuló országok tekintetében a felhalmozás és a beruházások összehasonlító vizsgálatával *Rostowski* [1997] foglalkozott. Az átalakulással együtt járó recessziót az 1929–1933-as gazdasági világválsághoz hasonlította. A termelés csökkenése, a munkanélküliség emelkedése a két válságban hasonló méretű volt, de a beruházások viselkedése eltért egymástól. Az átalakuló országokban a beruházások a termelésnél kisebb mértékben estek vissza. 1929–1933-ban a beruházások visszaesése megelőzte a termelés hanyatlását, és sokkal nagyobb mértékű volt annál. Az eltérés magyarázata: az átalakulási válság nem egyszerű túltermelési válság. Ebben az esetben nem a többletkapacitásokkal előállított terméktöbblet okozza a zavart. Ellenkezőleg, kevés a versenyképes árucikket előállítani képes kapacitás. Túltermelés van korszerűtlen, eladhatatlan, piacot vesztett termé-

* A cikk alapjául szolgáló kutatás A PHARE-ACE P95-2226-R Industrial Investments, Cornerstones in the Next Stage ot Central European Transition című kutatási program keretében történt. Köszönettel tartozom *Csernenszky Lászlónak, Mogyorósyné Halász Rózsának* és *Török Ádámnak*, akik a tanulmány elkészítését véleményükkel, bírálataikkal segítették.

Szanyi Miklós az MTA Közgazdasági Kutatóközpontjának tudományos főmunkatársa.

kekből, hiány a jó minőségű, versenyképes cikkekből. Ezt a szerkezeti feszültséget csak a már említett átalakításokkal, beruházásokkal lehet feloldani.

A vállalati szintű alkalmazkodás *Grosfeld–Roland* [1995] szerint két lépcsőben zajlik. A vállalatok az átalakulással összefüggő különböző sokkhatásokra először passzívan reagálnak. Halasztó lépéseket tesznek (*Laki* [1992]), majd tevékenységük leépítésével, rosszabb esetben vagyonuk felélésével tartják fenn ideig-óráig működésüket. Az alkalmazkodás halasztása vagy elmulasztása hosszabb távon nem vezet eredményre, mert a zavart okozó változások hosszú távon érvényesülnek, azokkal mindenképpen szembe kell nézni. A vállalati alkalmazkodást tovább késleltethetik egyes gazdaságpolitikai lépések, amelyek újabb és újabb feladatokat raknak az amúgy is túlterhelt vállalati vezetés vállára. Ilyen feladatok a privatizáció vállalati szintű megszervezése (vagy végigasszisztálása), a kialakuló új intézmények igényeire való felkészülés (új számviteli szabályok, csődtörvény). Mindezek következtében az alkalmazkodás első passzív szakasza hosszúra nyúlhat.

Az alkalmazkodás második „stratégiai" szakasza *Grosfeld–Roland* [1995] szerint csak később kezdődhet el. Ennek több feltétele is van. Mindenekelőtt az *alkalmazkodási kényszernek világossá kell válnia.* A vállalatvezetőknek meg kell arról győződniük, hogy nem számíthatnak állami segítségre: a gazdaságpolitikai vezetés (esetleg kevés kivétel mellett) nem vállalkozik az átalakulás során elszenvedett veszteségek átvállalására, az alkalmazkodási feladatok megoldására. A gazdasági szereplők csak a maguk erejére támaszkodhatnak. Be kell természetesen azt is látniuk, hogy a megváltozott piaci feltételek hosszú távon érvényesülnek, és hogy a gazdaságpolitika nem hajlandó a vállalati versenyképesség mesterséges fenntartására sem (például ismételt, jelentős mértékű reálleértékelésekkel).

Feltételezésünk szerint az átalakuló országokban a beruházási tevékenység változása, a vállalati beruházások növekedése jól jelzi azt, hogy megkezdődött-e tömegesen a stratégiai alkalmazkodás. A makrogazdasági stabilizáció és a növekedés megindulása az élen járó átalakuló országokban arra enged következtetni, hogy az átmenettel kapcsolatos első, sürgős lépések megtörténtek. Ez pedig arra utal, hogy a vállalatok számára a stratégiai alkalmazkodásnak legalább a feltételei létrejöttek. Kézenfekvő, hogy a stratégiai alkalmazkodás mértékét, irányát és módját a beruházási tevékenység részletes vizsgálatával feltérképezzük.

A beruházási tevékenység vizsgálatát négy ország, Lengyelország, Csehország és Magyarország, valamint a keleti német tartományok statisztikai elemzésével kezdjük.[1] A tanulmány második részében a négy országban összesen több mint ezer cég által kitöltött kérdőív eredményeit közöljük. A vizsgálat az 1992–1995 közötti négy évre terjed. Korábban a vizsgált országok még súlyos egyensúlyi nehézségekkel küzdöttek, és az intézményi átalakulás is csak éppen elkezdődött, ezért az aktív vállalati alkalmazkodás feltételei kedvezőtlenek voltak. Mivel a kérdőíves felmérés 1996-ban történt, ezért az utolsó teljes év, 1995 lett a felmérés záróéve. Ugyanakkor egyes kérdések megítélésében az aktuális időpontra, 1996 végére jellemző válaszokat kaptunk.

[1] Vizsgálatunk szempontjából kiemelkedő jelentősége van a bruttó állótőke-beuházásoknak. Ennek ellenére a statisztikai elemzésben az összehasonlíthatóság kedvéért az ennél bővebb bruttó beruházás adatait használtuk. Az empirikus felmérésben pedig az építések és a gépi beruházások mellett felmértük az értékpapírokban lekötött tőke állományát is. Erre azért volt szükség, hogy bemutassuk: a potenciálisan beruházásokra fordítható eszközök mekkora hányadát ragadják ki az értékpapír-befektetések.

A makrogazdasági mutatók

Hipotézisünk szerint a stratégiai alkalmazkodás feltételei azokban az országokban jöttek létre először, amelyek az átalakulási folyamatban, az intézményi rendszer átalakításában és a gazdasági stabilizációban a legeredményesebbek. Ezek elfogadottan Lengyelország, Csehország és Magyarország. Mindenképpen ide lehet sorolni a keleti német tartományokat is, ahol ezek a lépések leghamarabb, a legszigorúbb gazdaságpolitikai elszántság mellett mentek végbe. A német példa azért is rendkívül érdekes, mert itt az átalakulást már kiépített intézményi rendszer átvétele és hatalmas méretű tőketranszfer is segítette. Vajon ezek az előnyök megmutatkoznak-e a stratégiai alkalmazkodás gyorsaságában, mélységében is?

A statisztikai elemzés az *1. táblázat* alapján első ránézésre feltételezéseinket igazolni látszó eredményt mutat. A rendszerváltás utáni gazdasági visszaesést követően 1993–1994-ben mind a négy országban növekedésnek indult a GDP, és a tendencia 1995–1996-ban is folytatódott. Lengyelország elérte az amúgy alacsony 1989-es értéket, és Csehország is megközelítette azt. Németország keleti tartományai hatalmas mértékű visszaesést könyveltek el 1991 második feléig, ezután azonban robusztus növekedés kezdődött, ami viszont 1996-ra megtorpant.[2] Magyarország mutatói ismertek, az 1994-ben megindúló növekedést az egyensúlyi problémák kiéleződése kísérte. 1995–1996-ban a növekedési ütem minimálisra csökkent, de nem következett be újabb visszaesés. A gazdasági növekedés, a fejlődés tehát mind a négy országban megindult, bár a mutatók ingadozása továbbélő belső feszültségekről tanúskodik.

Az ipar fejlődése a vártnak megfelelően általában dinamikusabb volt, mint a GDP növekedése. Az átalakulás körülményei között az ipari termelés a megszokottnál is érzékenyebben reagált a válságra, valamint az abból történő kilábalásra. Különösen szembeötlő a GDP és az ipari termelés növekedési ütemének eltérése a keletnémet tartományokban. Éppen ezért kell nagy jelentőséget tulajdonítanunk annak, hogy ez a diszkrepancia 1995–1996-ra visszatért itt is a normálisnak tekinthető értékhatárok közé. Ez megint a német felzárkózási folyamat lelassulásának a jele.

Az *1. táblázat* a bruttó beruházások alakulását mutatja be. Lengyelországban és a német területeken a beruházások a várakozásnak megfelelően alakultak. Csehországban és Magyarországon viszont erős hullámzást mutattak. Ez a mindenképpen meglepő fejlemény arra mutatott, hogy a beruházási mutatókat olyan folyamatok is befolyásolják, amelyek túlmutatnak a vállalati szinten. Az ipari beruházások vizsgálata tovább növelte a kérdések számát: mind a négy országban voltak évek, amikor az ipari beruházások a bruttó beruházásokkal ellentétes irányban mozogtak. Egyes adatok egészen megdöbbentő mértékű visszaesésekről tanúskodtak.[3]

A statisztikai adatok részletesebb elemzése alapján mind a négy ország esetében megállapítható, hogy az *állam által* közvetlenül finanszírozott és közvetett eszközökkel *támogatott* beruházások nagyon jelentős szerepet játszottak mind a két beruházási adatsor

[2] A megtorpanás okairól és a német átalakulás furcsaságairól *Brezinski–Fritsch* [1995] adnak értékes leírást. A növekedés korlátai között kiemelkedik a termelékenység és a bérszínvonal közötti olló kinyílása. Mint ismert, a keleti országrész bérszínvonalát a szövetségi források terhére mesterségesen a nyugati szint 70 százalékára emelték. A bérköltségek ugrásszerű növekedését a termelékenységnek csak jóval szerényebb emelkedése követte. Ráadásul a termelékenységi mutató javulása 1995–1996-ra lelassult, csak 3-4 százalékos emelkedést mutatott a korábbi 10-20 százalék körüli értékekkel szemben. Ennek következtében a termelékenységi különbség a két országrész között nem csökkent olyan mértékben, mint ahogyan a bérkülönbség. 1991-ben az egységnyi outputra jutó bérköltség még közel 50 százalékkal volt magasabb keleten, mint nyugaton. 1993-ra a különbség 20 százalék alá csökkent, de még 1996-ban is 10 százalék fölött volt (*Brezinski* [1997]).

[3] Például Magyarországon 1993-ban, a német területen szintén 1993-ban.

1. táblázat
Termelés és beruházás
(előző év = 100 százalék)

Megnevezés	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
GDP-növekmény							
Csehország	-1,2	-11,5	-3,3	0,6	2,7	5,9	4,1
Lengyelország	-11,6	-7,0	2,6	3,8	5,2	7,0	6,1
Magyarország	-3,5	-11,9	-3,1	-0,6	2,9	1,5	1,3
Keletnémet tartományok	-16,0	-33,0	7,8	5,8	8,5	5,6	2,0
Ipari termelés növekedése							
Csehország	-3,3	-24,4	-7,9	-5,3	2,1	8,7	6,8
Lengyelország	-24,2	-8,0	2,8	6,4	12,1	9,7	8,7
Magyarország	-10,2	-16,6	-9,7	4,0	9,5	4,6	3,6
Keletnémet tartományok	n. a.	n. a.	18,8	15,0	18,6	7,8	6,0
Bruttó beruházások növekedése							
Csehország	-2,2	-17,6	8,8	-7,7	17,3	22,3	8,6
Lengyelország	-10,1	-4,1	0,4	2,3	8,1	17,1	23,0
Magyarország	9,6	-12,1	-1,5	2,5	12,3	-5,3	5,2
Keletnémet tartományok	n. a.	n. a.	54,2	24,7	25,2	n. a.	n. a.
Ipari beruházások növekedése							
Csehország	n. a.	n. a.	n. a.	2,7	17,4	n. a.	n. a.
Lengyelország*	-7,3	-6,7	-4,1	1,9	17,3	16,7	n. a.
Magyarország**	n. a.	n. a.	6,7	-4,8	11,7	5,5	6,8
Keletnémet tartományok	n. a.	n. a.	52,5	-9,1	8,8	14,2	n. a.

* *Dabrowski* [1996].
** IKIM-adatközlés.
Forrás: A cseh, lengyel és magyar adatok, ahol másként nincs jelölve ott WIIW-adatbázis, a német adatok esetében pedig *Brezinski* [1997].

alakulásában. Legjelentősebbnek kétségkívül a gazdasági infrastruktúra fejlesztésére tett lépések bizonyultak. Az állami bürokrácia újonnan létrehozott vagy modernizált intézményeinek beruházásai, a környezetvédelmi és kárfelszámoló beruházások (mindenekelőtt a volt NDK területén), az infrastrukturális hálózatok fejlesztése hatalmas beruházásokat igényelt. Ezeket részben közvetlenül az állami költségvetésből, részben állami tulajdonú vagy ellenőrzésű vállalatokon keresztül finanszírozták.[4] Ezeknek a beruházásoknak tehát az általunk vizsgált problémához, a vállalatok stratégiai alkalmazkodásához nem volt közvetlen közük. E döntéseket nem, vagy nem elsősorban üzleti alapon hozták meg.

A *központi beruházások* időzítése többnyire politikai szempontok alapján történt. A magyarországi 1994-es beruházási boom például egyértelműen a választási év hatására jött létre. A statisztikák világosan kimutatják, hogy ebben az évben a vállalati beruházások nem növekedtek, ellenben egy sor infrastrukturális, egészségügyi, oktatási, államigazgatási beruházás fejeződött be. Egy másik fontos befolyásoló tényező néhány kiemelt

[4] Az állami ellenőrzés informális érvényesülésére a legszembeötlőbb példa a cseh privatizációval kapcsolatos. Mint ismeretes, ebben az országban a tömegprivatizációs eszközökkel a privatizált vállalatok vezetése több áttételen keresztül az állami tulajdonú nagybankok kezében összpontosult (lásd erről például *Buch–Heinrich* [1997]). Az ellenőrzés másik jellegzetes módja a bankrendszer konszolidációjához kapcsolódó adósságkezelési manőverek, és az ebben részt vállaló, állami tulajdonú intézmények szereplése (lásd például *Ábel–Bonin* [1994]). Ezekre mind a négy vizsgált országban sor került.

nagyberuházás megvalósulása volt. Például a csehországi Temelinben épített atomerőmű sokéves beruházási tevékenysége az üzembe helyezés évében, 1994-ben jelentkezett a statisztikában. Ezek az adatok a kisméretű gazdaságok beruházási mutatóit jelentősen befolyásolják, adott esetben látszólag akár a tendenciákat is megfordíthatják.

A beruházási *statisztikák értelmezésének* nehézségei miatt is elengedhetetlennek tűnt a beruházási tevékenység vállalati felmérésen alapuló megközelítése. Mielőtt azonban erre rátérnénk, hipotézisünket tovább pontosíthatjuk. Eddig azt állítottuk, hogy a vállalati beruházások a stratégiai alkalmazkodás részeiként az átalakulási folyamat bizonyos előrehaladása után kezdenek jelentősen növekedni. Ezt az állítást úgy is tesztelhetjük, ha belátjuk az ellenkező állítás hamisságát. Egy lehetséges ellentézis az, hogy a beruházási tevékenység nem mutat különös sajátosságokat az átalakulási folyamatban. A beruházási tevékenységet ezekben az országokban is a hagyományos konjunkturális folyamatok befolyásolják.[5]

Ide kapcsolható a *külföldi beruházások* szerepe is. Magyarországon a külföldi tulajdonú vállalatok részesedése az ipari beruházásokban egyre növekszik. 1995-ben az ipari beruházásokat már a külföldi tulajdonú cégek dominálták. Egyrészt a privatizáció során a külföldiek által megvásárolt cégekben megfigyelhetők az általunk keresett modernizációs beruházások. A zöldmezős beruházások viszont nem ilyenek, azok tendenciáit még csak nem is a konjunkturális ingadozások befolyásolják, hiszen a multinacionális vállalatok döntéseitől függenek. Ezeket pedig globális szempontok szerint a külföldi főhadiszállásokon hozzák meg. Kialakításukban az átalakuló országok sajátos nehézségeit csak mint kockázati tényezőt veszik figyelembe. A külföldi beruházók tevékenysége is speciális, jelentősen befolyásolja a beruházási adatokat, de nincs minden esetben szoros összefüggésben a vállalati alkalmazkodás problémakörével.

Visszatérve azonban az ellentézisre, lehetőségünk van arra, hogy a konjunkturális viszonyokat figyelembe vegyük. A növekedési mutatók szerint a cseh és lengyel konjunkturális kilátások 1993–1996 között kedvezők voltak. Magyarországon és Németország keleti részén 1995–1996-ban romlottak a perspektívák. A beruházási mutatók Magyarországon különösen szembeötlően ingadoztak, nem követve a GDP alakulását, de a másik három országban sem lehet a beruházások és a gazdasági növekedés közötti szoros kapcsolatot kimutatni. Ez a konjunkturális elem gyengeségére, hiányára mutat. A kapcsolat lazaságát egyes versenyképességi mutatók és a beruházási tevékenység összehasonlítása is alátámasztja.

A konjunkturális lehetőségek kiaknázásában (a versenyképesség alakulásában) és a külföldi tőke vonzásában fontos szerepe van a bérköltségek és a termelékenység alakulásának. Ezeket az adatokat mutatja be a *2. táblázat*. Az *egységmunkaköltség*[6] alakulásában

[5] Ez az ellentézis azt jelenti, hogy a bevezető részben olyan jelentősnek tartott szerkezeti feszültségek az átalakulási folyamat során nem az egyes vállalatokon belül jelentkeznek, vagy ezen a szinten viszonylag egyszerűen feloldhatók (például a veszteséges tevékenységek egyszerű elhagyásával, a vállalati méret zsugorításával). Ebben az esetben az átalakulás a beruházásokkal szemben nem támaszt a szokásostól eltérő követelményeket. A feszültségek nem vállalati, hanem iparági szinten jelentkeznek, és feloldásuk ezért nem vállalaton belüli átalakításokkal, beruházásokkal történik. A változás, az alkalmazkodás egyes cégek felszámolásával, mások piacra lépésével valósul meg. Ebben az esetben azoknak a cégeknek a beruházásait, amelyeket a szerkezetváltás problémája nem érinti, a hagyományos konjunkturális folyamatok befolyásolják.

[6] Az egységnyi outputra jutó bérjellegű költségek. Kifejezhető nemzeti valutában vagy nemzetközi összehasonlítások esetében valamely harmadik ország valutájában mérve. Az általunk szerepeltetett mutatók nem abszolút szinteket mutatnak, hanem az 1990-es állapothoz képest történt elmozdulást. Mivel az összehasonlítás nem a nemzeti valutákban történik, a mutatók alakulását az árfolyamok is befolyásolják. Magyarország például gyökeresen eltérő árfolyam-politikát folytatott, mint a másik két ország, ennek hatása volt az egységmunkaköltségre is. A leértékelő árfolyam-politika tovább javította a magyar pozíciót, elsősorban a rögzített árfolyammal operáló cseh gazdasággal szemben.

2. táblázat
Versenyképességi mutatók éves változása
(százalék)

Megnevezés	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1990/ 1996
*Egységmunkaköltség**								
Csehország	-17,3	-14,8	32,8	25,8	13,2	6,9	6,9	52,3
Lengyelország	-8,9	66,5	-8,7	-8,8	-7,3	15,1	10,8	49,3
Magyarország	14,4	29,4	7,6	-9,6	-1,0	-8,7	-10,3	16,7
Munkatermelékenység								
Csehország	-0,4	-16,6	-7,6	-3,5	4,0	20,5	10,3	2,4
Lengyelország	-21,1	-11,9	17,1	14,5	19,2	9,6	9,7	33,6
Magyarország	0,4	-17,9	10,7	18,5	7,3	11,2	7,2	38,3
Termelői reálbérek								
Csehország	-5,8	-33,1	7,0	10,7	10,4	10,3	7,7	-2,1
Lengyelország	-34,4	10,3	7,2	5,1	6,4	7,2	19,2	10,8
Magyarország	0,9	-5,4	13,7	12,3	9,2	-5,9	2,2	28,0

*Az egységnyi outputra jutó bérjellegű költségek.
Forrás: Buch–Heinrich [1997].

Magyarországnak jelentős előnye származott 1990–1996 között átalakuló versenytársaival szemben. Az egységmunkaköltség eltérő alakulásában Magyarországon és Lengyelországban a termelékenység mutatója már 1992-től kedvező volt, jelentős mértékben emelkedett.[7] A termelői reálbérek Lengyelországban egészen 1996-ig, Magyarországon lényegében az egész vizsgált időszakban alacsonyabb ütemben emelkedtek, mint ahogyan a termelékenység nőtt. Ennek következtében a nemzeti valutában kifejezett egységnyi munkaköltség legkisebb mértékben Magyarországon emelkedett.

Csehországban a tendenciák másként alakultak. Az egységmunkaköltség itt emelkedett a legnagyobb mértékben. A befolyásoló szereppel bíró mindhárom tényező kedvezőtlenül alakult itt: a termelékenység 1995-ig inkább csökkent, mint emelkedett, a termelői reálbérek ezzel szemben 1992-től folyamatosan és minden évben emelkedtek. A dráguló cseh munka versenyképességét tovább rontotta a cseh koronának az árfolyam-politika következtében egyre folyó felértékelődése.

A konjunkturális mutatók alakulása alapján mindenképpen Magyarországon lehetne a legjelentősebb beruházásokra számítani a vizsgált időszakban. Ez a külföldi beruházók esetében ténylegesen így is történt. Ugyanakkor az aggregált beruházási mutatók ezzel ellentétesen alakultak, illetve indokolatlanul hullámoztak. A konjunkturális mutatók és a beruházások közötti összefüggés leginkább Lengyelország esetében mutatható ki. Németországban a növekedés és a termelékenység javulásának 1995–1996-os megtorpanása szintén a beruházások csökkenését, legalábbis csökkenő ütemű növekedését valószínűsítenék, de ez nem következett be. A beruházások csehországi alakulása alapvetően nem mond ellent a konjunkturális mutatóknak, de az 1994–1995-ös beruházási csúcsot az ország romló versenyképességi viszonyok között produkálta. Az a következtetés vonható tehát le, hogy a beruházási tevékenység változásait a konjunkturális és versenyképességi viszonyok alakulása nem magyarázza kielégítően.

[7] Ez legalább részben a vállalati alkalmazkodás eredménye. Mind a passzív, mind a stratégiai alkalmazkodásnak jelentős termelékenységnövelő hatása lehet.

A közép-kelet-európai szocialista országok hanyatlása azért is következhetett be, mert azok a piacitól eltérő logika alapján fejlődtek.Ennek következtében a működés alapelvei, a kialakított gazdasági szerkezet, a működés hatékonysága nagymértékben eltért, illetve elmaradt attól, mint amit egy folytonos kapitalista gazdasági fejlődés produkált volna. Az átalakulás, a tőkés gazdasági modell újrahonosítása, de a puszta talpon maradás is súlyos szerkezeti, hatékonyságbeli, vezetési problémák megoldását igényelte a vállalati szinten. Az értékesítés megnehezült bel- és külföldön egyaránt. Felszínre kerültek a hosszú ideig figyelmen kívül hagyott hiányosságok a minőség, megbízhatóság tekintetében, de sok esetben egyszerűen megszűnt az adott termékváltozat iránti fizetőképes kereslet. Vagyis a beruházásokat sajátos helyi tényezők nagymértékben befolyásolják.

Az iparvállalatokat érintő felmérés eredményei

A hipotézisünk helyességének elbírálására folytatott empirikus vizsgálat[8] során a négy országban összesen 1021 iparvállalat által visszaküldött négyoldalas kérdőívet elemeztünk. A visszaküldési arány mind a négy országban rendkívül alacsony volt, 5-8 százalék, és az arány javítására tett kísérletek (telefonos érdeklődés) sem jártak érdemi eredménnyel. Mintánk ennek következtében nem tekinthető reprezentatívnak. Különösen jelentősek az eltérések Csehország esetében, ahol a többségi állami tulajdonú (és ezzel a nagyobb méretű) cégek reprezentációja magas. Németországban ezzel szemben inkább a kisvállalatok szerepelnek túlzottan nagy súllyal. A mintavételt többféle vállalati lista[9] felhasználásával végeztük, egyetlen fontos szempont az volt, hogy a legkisebb (érdemi beruházási tevékenységet nem folytató) vállalkozások ne kerüljenek a mintába. Az alacsony visszaküldési arány miatt lényegében a listák valamennyi vállalatának postáztuk a kérdőíveket.

A kérdőív összeállítása során arra törekedtünk, hogy csak a legfontosabb számszerű információkat kelljen a kitöltőnek emlékezetéből (vagy az adattárból) elővennie. Ezért csak 1992-ig mentünk vissza időben és lényegében csak a forgalom, a beruházások és az alkalmazotti létszám adatait kértük, amelyekről feltételeztük, hogy kevés utánjárással beírhatók. A kérdőív második fele kvalitatív információkat gyűjtött.

Kérdéseink arra vonatkoztak, hogy a vállalat által végzett beruházási tevékenység aktív alkalmazkodási stratégia eleme-e. Egy másik kérdéscsoport a beruházási tevékenységet elősegítő gazdaságpolitikai lépések értékelésére vonatkozott, illetve a legfontosabb akadályokra kérdezett rá. A vizsgált minta jellemzőit a *3. táblázat* mutatja be.

Látható, hogy a vizsgált vállalati kör az egyes országok szignifikáns szeletét öleli fel. Legkisebb a részesedés Németország keleti tartományaiban, mivel itt csak csekély számban sikerült nagyvállalatokat bevonni. Azok is főként a bányászatban tevékenykedtek. Legmagasabb a reprezentáció Magyarországon és Csehországban, nyilván azért, mert a hasonló elemszámú és összetételű minták a kisebb gazdaságokban nagyobb részesedést jelentettek. Mind a négy országban a közepes méretű vállalatok adták a minta zömét (50–499 foglalkoztatott). Németországban ezt a kört elsősorban kisvállalkozások egészítették

[8] Az empirikus felvételt Németországban *Horst Brezinski*, Csehországban *Pavel Mertlik*, Lengyelországban *Janusz Dabrowski* majd *Bohdan Wyznikiewicz* Magyarországon a cikk szerzője irányították. Az empirikus felvételt tanácsaival segítette *Paul Hare* és *Hunya Gábor*.

[9] Egységességre törekedve, elsősorban a Hoppenstedt-Bonnier cég közepes és nagyvállalatokat felölelő listáit kívántuk alkalmazni, de ez csak Magyarországon és Csehországban vezetett eredményre. Németországban kamarai adatbázisokat, Lengyelországban a Top 500 listáját és a Gdansk Institute of Market Economics paneljét vettük igénybe.

3. táblázat
A minta alapjellemzői

Megnevezés	Németország	Lengyelország	Csehország	Magyarország
Elemszám	309	203	251	258
Tulajdonosi szerkezet				
(Állami) vállalat	13	70	31	50
Belföldinek privatizált	174	66	163	102
Külföldinek privatizált	5	9	24	22
Belföldi magánalapítású	108	52	28	43
Külföldi alapítású	6	6	5	24
Méret szerinti szerkezet				
(foglalkoztatottak száma)				
0–49	140	14	40	101
50–499	149	79	101	134
500–999	14	48	44	41
1000–	6	62	66	26
A minta részesedése az összes ipari értékesítésből (százalék)	8	12	27	18
A minta részesedése az összes ipari foglalkoztatásból (százalék)	5	5	14	12
A minta részesedése az összes ipari beruházásból (százalék)	6	7	8	11

ki, Csehországban és Lengyelországban közepes és nagy cégek. Magyarországon a minta kiegyensúlyozottabb volt.

A tulajdonosi szerkezet tekintetében Németországban lényegében két kategória jutott szerephez: a belföld magánalapítású, és a belföldieknek privatizált cégek. Lengyelországban e két kategória mellé felsorakoznak a továbbra is állami tulajdonban maradt vállalatok. Magyarország esetében a mintát nagyszámú külföldi tulajdonú cég egészíti ki, ami egyrészt megfelel az alapsokaság adottságainak, másrészt a vizsgálat szempontjából is kedvező, hiszen a külföldi cégek uralják a feldolgozóipari beruházásokat. A cseh minta is jellemzőnek tekinthető: a belföldiek kuponos privatizációban való részvétele volt a meghatározó.

A minta szerkezetét a beruházási, értékesítési és foglalkoztatási adatok alapján is bemutatjuk a *4. táblázatban*. Szembeötlő, hogy az állami vállalatok számszerű arányuknál sokkal nagyobb mértékben részesednek. Vagyis az állami tulajdonú cégek az átlagosnál jóval nagyobb méretűek. Ennek következtében a minta összesített mutatóit is jelentős mértékben befolyásolják, leginkább a lengyel és a cseh részmintában. Ezek után az sem meglepő, hogy az 1000 főnél többet foglalkoztató cégek súlya is rendkívül nagy az említett két országban.

A minta vizsgálata a beruházási és értékesítési mutatók időbeli alakulásán alapszik (*5. táblázat*). Elsőként azt néztük meg, hogy miként változott idővel a minta szerkezete, illetve azt, hogy a beruházások és az értékesítés trendje hogyan alakult.[10] Kiszámítottuk a minta összes beruházásainak változását. Ez az adatsor egyáltalán nem tükrözte a makrogazdasági beruházási mutatók alakulását. Legkevésbé Lengyelország esetében volt kielé-

[10] Az összehasonlíthatóság biztosítása kedvéért az adatokat defláltuk. Minden időbeli összehasonlításnál a standardizált adatokat vettük figyelembe. Azokban az esetekben, amikor részesedést számoltunk az eredeti folyó áras adatokat vettük alapul.

4. táblázat

A minta szerkezete az 1995-ös adatok alapján

(százalék)

Megnevezés	Németország			Lengyelország			Csehország			Magyarország		
	beruházás	foglalkoztatás	értékesítés	beruházás	foglalkoztatás	értékesítés	beruházás	foglalkoztatás	értékesítés	beruházás	foglalkoztatás	értékesítés
Állami vállalat	34,3	24,3	26,8	56,2	44,1	60,7	71,3	41,5	54,1	41,7	39,1	40,5
Belföldinek privatizált*	65,3	75,4	70,6	32,8	38,1	24,8	23,8	49,8	38,9	15,3	36,5	23,6
Külföldinek privatizált**	0,4	2,3	2,6	3,4	5,2	6,2	4,2	7,1	5,7	22,5	11,4	14,6
Belföldi magánalapítású				6,5	11,3	6,8	0,6	1,3	0,9	4,6	5,2	4,3
Külföldi alapítású				1,1	1,3	1,5	0,1	0,3	0,4	13,3	5,1	12,8
0–49	3,6	7,8	5,8	0,3	0,1	0,4	0,5	0,6	0,6	1,1	1,2	1,8
50–499	18,0	39,3	30,0	8,1	9,2	8,8	0,9	10,4	6,1	16,4	22,2	21,9
500–999	19,4	17,9	14,7	13,5	15,4	11,9	14,2	12,2	11,3	34,5	21,9	19,8
1000–	58,9	35,0	49,5	78,0	75,3	78,9	84,4	76,9	82,0	48,0	54,7	56,5
Bányászat	21,1	18,8	18,6	7,6	5,0	9,2	11,2	20,5	11,7	0,0	0,0	0,0
Feldolgozó ipar	27,0	51,1	40,7	66,6	82,7	57,7	27,2	62,2	48,4	84,6	79,8	82,9
Elektromosenergia-, gáz- vízszolgáltatás	40,0	17,6	32,4	22,1	4,5	29,7	59,6	12,6	36,8	7,4	9,8	5,0
Építőipar	1,9	12,5	8,3	3,7	7,8	3,4	2,0	4,6	3,1	8,0	10,4	12,1

*Németország esetében valamennyi belföldi tulajdonú, nem állami cég.

**Németország esetében valamennyi külföldi tulajdonú cég.

gítő a kép, ahol nagyon nagy mértékű hullámzást jelzett a minta. Hogy valamivel pontosabb képet alkothassunk, ezért igyekeztünk kiszűrni a minta összetételében bekövetkezett változások hatását, és ezért átlagokat számoltunk. Az átlagok a mintába csak a későbbi években bekerült (új alapítású) cégek hatását semlegesítik. Az átlagok valóban alacsonyabb növekedési dinamikát produkáltak, de a lengyel részmintában a hullámzást nem küszöbölték ki.

Ezt követően mind a négy országban kénytelenek voltunk közelebbről megvizsgálni a nagyobb hullámzást előidéző cégek adatait. Kiderült, hogy a makrostatisztikákhoz hasonlóan a mintában is néhány cég egyes években rendkívül erősen befolyásolta a mutatók alakulását. Csehország esetében a nemzeti elektromos szolgáltató vállalat a CEZ beruházási tevékenysége volt ilyen erős. Németországban pedig a hat nagyméretű bányavállalat befolyásolta nagymértékben az adatokat. Ezeket az elemzésben formálisan is kiemeltük, minthogy olyan vállalatokról volt szó, amelyek közvetlen állami támogatásokban részesültek, tehát beruházási tevékenységüket nem csak az átalakulási kényszer irányította. A lengyel adatok hullámzását is két külföldi tulajdonú cég nagyberuházásai okozták, 1992-ben és 1994-ben. A magyar adatok ebben a tekintetben kiegyensúlyozottabbak voltak.[11]

5. táblázat
A minta dinamikája
(változások az előző évhez képest, százalék)

Év	Értékesítés	Átlagos értékesítés	Beruházás	Átlagos beruházás
Németország*				
1993	115 (111)	106 (102)	105 (124)	80 (110)
1994	125 (97)	124 (93)	104 (109)	100 (100)
1995	108 (106)	105 (102)	91 (86)	100 (91)
Lengyelország				
1993	100,6	93,6	75,0	69,3
1994	113,0	108,9	123,7	120,2
1995	107,5	104,2	96,4	91,2
Csehország**				
1993	95 (119)	79 (98)	111 (201)	89 (161)
1994	122 (117)	111 (106)	113 (108)	102 (98)
1995	110 (108)	108 (106)	112 (109)	110 (107)
Magyarország				
1993	101,1	90,0	111,2	95,7
1994	119,1	108,5	115,9	104,5
1995	105,6	102,7	105,2	101,1

* Németország esetében a zárójel nélküli számok nem tartalmazzák a legnagyobb 6 cég adatát, a zárójelesek igen.

** Csehország esetében a zárójel nélküli számok nem tartalmazzák a CEZ elektromos szolgáltató vállalat adatát, a zárójelesek igen.

Következő lépésként hat viszonyszámmal igyekeztünk felmérni a beruházások súlyát, jelentőségét a minta vállalatainál (*6. táblázat*). Elsőként a beruházásokat az éves értékesítés százalékában fejeztük ki. Azt néztük meg, hogy az árbevétel mekkora részét fordították a minta vállalatai beruházásokra. Hasonló tartalmú volt a második mutató is, amely

[11] De ez is csak annak a következménye volt, hogy mintánkban nem szerepeltek azok az elsősorban járműipari cégek, amelyek a vizsgált időszakban aggregált szinten is jelentős beruházásokat hajtottak végre. Szintén kimaradtak a mintából olyan nagyvállalatok, mint például a Mol Rt.

az egy alkalmazottra jutó beruházásértéket tartalmazta. Az adatokból megállapítható, hogy ezek a viszonyszámok is az aggregált mutatók jellegzetes változásait ismétlik. Az értékek viszonylag szűk sávban ingadoznak, Lengyelország kivételével, ahol a hullámzás jelentősebb. Figyelemre méltó, hogy Lengyelország kivételével az egy főre jutó beruházási érték emelkedő tendenciát mutat. Ez arra utal hogy a munka fokozott kiváltása zajlik korszerűbb, termelékenyebb gépi beruházásokkal.

A legszembeötlőbb azonban az, hogy a beruházások az értékesítés milyen nagy hányadát tették ki Németországban. Ha a cseh 10-13 százalékos adatot átlagosnak, normálisnak tételezzük, a lengyel és magyar értékek ennek csak nem egészen a felét érik el, ami nagyon alacsonynak tekinthető. A magas német értékek az állami támogatásoknak köszönhetők. Az egy főre jutó beruházást az egy főre jutó értékesítés mutatójához is hasonlíthatjuk. Az emelkedő tendencia mindkét adatsornál látható. Ismét csak Lengyelország a kivétel, ahol az értékesítés valamelyest nőtt, de mint láttuk a beruházások nem. Ez arra enged következtetni, hogy a beruházások munkaerő-kiváltó hatása ebben az országban nem volt jelentős, legalábbis 1995-ig.

6. táblázat

Beruházási tevékenység*

	Beruházás/ értékesítés (százalék)	Beruházás/ foglalkoztatott 1000 helyi valutában (1992. évi ár)	Értékesítés/ foglalkoztatott 1000 helyi valutában (1992. évi ár)	Építések százalékos aránya a beruházásokban	Gépi beruházások százalékos aránya	Saját források százalékos aránya a beruházások finanszírozásában
Németország				..		
1992	20,0	28	140	14,2	65,5	61,6
1993	21,7	41	185	13,9	60,1	63,1
1994	23,6	57	230	12,3	59,3	67,8
1995	19,6	51	252	16,8	64,0	67,0
Lengyelország						
1992	6,6	4,5	67	13,6	29,3	90,3
1993	4,6	3,3	67	16,0	42,9	90,0
1994	5,1	4,2	77	13,9	45,8	85,6
1995	4,4	3,6	75	13,0	40,6	85,2
Csehország						
1992	11,1	68	668	44,2	48,6	76,4
1993	13,2	78	660	35,9	50,7	77,0
1994	12,7	87	801	37,5	51,7	75,9
1995	12,8	100	909	37,9	48,5	74,7
Magyarország						
1992	5,9	140	2300	20,6	64,0	84,2
1993	6,6	150	2400	15,6	58,0	87,0
1994	6,7	180	2900	20,4	61,7	84,9
1995	6,5	190	3000	18,5	64,0	85,1

*Beruházások alatt itt a hagyományos értelmezéssel szemben minden hosszú távú eszközlekötést értünk, vagyis értékpapír-vásárlást, vállalatfelvásárlást is. Erre azért volt szükség, hogy megnézzük a leköthető, beruházásra fordítható eszközök milyen hányadát fordították ténylegesen beruházásra, építésre, gépi beruházásokra.

Az építések aránya az összes beruházáson belül 12-15 százalék volt Németországban és Lengyelországban, 35-44 százalék(!) Csehországban, és 15-20 százalék Magyarországon. Csehországban az energetikai beruházások nagy súlya a mintán belül megemelte az építések arányát. Magyarországon a külföldi zöldmezős beruházások keresendők a német és lengyel arányokat meghaladó építések hátterében, illetve egyes években a külföldiek által megvásárolt cégek telephelyváltása (például Ganz-Ansaldo). A gépi beruházások aránya jól illeszkedik az építési adatsor mellé, kivétel ismét Lengyelország, ahol ez a mutató is viszonylag alacsony. A beruházások jelentős része ebben az országban pénzügyi jellegű volt (vállalatfelvásárlás, értékpapír-befektetések, stb.). Ezután természetesen az sem meglepő, hogy Lengyelországban volt a legmagasabb a saját források aránya a beruházások finanszírozásában. Az alacsonyabb német érték is teljesen indokolt, hiszen ott az állami támogatások szerepe nagy volt. Csehországban és Magyarországon a saját forrás aránya lényegében változatlan, magas szinten állt az egész vizsgált időszakban. Ez a beruházásfinanszírozás banki hátterének gyengeségét, megoldatlanságát mutatja.

A magyar vállalatok viszonylag alacsonyabb, 20 százalékot meg nem haladó mértékű tőkepiaci részvétele meglepő fejlemény volt. Az általánosan elterjedt vélekedés szerint a piacon kapható magas kamatok sokkal inkább vonzzák a befektetéseket, mint az alacsony megtérülésű feldolgozóipari beruházások.[12] Arra a következtetésre jutottunk, hogy egyrészt 1995-ig a tőzsdei tranzakciók még nem öltöttek olyan méreteket, mint napjainkban, ezért a befektetési kínálat még nem volt olyan bő és sokféle. Másrészt a minta vállalatai közül a jelentős beruházási volument felmutató külföldi cégek kifejezetten beruházási céllal jöttek Magyarországra, nem pedig tőzsdézni. A magyar cégek nagyobb részében pedig akkor még nem (vagy akkor sem) képződött olyan mennyiségű leköthető tőke, amelyet értékpapírokba fektettek volna.

A rendszerváltást követő gazdasági átalakulás egyik legizgalmasabb kérdése az, hogy miként reagáltak az egyes vállalatcsoportok a kihívásokra. Mintánk beruházási tevékenységét is megvizsgáltuk tulajdonosi, méret szerinti és iparági bontásban. A relatív beruházási erőfeszítés változó értékeit foglalja össze a *7. táblázat*.

A *7. táblázat*ban több érdekességet figyelhetünk meg. Az állami vállalatok tekintetében szembeötlő, hogy Németországban és Csehországban (CEZ-zel együtt) az átlagosat meghaladó a beruházási erőfeszítés, Magyarországon az átlagos körül ingadozik, Lengyelországban nem éri el az átlagot. Ezek az eltérések főként a különböző mértékű szubvencionálásra vezethetők vissza. Mind a négy országban többnyire a külföldieknek privatizált és a külföldiek által alapított cégek tettek az átlagost meghaladó beruházási erőfeszítéseket. Ez alól csak Németország külföldieknek privatizált cégei a kivételek, de ezek száma nagyon alacsony volt a mintában (5). Az átlag alatt Magyarországon a belföldi privatizált cégek, Lengyelországban a belföldi magánalapításúak voltak. Csehországban mind a két belföldi magántulajdoni kategória az átlag alatt szerepelt.

Nagy kiugrások és visszaesések főként a külföldi tulajdonú cégekkel összefüggésben mutathatók ki a mintában. Ennek oka az volt, hogy főként a kis elemszámú lengyel és német részmintában az éves adatokat egy-egy rövid idő alatt befejezett beruházás jelentősen befolyásolta. De általánosságban is az volt a benyomásunk, hogy a külföldi beruházások sokszor nagyobb volumenű projektek gyors lebonyolítására irányultak. Érdekes összehasonlítani a belföldiek és a külföldiek számára privatizált cégek adatait. A beruházási erőfeszítésekben tapasztalható nagy eltérés feltűnő. Németországban a belföldi tulajdonosú cégek, a másik három országban a külföldiek vannak kedvezőbb helyzetben. Itt mindenképpen a tulajdonosok eltérő tőkeerejére kell gyanakodnunk. A nyugatnémet (né-

[12] Lásd erről *Csányi* [1996] elemzését.

7. táblázat

Beruházás az értékesítés százalékában, országok, tulajdonosok és méret szerinti bontásban

	1992	1993	1994	1995
Magyarország				
Teljes minta	5,9	6,6	6,7	6,5
Állami vállalat	5,9	6,9	6,1	6,5
Belföldinek privatizált	5,4	5,0	6,0	4,3
Külföldinek privatizált	4,5	5,7	11,9	10,2
Belföldi magánalapítás	7,2	5,8	6,3	7,3
Külföldi magánalapítás	8,1	8,1	4,6	6,9
0-49	3,6	6,3	5,2	4,1
50-499	6,2	5,8	6,7	5,0
500-999	5,1	6,5	8,5	11,5
1000-	6,1	6,8	6,1	5,5
Lengyelország				
Teljes minta	6,6	4,6	5,1	4,4
Állami vállalat	2,4	2,7	4,2	4,1
Belföldinek privatizált	9,6	7,7	6,9	5,9
Külföldinek privatizált	51,2	19,0	5,3	2,4
Belföldi magánalapítás	3,6	3,0	4,1	4,3
Külföldi magánalapítás	61,0	4,2	12,7	3,2
0-49	1,2	1,9	4,6	3,8
50-499	3,2	2,5	2,9	4,1
500-999	4,9	6,0	9,0	5,0
1000-	7,4	4,7	4,8	4,4
Csehország				
Teljes minta	11,1	13,2	12,7	12,8
Állami vállalat	12,7	17,1	14,4	13,5
Belföldinek privatizált	8,4	8,9	9,1	10,7
Külföldinek privatizált	9,2	14,0	16,6	12,8
Belföldi magánalapítás	6,2	5,5	8,2	12,3
Külföldi magánalapítás	11,7	16,9	25,3	3,7
0-49	9,4	9,6	10,6	11,5
50-499	13,2	12,7	14,0	13,2
500-999	11,2	19,4	16,1	16,2
1000-	9,6	10,0	9,8	9,8
Németország				
Teljes minta	20,0	21,7	23,6	19,6
Állami vállalat	57,8	46,6	54,7	32,6
Belföldinek privatizált	17,9	20,9	24,0	20,6
Külföldinek privatizált	16,9	8,5	4,3	3,0
Belföldi magánalapítás	25,3	18,3	10,7	10,6
Külföldi magánalapítás	17,8	44,4	13,2	18,0
0-49	19,5	22,2	24,1	20,0
50-499	20,0	22,1	24,7	19,9
500-999	22,2	24,8	23,1	18,0
1000-	19,9	22,6	25,2	21,0

met belföldi) tulajdonosok esetenként akár azonosak is lehetnek a másik három ország külföldi befektetőivel. A gyengébb esélyekkel rendelkezők tehát lényegében mind a négy országban a magánalapítású (belföldi) cégek voltak. Jobb helyzetben pedig a tőkeerős külföldi tulajdonú vállalatok és az állami cégek.

A kérdőív második része a beruházások modernizációs szerepével foglalkozott, illetve valamiféle összehangolt modernizációs stratégia jelenléte felől érdeklődött. A legmagasabb értéket a modernizációs stratégia céljai közül mind a négy országban a technológia fejlesztése kapta (*8. táblázat*). Legfontosabb szempont a minőség javítása és a termelékenység növelése volt. Emellett a válaszadók lényegesnek ítélték a beszerzési és értékesítési hálózatok változtatását, főként új piacok szerzését, és általában az értékesítés fokozását. A beruházásoknak a termelés korszerűsítésében volt érdemi szerepük. A tevékenység alapvető átalakítására, a piaci kapcsolatok újraformálására csak kevés cég adott magas értékelést. A stratégia tehát általában nem tartalmaz gyökeres változtatást a korábbi tevékenységhez képest.

8. táblázat
Modernizációs stratégia
(ötfokú skálán adott átlagos értékelés)

Megnevezés	Németország	Lengyelország	Csehország	Magyarország
A modernizációs stratégia hangsúlya				
a tevékenységváltáson	3,1	3,5	3,1	3,3
az értékesítési-beszerzési kapcsolati hálók megváltoztatásán	2,9	3,9	3,5	3,7
a termelési technológia fejlesztésén	3,6	4,0	3,6	4,1
a döntéshozatali rendszer javításán	2,5	3,5	3,4	3,2
A beruházások szerepe az egyes fejlesztési súlypontok megvalósításában				
tevékenységváltásban	2,7	3,3	2,6	3,2
az értékesítési-beszállítói hálók átalakításában	2,3	3,1	2,4	2,9
a termelési technológia fejlesztésében	3,9	3,8	3,5	3,7
a döntéshozatali rendszerében	2,2	2,9	2,9	2,9

A beruházási tevékenység elsősorban a hatékonyságot és termékminőséget javító programokhoz kapcsolódott. A kapott válaszok egyértelműen arra utaltak, hogy a megkérdezett vállalatok tudatában voltak az alkalmazkodási kényszernek, és amennyire lehetőségeik engedték, igyekeztek is modernizálni tevékenységüket. Lépéseik azonban mindenekelőtt a meglévő eszközök hatékonyabb kihasználására, a termékek és a technológia korszerűsítésére és nem a tevékenység, a termékek alapvető változtatására irányultak.

A beruházásokat támogató gazdaságpolitikai lépések közül az állam nagyvonalú támogatását emelték ki a német vállalkozók. A másik három országban a gazdaságpolitikát általánosságban a beruházásokra kedvezőtlennek ítélték. A legnagyobb gondot a szabályozás gyakori változása, nehéz áttekinthetősége okozta. Magyarországon ehhez járult még a hitelhez jutás nehézsége és a magas kamatok. Németországban és Csehországban a beruházás korlátai között megemlítették a motivált és korszerű technológiákhoz értő munkaerő hiányát is.

Mivel mind a statisztikák, mind a minta mutatói jelentős hullámzást mutattak, célszerűnek tűnt a mintában szereplő vállalatok olyan csoportosítása, amely a beruházási tevékenység sajátosságain alapszik. A beruházási adatok felhasználásával jellegzetesnek tűnő

csoportokat, vállalati típusokat különítettünk el. Az első csoportba azok a (többnyire állami) nagyvállalatok kerültek, amelyek évről évre jelentős mértékben ruháztak be.[13] Ezek a cégek nagyfokú stabilitásról tettek bizonyságot, beruházásaikat a normális üzletmenet technológiai szükségletei határozták meg. A beruházásokhoz szükséges forrásokat részben piaci túlsúlyuk révén, részben állami támogatásokból tudták megszerezni. A közvetlen állami beruházási támogatás elsősorban Németországot és Csehországot jellemezte. Magyarországon inkább csak az állami támogatások (például konszolidáció, ÁPV Rt. reorganizációs átutalásai, stb.) beruházási célú felhasználásáról lehet beszélni.

A vállalatoknak ez a köre alapvetően az előző rendszerből örökölt kapacitásokat működtet. Az előző rendszerben élvezett nagyvállalati előnyök eredményeként műszaki színvonaluk az átlagosat meghaladta, ezért nem kényszerültek a kapacitások azonnali általános cseréjére. Azok a cégek, amelyekben ez a kényszer fellépett, általában beszüntették tevékenységüket, vagy minimálisra zsugorodva élték túl a változásokat.

A következő csoportba azokat a cégeket soroltuk, amelyek egyes években a fentihez hasonló értékben voltak képesek beruházni, de évről évre nagy ingadozással. Ebbe a körbe főleg közepes méretű vállalatok kerültek, vegyesen állami és magán-, hazai és külföldi tulajdonban. Beruházásaikat általában saját forrásból finanszírozzák, esetükben (főleg a hazai tulajdonúaknál) érezhető a finanszírozási korlát. Amikor a megfelelő tőkemennyiség összegyűlik, azt befektetik. Beruházásaikat időben koncentrálják, már csak azért is, mert a beruházás ideje alatt – a kisebb méretek miatt – a termelést jelentősen vissza kell fogni.

A harmadik csoportot az újonnan alapított cégek képviselik. Ezek rendkívül intenzív beruházási tevékenységet folytatnak az alapítást követően, majd a kialakított korszerű kapacitások üzemeltetése mellett beruházásaik értéke visszaesik. Számuk évről évre emelkedett, így szerepük a mintában egyre növekedett. A csoportban egyes cégek beruházásainak mértéke elérte az első két csoport szintjét az abszolút összeget tekintve, de még inkább a forgalomra vetítve. Vagyis a kezdeti alacsony forgalom mellett a kezdeti beruházások különösen kimagaslóak voltak. Bár a mintába csak néhány zöldmezős külföldi beruházást sikerült bevonni, ezek is ezt a csoportot gyarapították. Feltételezhető, hogy az ipari beruházási statisztikákban oly nagy súllyal szereplő, mintánkban gyengén reprezentált külföldi zöldmezős beruházások ebbe a csoportba sorolandók.[14]

A negyedik csoportot a kisberuházók alkották, akik beruházásai a minta egészére alig gyakoroltak hatást. Főként kisméretű, belföldi tulajdonú privatizált vagy újonnan alapított cégek tartoztak ebbe a körbe. A cégeknek ezt a körét egyértelműen sújtják a vállalati növekedést, a kisvállalkozásból a közepes méretre való fejlődést hátráltató tényezők. Ezek között kiemelkedik a tőkehiány, amelyet a felmérésünk Németország kivételével valamennyi országban kimutatott.

Összefoglaló megjegyzések

A makrostatisztikák elemzése és az empirikus felmérés általában nem támasztotta alá azt a feltételezésünket, hogy 1992 és 1995 között a vállalati modernizációban, a beruházásokban áttörés ment végbe. A beruházási statisztikák ellentmondásos, hullámzó tendenciát mutattak. Bár a bruttó beruházások értéke növekedett, a vállalati alkalmazkodás

[13] Ez a mérték magyar cégeknél 50 millió forint, a németeknél 10 millió márka, a lengyel cégek esetében 3 millió zloty, Csehországban pedig 10 millió korona volt.

[14] Ez persze egyben azt is jelenti, hogy az általunk keresett vállalati magatartás, a stratégiai alkalmazkodás szempontjából természetesen nem relevánsak.

szempontjából érdekesebb ipari beruházások nem mutattak egyértelműen emelkedő trendet. A két beruházási idősor egyes években ellentétes irányban változott. Ennek oka az volt, hogy az állam által közvetlenül vagy közvetve finanszírozott beruházások hatása az egész időszakban mind a négy országban meghatározó volt. De nem látszott szoros összefüggés a beruházások és egyes konjunktúrával, versenyképességgel összefüggő mutatók alakulása között sem. Láthatóvá vált, hogy a beruházások makroszintű alakulását eseti tényezők alakították, leginkább: gazdaságpolitikai lépések, külföldi vállalatok beruházási döntései, állami vállalatok fejlesztései. Ezek általában nem az alkalmazkodási kényszerre hozott autonóm vállalati döntéseken alapultak.

A több mint ezer cégre kiterjedő vállalati felmérés visszatükrözte a makrostatisztikákban is látható hullámzást. A mintában szereplő vállalatok összes beruházásai, de az átlagok is évről évre jelentős mértékben, gyakran ellentétes irányban mozogtak. A minta vállalatainak beruházási teljesítményét is néhány nagyméretű, egyedi projekt befolyásolta a leginkább.

A minta beruházási adatainak részletesebb elemzése azt mutatta ki, hogy a német vállalatok az ott érvénysülő nagyvonalú állami támogatásokra alapozva, kiemelkedően magas beruházási erőfeszítésekre voltak képesek. Ugyanakkor a nagy volumenű beruházások egyelőre nem produkáltak további szubvenciók nélkül is fenntartható gazdasági növekedést ebben az országrészben. Lengyelország kivételével az egy főre jutó beruházás és az egy főre jutó értékesítés is jelentős mértékben emelkedett. Ez arra utal, hogy a végrehajtott beruházásokkal jelentős mennyiségű munkaerőt váltottak ki (de legalábbis az egész időszakban határozott létszámcsökkenés zajlott). A termelékenység mérhetően emelkedett.

A beruházások szerkezeti jellemzői érdekes eltéréseket mutattak az egyes országokban. Az állami tulajdonú cégek infrastrukturális beruházásai következtében a csehországi beruházásokban kiemelkedően magas volt az építések aránya. A gépi beruházások mértéke 60 százalék körül alakult, Lengyelország kivételével, ahol a beruházások jelentős részét tették ki vállalatfelvásárlások és értékpapír-befektetések. A beruházásoknak ez a sajátossága egybecseng a termelékenység lassúbb ütemű javulásával a lengyel minta esetében, bár a makrostatisztikai mutatók a termelékenység jelentős emelkedését mutatják itt is.

A beruházások állami támogatása csak Németország esetében volt jelentős. A másik három országban a külső források igénybevétele csekély mértékű volt. A hitelhez jutás nehézségét a magyar vállalatok a beruházások fontos korlátjaként említették meg. De a legnagyobb problémát, bizonytalanságot mind a négy országban a gazdaságszabályozás áttekinthetetlensége és gyakori változásai okozták. Németországban és Csehországban a képzett és motivált munkaerő hiányára is sokan panaszkodtak.

A kérdőív tanúsága szerint a vállalatok többsége tudatában van az alkalmazkodási kényszernek, és tesz is lépéseket. Ezek 1992–1995 között elsősorban a meglévő kapacitások hatékonyabb kihasználására irányultak. A legfontosabb alkalmazkodási célok közé tartozott a termékminőség javítása, a termelékenység fokozása és az értékesítés növelése. A beruházásokat is ezek elérésére irányították. Új termékek, piacok, költségesebb átalakítások csak a vállalatok szűk körében váltak jellemzővé.

A beruházási tevékenység sajátosságai alapján négy vállalatcsoportot sikerült elkülöníteni. A beruházásban a legnagyobb részt a nagyméretű, gyakran állami tulajdonú vállalatok képviselték. Ezek minden évben stabilan nagy összegeket fordítottak beruházásokra. Ezek azok a nagyvállalatok, amelyek a piaci sokkhatásokat túlélve, esetenként privatizáció után, normalizálták gazdálkodásukat. Rekonstrukciójuk vagy halasztódik (például Dunaferr), vagy állami eszközökből folyamatosan zajlik (például CEZ).

A második mérhető beruházási tevékenységet folytató csoport egy-egy évre koncentrálja beruházásait, és folyamatos nagy összegű átalakításokat nem végez. Ez a csoport

sokféle céget tartalmaz (újakat és privatizáltakat, különböző tulajdonformákat), jellemzően közepes méretűeket. A hullámzások másik előidézője az újonnan alapított vállalatok köre, amelyek kezdeti beruházásai nagy összegre rúghatnak, majd beruházási tevékenységük marginálisra csökken.

A minta tapasztalatai szerint a beruházások zömét a nagyméretű, állami tulajdonú vállalatok adták. Szintén jelentős beruházók voltak a külföldi tulajdonú vállalatok. Ezek közül a privatizált cégekben a korszerűsítő beruházások voltak jelentősek. Lényegében ez a vállalati kör volt képes a hipotézisünkben keresett stratégiai alkalmazkodást rövid idő alatt és teljeskörűen végrehajtani. A négy beruházási típus súlya a mintában úgy változott, hogy az újonnan alapított cégek növekvő aránya mellett mindhárom másik kategória részesedése csökkent. Ez arra enged következtetni, hogy a vizsgált gazdaságokban a szerkezet átalakulása 1995-ig alapvetően új vállalkozások piacra lépésével ment végbe. A külföldi cégek másik csoportja a zöldmezős beruházások révén jelentkezett egy-egy évben jelentős tényezőként. A beruházási tevékenységben és ezzel a stratégiai alkalmazkodásban a belföldi magánalapítású és privatizált cégek mind a négy országban hátul maradtak. Ennek legvalószínűbb oka a csekély tőkeerő volt. A beruházások szempontjából továbbra is a nagyvállalati szektor szerepe volt a legjelentősebb.[15]

1995-öt követően a beruházási összkép ismét változott, illetve további módosulások várhatók. Magyarország esetében az ipari beruházásoknak egyre emelkedő hányadát adják a külföldi tulajdonú vállalatok. Köztük is leginkább most már a zöldmezős beruházások szerepe növekszik. A magyar tulajdonú nagyvállalati kör relatív súlya tovább csökken (*IKIM* [1997]). Egy másik, 1995-ben még Magyarországon csak elvétve jelentkező sajátosság, hogy a külső befektetések tömegessé váltak a magyar nagyvállalati körben a vizsgált időszakot követően.[16] A külső befektetések már komoly mértékben képesek eszközöket elvonni a beruházások elől. További magyar sajátosság a banki hitelezési tevékenység változása. Bár a beruházási hitel továbbra sem népszerű tőkekihelyezési forma, a működéshez szükséges rövid távú finanszírozás feltételei érezhetően javultak. Ez elsősorban a növekedési pályára lépett, most már múlttal rendelkező, megbízhatónak tekinthető ügyfelekre érvényes. A finanszírozási lehetőségek javulása ugyanakkor az üzleti eredmény és a kilátások szempontjából is áldásos, ami közvetve a beruházási feltételek javulását jelenti.

Hivatkozások

Ábel István–Bonin, J.[1994]: Financial Sector Reform in the Economies in Transition. Megjelent: *Bonin, J.–Székely István* (szerk.): The Development and Reforms of Financial Systems in Central and Eastern Europe. Edward Elgar.

Brezinski, H.–Fritsch, M.[1995]: Transformation: The Shocking German Way. MOCT-MOST No.5. 1–25. o.

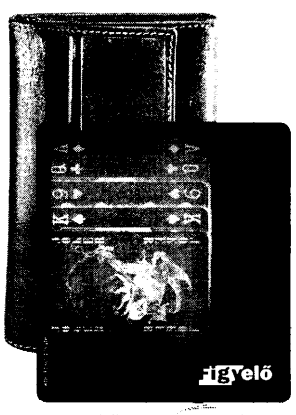
Brezinski, H. [1997]: Investment Survey: East Germany. Kézirat.

[15] Ebben a tekintetben Magyarország és Lengyelország helyzete 1995-öt követően lényegesen változhatott, amikor is az új, zöldmezős beruházások szaporodása miatt a hagyományos nagyvállalati kör rovására az új alapítású cégek súlya a beruházásokban a mintában mértnél sokkal erősebben növekedhetett.

[16] Lásd: *Voszka* [1997]. Megfigyeléseink nem teljesen egyeznek, de nem mondanak ellent egymásnak. Voszka Éva a külső befektetések kialakításának első hullámát már a rendszerváltás korai szakaszára is kimutatja. Ezeknek az érdekeltségeknek a kialakítása azonban leginkább „szervezeti innovációként", a vállalatok „halmazra bomlásával" történt. Konkrét, befektetési célú tőkeáramlás ekkor még nem jellemző. Gyökeresen eltér ettől a kilencvenes évek közepétől felerősödő portfólióbefektetési gyakorlat, amely már beruházások elől von el tőkét Magyarországon is.

BUCH, C.–HEINRICH, R. [1997]: The End of the Czech Miracle? Currency Crisis Reveals Need for Institutional Reforms. Kiel Discussion Papers No. 301. Institut für Weltwirtschaft, Kiel, június.
CSÁNYI TAMÁS [1997]: A versenyképesség egyedi cégadatok elemzése tükrében. Kézirat, Versenyben a világgal kutatás, BKE Vállalatgazdaságtan tanszék.
DABROWSKI, J. [1996]: Investment patterns in the Polish economy since 1989. Kézirat.
GROSFELD, I.–ROLAND, G. [1995]: Defensive and Strategic Restructuring in Central European Enterprises. CEPR Discussion Paper No. 1135, London: CEPR.
IKIM [1996]: Beruházások a változó tulajdonviszonyok között. Kézirat.
LAKI MIHÁLY [1992]: A vállalati magatartás változása és a gazdasági válság. Közgazdasági Szemle, 6. sz.
MERTLIK, P.–PROKOP, L. [1997]: Investment Pattern of the Czech Economy Since 1989.
MERTLIK, P. [1997]: Investment Survey: The Czech Republic. Kézirat.
ROSTOWSKI, J. [1997]: Comparing two Great Depressions: 1929-33 to 1989–1993. Megjelent: *S. Zecchini* (szerk.): Lessons from the economic transition: Central and Eastern Europe in the 1990s. OECD, 1997.
SZANYI MIKLÓS–SZEMLÉR TAMÁS [1997]: Investment Patterns of Hungary 1989-1995. IWE Working Paper, 79. sz.
SZANYI MIKLÓS [1997]: Investment Survey: Hungary. Kézirat.
VOSZKA ÉVA [1997]: A dinoszauruszok esélyei. Perfekt Kiadó–Pénzügyktató Rt., Budapest.
WYZNIKIEWICZ, B. [1997]: Investment Survey: Poland. Kézirat.

SZEMMEL LÁTHATÓ



Előfizethető: 06-80-200-024 [zöld szám]

Mindegy, hogy melyik oldalt lapozza fel, azt fogja tapasztalni, hogy: A Figyelő lényegretörő. A Figyelő tartalmas. A Figyelő hiteles. Ha egy tényszerű, elemző gazdasági hetilapot keres, minden csütörtökön nyissa ki a „postaládáját" vagy hívja zöld számunkat.

LÁTNI TUDNI KELL!

Figyelő-szemmel

Cím: Figyelő Rt. 1406 Budapest, Pf.: 45.
Fax: 351-6785 Telefon: 344-9356

MEGRENDELŐLAP

..... példányban megrendelem egyéves időtartamra a Figyelő gazdasági hetilapot 9996 forintért.

Név: .....
Beosztás: .....
Cégnév: .....
Telefon/fax: .....
Cégnagyság (foglalkoztatottak száma): .....
Ir. szám: ..... **Megye:** .....
Város: ..... **Utca:** .....

Az előfizetéshez kérem, hogy részemre:
❑ csekket ❑ számlát küldjenek.
Tudomásul veszem, hogy a már befizetett előfizetési díjat lemondás esetén nem térítik vissza.

....
dátum **aláírás**

(C)

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. szeptember (869–874. o.)

Kornai János: Az egészségügy reformjáról

Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1998, 186 oldal

Gyakorló orvosként és kórházigazgatóként egyaránt nagyon örülök, hogy Kornai János, a kitűnő elméleti közgazdász könyvet írt az egészségügy reformjáról. Örülök, mert kívülálló egészen más, teljesebb perspektívából látja a problémát, mint a benne küszködők Laokoon-csoportja. Nem kötik orvosszakmai, sőt egészségökonómiai megfontolások sem, s ezt előnynek érzem, korántsem hátránynak. Könyve egyetlen célt tűzött ki: hogyan kell a rendszerváltás után – a társadalomban uralkodóvá vált kapitalista rendszer, a túlsúlyra jutott magántulajdon, a piaci koordináció és a politikai demokrácia körülményei között – átalakítani az egészségügyi szektor szereplőinek érdekeltségét, az állam funkcióit, hogyan kell alkalmazni – bizonyos korlátok között – a piaci koordinációt, milyenek legyenek az átalakulás elvei.

Az elveket magam is rendkívül fontosnak tartom. Az elvek az utat kitűző iránymutatók, amelyek nélkül eltévedünk, körbe-körbe járunk. A több mint tíz éve elkezdett magyar egészségügyi reform pályájának elveit a reform minden szakaszában hiányosan, ellentmondásosan tűzték ki, s a „kapukat" gyakran áthelyezték. Kornai János elvei – amelyeket a reformfolyamat mementóinak nevez – elsősorban nem közgazdasági elvek, hanem etikai elvek és a józan ész elvei, melyeket érdemes szem előtt tartani, mert általuk „a mindennapi politika okozta kilengések hatékonyan csillapíthatók". Ezt szolgálja a könyv tárgyilagos stílusa is. „Éppen, mert a helyzet sok szempontból drámai – írja a szerző – nem drámai stílussal, nem a szenvedélyek felkorbácsolásával segíthetünk, hanem a teendők nyugodt, higgadt átgondolásával". Mind gyakorló orvosként, mind orvosvezetőként egyetértek ezzel a munkamódszerrel, hisz mindennapi munkámban megtanultam, hogy csak így érhetünk el eredményt.

Kornai kilenc rendező elve közül, amelyeket a reformnak követnie kell, az első kettő etikai. „Hibás eljárás a jóléti szektor reformja melletti érvként arra hivatkozni hogy »nincs elég pénz«, »üres az államkassza«, »súlyos a költségvetési hiány«." „Ha netán a gazdaság egészséges fejlődésének eredményeként megszűnik a költségvetési deficit, akkor már nem is lesz szükség a jóléti szektor reformjára?" – kérdezi a szerző. Szívünkből beszél. Az egészségügy reformja alapvetően nem pénzhiányon áll vagy bukik. Drága pénzen is lehet viszonylag kevésbé hatékony egészségügyet működtetni, mint ezt az Egyesült Államok példája mutatja, vagy lényegesen olcsóbban is lehet egy országnak jó egészségügye, mint azt a brit modell bizonyítja.

Kornai kilenc elve közül az *első* az egyén szuverenitásának elve, vagyis olyan átalakítást kell előmozdítani, amely megnöveli az egyén és szűkebbre szorítja az állam döntési jogkörét a jóléti szolgáltatások szférájában. Felelőssé teszi az egyént saját életéért és egészségéért, világossá teszi, hogy nem az állam feladata, hogy részletekbe menően gondoskodjék polgárai egészségéről.

A *második* elv az első elv ellenpontja: a szolidaritás elve, mely az állam szolidaritását is tartalmazza, vagyis a szenvedőket, bajbajutottakat, hátrányos helyzetűeket a közösségnek állami újrafelosztás révén is segíteni kell. A két erkölcsi elv arányos és egymást kiegészítő megvalósítása a reform során egészségükért és életükért felelős állampolgárokat nevel, de ugyanakkor segítséget biztosít számukra, ha mégis bajba kerülnek.

Az első elv lehetővé tehetné az egyén számára, hogy ifjú korban - mikor még fel sem merül benne, hogy idős koráról gondoskodjék, vagy hogy baj is érheti - egyáltalán ne kössön se nyugdíj-, se betegségbiztosítást. A szolidaritási elv józan alkalmazásával ugyanakkor a társadalom a saját meggondolatlanságukból bajbajutottaknak is korlátozottan ugyan, de segítséget nyújt.

Mivel ez etikai normákba ütközhet, helyesebb a társadalom tagjait kötelezni minimális nyugdíj-, illetve egészségbiztosítás megkötésére. Magam részéről nem tartanám igazságtalannak, ha a fiatalokat még nagykorúságuk előtt figyelmeztetnénk, hogy az alkohol-, a drog- és a nikotinfogyasztás egészségkárosító hatásait, illetve azok kezelését nem fogja a társadalom helyettük teljes mértékben átvállalni. A nagy egészségkockázattal járó kedvtelések megszállottjai (például mérges kígyók tartói) se várják, hogy az ebből eredő egészségkárosodásukat a társadalom maradéktalanul kompenzálja. Ha mégsem akarnak minderről lemondani, kössenek kockázati alapú kiegészítő vagy magánbiztosítást.

A társadalmi szolidaritásból természetesen a magasabb jövedelműek s általában a legális keresettel rendelkezők veszik ki a részüket, a kiskorúak, a munkaviszonyban nem állók, a nyugdíjasok egészségügyi ellátásának anyagi feltételeit is ők teremtik meg. Rendkívül igazságtalan, hogy az egészségbiztosításban részesülők egyharmadának, a bérből s fizetésből élők pénztárcájából kerül ki az egészségügy finanszírozására fordított társadalombiztosítási költség kétharmada. Ezen alapul a szerzőnek az a véleménye, hogy az egészségügyi biztosítás tulajdonképpen nem valódi biztosítás, nem a várható kockázat s költség alapján jön létre, hanem tulajdonképpen egészségügyi adó. Helyes is lenne ennek nevezni, hogy minden félreértést eloszlassunk. Kornai azt javasolja, hogy be nem fizetését adóhátralékként kezeljük.

A két etikai alapelv mellett hét közgazdasági jellegű alapelv sorakozik.

- A verseny elve, vagyis hogy az állami és önkormányzati tulajdonnak és szabályozásnak *ne* legyen monopóliuma.
- Az ösztönzés elve, hogy hatékonyságra ösztönző tulajdon- és szabályozási formák jöjjenek létre.
- Az állam új szerepköre a törvényes keretek előírására, a nem állami és nem önkormányzati intézmények felügyeletére s a „végső" biztosításra és segítségnyújtásra szorítkozik. Ugyanakkor az állam felelősséget vállal azért, hogy minden állampolgára hozzájusson alapvető egészségügyi ellátáshoz.
- Az átláthatóság elve; vagyis váljék világossá az állampolgár előtt a kapcsolat az egészségügyi szolgáltatás és annak adóterhe között. A reform gyakorlati intézkedéseit előzze meg nyílt és jól informált vita. A politikai pártok valljanak színt, milyen forrásból kívánják finanszírozni az egészségügyet.
- A program időigénye. Időt kell engedni a jóléti szektor új intézményeinek evolúciójára és az állampolgárok adaptációjára.
- A harmonikus növekedés elve. Legyenek harmonikusak az arányok a gyors növekedést közvetlenül szolgáló beruházások és a jóléti szektor működtetésére és fejlesztésére felhasznált erőforrások között.
- A fenntartható finanszírozás elve. Az állami költségvetés legyen képes folyamatosan finanszírozni az állami kötelezettségvállalásnak teljesítését.

Kornai János elveinek puszta ismertetése már felnyitja szemünket a reform kidolgozóinak és irányítóinak eddigi hiányosságaira. Csak négy elvet szeretnék kiemelni, amelyet nem kezeltünk mementóként:

A verseny elve. Eddig a magyar egészségügyi reform során nem valósult meg a szektorsemlegesség, nem alakult ki igazi verseny a privát és nem privát egészségügy között. A családorvosi hálózat privatizálása úgy valósult meg, hogy „külső" versenytársakat nem engedtek a pályára. Így történt ez a fogorvosok „privatizációja" során is. A korább-

ban magánpraxist folytató fogorvosokkal az Országos Egészségügyi Pénztár (OEP) nem kötött, vagy csak kivételesen kötött szerződést. Magánpraxist folytató orvos csak akkor kerülhet versenyhelyzetbe, ha az OEP ugyanúgy biztosítja számára az ambuláns ellátásért járó „német" pontok nevetségesen csekély forintértékét, mint az önkormányzati tulajdonban lévő szakrendelőnek; vagyis szerződést köt a magánorvossal. Ebből a magánorvos ugyan megélni nem tud, de tudásának, gyakorlatának, pozíciójának s a kereslet-kínálati viszonyoknak megfelelően szabhatná meg a honoráriumot. Az állampolgár pedig látná, hogy az egészségbiztosítás legalább részben honorálja, hogy ő megfelelő orvost választ betegsége kezelésére.

Ezzel szemben a helyzet az, hogy az a magánorvos, akivel az OEP nem köt szerződést, csak teljes térítéssel kérhet laboratóriumi, röntgenvizsgálatot, konzultációt, konzíliumot az OEP-pel szerződéses viszonyban lévő állami, önkormányzati vagy akár magánkézben lévő egészségügyi intézménytől, szolgáltatótól. Csak sürgős esetben utalhat beteget kórházba. Ez nem versenyhelyzet, ez nem szektorsemlegesség. Ahogy Kornai írja: a jelenlegi magángyakorlat egyik legfontosabb célja a beteg „fogása", akit aztán az állami, önkormányzati egészségügybe irányít. Ezért, és a nem megfelelő, sőt méltatlan „versenyhelyzet" következtében a magyar magánpraxisban használatos „árak" megalázóan alacsonyak az autószerelés, a vízvezeték-szerelés, a tv-szerelés áraihoz képest.

Az átláthatóság elve. Nyilvánvaló, hogy ez az elv sem valósul meg. A magyar polgár általában azt hallja, hogy sehol a világon ilyen magas arányú társadalombiztosítási hozzájárulást nem fizetnek. Azt már nem tudja, hogy a magas százalék abszolút számokban igen alacsony. Az egy magyar állampolgárra jutó évi egészségügyi költség 300 dollár körül van, míg egy európai színvonalú egészségügy 1 főre jutó költsége 1500-2000 dollár. Azt sem tudja, hogy a hazai költségek közül csak a munkaerő ára az, ami lényegesen alacsonyabb, az energia, a műszerek, a gyógyszerek ára gyakorlatilag ugyanolyan magas, mint Európa más országaiban. Az egészségügyben az infláció értéke több mint kétszerese az infláció átlagos értékének. A magyar polgár azt sem tudja, hogy az amortizáció felmérésére általában nincs forrás, a felújítás, fejlesztés nem a társadalombiztosítás, hanem a tulajdonos feladata, amely ezt nem teljesíti megfelelően.

Az időfaktor elve. Igen fontos elv. Ennek betartásával különösen adósak vagyunk. Kellő előkészítés – az orvostársadalom, a többi egészségügyi dolgozó, a társadalom egészének meggyőzése – nélkül igyekeznek akár helyes intézkedéseket is keresztülerőltetni, mint arra számos példa volt már.

A finanszírozhatóság elve. Nyilvánvaló, hogy egy főre évi 300 dollárból nem lehet 1500 dollár értékű egészségügyet fenntartani, annál kevésbé, mivel a jövedelmek nem tarthatók a jelenlegi nyomott szinten, mert ez kikerülhetetlenül az egészségügy igen gyors szakmai összeomlásához vezet.

Az egészségügyben dolgozók átlagjövedelme Magyarországon minden más szektorban dolgozókhoz képest a legalacsonyabb – mind a nem szakképzettek, mind a szakképzettek, sőt egyetemi végzettségűek között. Kornai megmutatja, hogy Németországban, illetve az Egyesült Államokban az orvosok keresete a többi diplomás keresetéhez képest is magasabb. Az egy főre jutó 300 dollár nemhogy nem elegendő az egészségügyben dolgozók jövedelmének rendezéséhez, de minden rendezés nélkül is kevés ahhoz, hogy akár a jelenlegi ellátások finanszírozását fenntarthassák. „Az állami egészségügyi rendszerek, melyekre a keresleti oldalról nagy nyomás nehezedik, előbb-utóbb finanszírozhatatlannak bizonyulnak" – állapítja meg a szerző. Ezzel az előrelátható perspektívával az egészségügyi reform eddig alig mert szembenézni.

Az elvek tárgyalása után a szerző elemzi az egészségügy alternatív gazdasági mechanizmusait, mind a kínálati (szolgáltatói), mind a keresleti (finanszírozási) oldalról, s részletesen taglalja az ezzel kapcsolatos nemzetközi tapasztalatokat. Megállapítja, hogy

még az Egyesült Államokban is állami forrásból fedezik az egészségügyi kiadások jelentős hányadát (45 százalékát), de ugyanakkor az állami forrás csak Norvégia és Luxemburg esetében lépi túl a 90 százalékot, legtöbb országban 65-90 százalék között mozog, s ez nem függ sem az egy főre jutó GDP-től, sem a GDP százalékában megadott egészségügyi kiadásoktól (Egyesült Államok 14 százalék , Luxemburg 7,4 százalék , Németország 8,7 százalék , Nagy-Britannia 7,1 százalék, Görögország 5,4 százalék , Kanada 10,8 százalék).

Kornai véleménye szerint nincsen „mintaország", amely a „fejlett Nyugatot" reprezentálná. Mindenesetre a fejlett európai országok egy „vegyes", több pilléres mechanizmushoz közelednek. (Ezek közül hozzám a brit és kanadai modell áll a legközelebb).

Azonos nagyságú forrásból azonban a különböző országok elég különböző egészségügyi eredményeket „hoznak ki". A szerző külön taglalja az Egyesült Államok egészségügyét, amelyben a kórházak közül a nonprofit szektor finanszírozza a legtöbb kórházat (54,4 százalék), a közkórházak (28,3 százalék) és *for profit* kórházak (17,5 százalék) aránya sokkal kisebb.

Kornai rámutat, hogy a menedzselt biztosítási formák (managed care) milyen gyorsan terjednek, elsősorban a Health Maintenance Organization (HMO). A HMO egyesíti a finanszírozási és szolgáltatási oldalt, vagyis olyan biztosító, amelynek vannak orvosai mind az alapellátásban, mind a szakellátási ágakban is. A biztosított csak a HMO saját hálózatához tartozó orvosok közül választhat. A HMO orvosa dönti el, hogy a beteg milyen további ambuláns vagy közkórházi kezelésben részesüljön, mit áll, mit nem áll a biztosító. A HMO decentralizált forma, a HMO-kat nem fogja össze központi szervezet, egymással is versenyeznek.

Kornai helyzetképet ad a magyar reform állásáról. Kiemeli, hogy a finanszírozás domináns hányada formailag kikerült ugyan a központi költségvetésből, de végül a kormány kötelezettsége kifizetni az OEP mindenkori deficitjét. Ez nagyon puha költségvetési korlátot jelent. A piaci struktúra „monopszonista", vagyis egyetlen vevő van, az OEP, és ez ugyanolyan mint a piaci szocializmus korában volt. A bérskálát felülről diktálják, s ez megint csak centralisztikus elem. Az árak kívülről diktált tarifák, amelyek ugyan előrehajtó hatásúak, kialakítja a vezetők és beosztottak költségérzékenységét, de újra megjelentek a szocializmusból ismert számbavételi eljárások árnyoldalai is: egyszerre ösztönöznek igazi és álteljesítményekre.

A felülről elrendelt, erőltetett kórházi ágycsökkentés nem lehet hatékony. A fölös ágykapacitás kihasználása vagy leépítése csak akkor valósulhat meg hatékonyan, ha nem diktátum kényszeríti ki, hanem a kórházak valóságos érdeke. A beruházás és felújítás tekintetében még erősebb a centralizáció, mint a piaci szocializmus korában.

Kornai számba veszi az egészségügyi szolgáltatás nem állami szektorát is, és megállapítja, hogy ez elsősorban a művese-szolgálat, a CT- és MRI-diagnosztika területén, valamint a családorvosi ellátásban van többségben. Kornai véleménye szerint a családorvos a szocializmus „gebines" vállalkozójához hasonlít leginkább.

Az egészségügyi ellátás 24 százalékát finanszírozza az állami költségvetés, 60 százalékát az OEP fizeti, 16 százalék viszont – gyógyszer-hozzájárulás és hálapénz formájában – a polgár zsebéből megy. A kötelező biztosítás az uralkodó, bár hatékony ellenőrzés és az információk megfelelő feldolgozása hiányzik, de van mód önkéntes biztosításra, illetve kereskedelmi biztosítóintézetek működésére is. A hálapénz nagyságrendjét a szerző 4,8 milliárd forintra teszi. Megállapítja, hogy a hálapénz méltánytalanul oszlik meg az egészségügyben dolgozók között, s demoralizáló hatása van.

Kornai szerint a magyar egészségügyi reform nagy történelmi lépéssel van elmaradva a versenyszféra mögött.

A külföldi és hazai egészségügy finanszírozási helyzete után következik a számunkra legérdekesebb rész. Milyen megoldást javasol a szerző?

Lássuk először a kereseti (finanszírozás) oldalt! Kornai javaslata: ne egészségügyi biztosítást, hanem egészségügyi adót fizessen az állampolgár, hisz valójában szó sincs üzleti, kockázati alapon kötött biztosításról. Az egészségügyi adó címkézett legyen, vagyis csak egészségügyi célra legyen felhasználható, és csak annyit költhessenek az alapvető egészségügyi ellátásra, amennyit az átlagpolgárok megcímkézve e célra befizetnek. Tilos legyen az alapvető egészségügyi ellátás deficitjének fedezése általános adóbevételekből. Minden adóköteles jövedelmet egységes kulcs alapján, vagyis lineárisan kell megterhelni az egészségügyi adóval, méghozzá nemcsak a munkajövedelmet, hanem a tőkejövedelmet is. Az adóalap növekedése lehetővé tehetné vagy az alapvető szolgáltatás kibővülését vagy az egészségügyi adó kulcsának csökkenését.

Figyelmet érdemel Kornainak az a javaslata is, hogy a munkavállaló bruttó béréhez adják hozzá a munkaadó által fizetett egészségbiztosítási járulékot is, amelyet azután le is vonnának rögtön a bruttó bérből. Ez világossá tenné a munkavállaló előtt, hogy mennyit is fizet az egészségügyi ellátásért. Érdekes javaslat, de félek, hogy egészségügyi adó címén ekkora vagy közel ekkora összeget a munkavállalótól nem lehet és nem szabad levonni.

Kornai megkülönböztet alapvető és nem alapvető egészségügyi ellátást, amelyek közül az elsőt kell az egészségügyi adónak fedeznie. Az alapvető ellátás fedezésére szolgáló *makroszintű, aggregált összeget* (úgy is mondhatnám: az országos keretszámot) politikai processzuson keresztül kell meghatározni. A makroszintű aggregált összeg konkrét allokációját (az országos keretszám „felbontását") az egészségügyi szakmának, ezen belül elsősorban az orvostársadalomnak kell eldöntenie.

A politikusok tehát nem dönthetik el, hogy valamely orvosi művelet „belefér-e" az adóból finanszírozható műveletek katalógusába. Ezt az orvosoknak kell megtenniük – mégpedig úgy, hogy tudomásul veszik: az összes költség fedezésére hivatott országos keretszám adottság.

Átlátható viszonyok kellenek azonban, hogy az állampolgár, illetve a pártpolitikus, parlamenti képviselő lássa, milyen összeggel mit is lehet finanszírozni, milyen alternatívák vannak.

Milyen egészségügyi adókulcsot kell megállapítani ahhoz, hogy az alapvető ellátásba minden valóban és elkerülhetetlenül szükséges ellátás a szükséges mértékben férjen bele? Fölös és nem igazán hatékony kiadások mai is bőven vannak, de ezt nem óhajtjuk e helyütt részletesen tárgyalni, ezek visszaszorítása szakmai testületek feladata. E területen kemények a szakmai és gazdasági ellenérdekek – ha az egészségügy finanszírozása szektorsemleges lesz, valós arányok alakulhatnak ki. A GDP növekedésével s az adóalap bővülésével mind az egészségügyi adó csökkentésére, mind az alapvető ellátás bővülésére lesz lehetőség.

Az egészségügyi adó bevezetésével az egészségbiztosítási pénztár egészségügyi pénztárrá alakulna át. Az alapellátáson felül az állampolgár saját zsebéből vagy kiegészítő biztosítás révén fizetné a többletellátást vagy a magasabb színvonalú, drágább alapkezelést. Különbségek ugyanis vannak; ezek a szürkegazdaságban bizonyos fokig ki is derülnek, de ennek világosabbnak és átláthatóbbak kell lennie.

A keresleti (szolgáltatási) oldalról Kornai legfőbb ajánlása az, hogy a privatizációt nem szabad erőltetni, csak megengedni kell. Elképzelhetetlen olyan reform sikeres megvalósítása, amelyet az orvosok többségének akarata és tiltakozása ellenére erőltetnének keresztül. A közalkalmazotti törvény nem védi az orvosi és ápolónői fizetéseket; ellenkezőleg elősegíti befagyasztásukat.

Magam is azt gondolom, hogy a szektorsemleges privatizáció lassan-lassan megoldja

az egészségügyben dolgozók alacsony jövedelmének problémáját. Ha az orvost, nővért, más egészségügyi dolgozót önálló vállalkozóként vagy más privát formában venné igénybe például a kórház, jobban érvényre juthatna a szolgáltató orvos, nővér egyéni kiválósága az alku során, s ezt bizonyos szint felett a beteg, vagy annak kiegészítő biztosítója fedezhetné.

Egy kiváló műtéti vagy diagnosztikus munkacsoportnak jogos igénye, hogy kiváló eredményeit a kórház, a beteg vagy a kiegészítő biztosító honorálja, hisz a kiválóságot véres verejtékkel kell megszerezni és megtartani. Egy radiológus osztályvezetőnek például vezetnie, tanáccsal kell ellátnia beosztottjait, de természetesnek tartjuk, hogy az ő szemével megítélt leletet magasabban díjazzák, mint az átlagost. Ha az OEP ezt nem tudja vagy nem akarja fedezni, akkor más forrásból kell biztosítani. Olyan rendszer lenne megfelelő, melyben a kórház, az orvos, a többi egészségügyi dolgozó és a beteg érdeke egy irányba esik. Hogy ez mennyire nem így van, azt ehelyütt nem részletezem.

Összefoglalva azt kell mondanom, hogy Kornai a kívülálló, de a magyar egészségügy működésében személy szerint is érdekelt – potenciálisan rászoruló – laikus szemével, de ugyanakkor az elméleti közgazdász szemléletével vizsgálja a magyar egészségügy reformját, s e kettős szempontból tesz javaslatokat, melyek egyszerűek, józanok, meggondolandók, megvitatandók és elfogadhatók. Nagy eredménye munkájának annak tárgyszerű és tárgyilagos hangneme. Mint ő is kiemeli, a tanulmányban kifejtett kilenc elv nem kötődik egyetlen párthoz sem; nem bal- vagy jobboldali, nem liberális vagy konzervatív, elhatárolódik a szociáldemokrácia korábbi irányzatától, mely a jóléti állam minél teljesebb kiépítésében látta hivatását, de elhatárolódik a jóléti állam viszonyait rideg szívvel összetörő radikálisoktól is.

„A kilenc elv együttese sajátos »centrista« álláspontot képvisel" írja a szerző – amely – miközben távolságot tart a tradicionális baloldaltól és jobboldaltól, mindkettőtől átvesz egyes megszívlelendő érveket és javaslatokat. „Nem ügyeskedés vezet ebben; nem az a szándék, hogy mind a két oldalnak tessék, amit írok. Ez éppen visszájára is fordulhatna, s kiderülhetne, hogy egyiknek sem tetszik. Abban a meggyőződésben foglaltam össze a fenti kilenc elvet, hogy éppen ezek alkotnak együttvéve szerves egészet". Igen, Kornai János ezen üzenete mindannyiunk számára, de különösen az értelmiség számára iránymutatás. Az „egész" az anyagi és szellemi világban egyaránt dinamikus ellenpontok egyensúlyán alapszik. Az ellenpontok dinamikus egyensúlyát, összhangját és harmóniáját kell megteremtenünk a posztszocialista egészségügyben és társadalomban. Erre tanít Kornai János műve, s érdemes lenne megfogadnunk.

Dr. Bálint Géza

Dr. Bálint Géza főigazgató főorvos.

Transformation of the financing system of the state budget and the curbing of inflation. Part II. (Hungary's experiences in the period of transition to market economy)

Gyula Barabás – István Hamecz – Judit Neményi

In the second part of their article the authors analyse the factors determining the rate of indebtedness (state debt/GDP) and then sum up their basic conclusions for a future fiscal policy. The implicit real interests of the state debt (which differ from the directly observable interest at any time) throughout exceeded the growth rate, which caused a continous rise of the rate of intebtedness. This effect became moderated by the surplus attained in the primary balance of the budget only from 1995 on. But the most important moderating element of the rate of indebtedness was the utilization of revenues from privatisation for the amortisation of state debts. Creation of the conditions for sustainable growth and the continousness of closing up with the developed countries demand a further moderation of state debt. In the medium term this seems to be attainable by a continuous reduction of the deficit of the state budget relative to the GDP and with a structural surplus of 1.5-2% in the primary balance. At the same time, also the the viewpoints of sustainability, the efforts at moderating inflation and the fact that the extraordinary sources of financing – e.g the revenues from privatization – will get exhausted in the near future are to be taken into account.

A theoretical framework for the Hungarian exchange rate system

András Mikolasek

The study seeks an answer to the question how the analytical framework worked out in the nineties for investigating the bracketed systems of exchange rates can be applied, if it is intended to take into account also the crawling-peg devaluation of the currency characterizing the current Hungarian practice. The author shows how the theses formulated in connection with the bracketed systems of exchange rates become modified in this case. Beyond that, the author illustrates the application of the analytical instrument with some examples.

Some viewpoints for working out the balance of advantages and disavantages of Hungary's accession to the EU

Péter Balázs

Integration is a complex process permeating almost every sphere of economy and society, thus also its measurement is an extemely compounded task. Even in the course of four

decades of integration development in Western Europe no realiabe and genarally accepted methodology has been developed for the quantification of advantages and disadvantages from integration. The study reviews the most important processes and effects representing the biggest weight in assessing the costs and benefits of accession to the integration. The author groups the effects of integration by time horizon and scope of impact, showing the main sources of conflict in the course of negotiations about accession as well as the factors determining the position of the negotiating partners.

On redistribution

András Bródy

The sum of government levies exceeds in Hungary the total wage fund. It has become timely to assess the role of taxes in price formation. According to the analysis the Hungarian tax system distorts the wage/price ratio and causes lasting unemployment. The taxes do not attenuate inequalities, do not aid the helpless, but they had become an instrument of accumulation for the rich. The taxes are not sector-neutral, they change the fundamental ratios of the economy and mislead every kind of economic analysis.

Industrial investments in the transforming countries (The results of an empirical survey)

Miklós Szanyi

The empirical survey on which the study relies set out from the assumption that the changes in investment activity in the transforming countries, the growth of enterprise investments are good indicators of the beginning of massive strategic adjustment. The author analyses the statistical data on investment activity in four countries (Poland, the Czech Republic, Hungary, and the eastern provinces of Germany), as well as the results of questionnaries filled in by more than a thousand firms in the examined countries. The hypothesis that a break-through had occurred in enterprise modernization and investments between 1992-1995 was not confirmed by either the macrostatistical indicators or the empirical survey.

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

Közgazdasági Szemle, Vol. XLV, September 1998

CONTENTS

Gyula Barabás - István Hamecz - Judit Neményi: Transformation of the financing system of the state budget and the curbing of inflation. Hungary's experiences in the period of transition to market economy. Part II. 789

András Mikolasek: A theoretical framework for the Hungarian exchange rate system 803

DISCUSSION

András Bródy: On redistribution 816

EUROPEAN UNION

Péter Balázs: Viewpoints for working out the balance of advantages and disadvantages of Hungary's accession to the EU 835

WORKSHOP

Miklós Szanyi: Industrial investments in the transforming countries. Results of an empirical survey 851

BOOK REVIEW

János Kornai: On the reform of the health care system *(Géza Bálint)* 869

English abstracts of the articles 875

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.
Internet: http://www.sztaki.hu/providers/kszemle
A nyomtatást és a kötészeti munkálatokat az ETO-Print Nyomda végezte
Felelős vezető: Balogh Mihály
Felelős szerkesztő: Szabó Katalin
HU ISSN 0023-4346
Indexszám: 25 452

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. Hírlap-Előfizetési és Elektronikus Posta Igazgatóság (HELP) kerületi ügyfélszolgálati irodáiban, vidéken a postahivatalokban. Példányonként megvásárolható az Akadémiai Kiadó MAGISZTER (1052 Bp., Városház u. 1. Tel.: 138-2440), továbbá a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Rt. könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 5760 Ft. Külföldön terjeszti a Hungaropress Distribution / Sajtóterjesztő Kft. (1117 Bp., Budafoki út 70. Tel.: (36-1) 206-1918, fax: (36-1) 206-1921), valamint a Batthyány Kultur-Press Kft. (1011 Budapest, Szilágyi Dezső tér 6. Tel./fax: (36-1) 201-8891, E-mail: batthyany@kultur-press.hu)

Ára: 480 Ft

9 770023 434014 09



A kötet ára 1200 forint.
20 százalék kedvezménnyel 960 forintért megvásárolható
a Közgazdasági Szemle szerkesztőségében.
Tel./Fax: 319 3165; 319 3166

Közgazdasági Szemle

XLV. ÉVFOLYAM 1998. OKTÓBER

SZAPÁRY GYÖRGY–JAKAB M. ZOLTÁN
A csúszó leértékelés tapasztalatai Magyarországon

VÁRHEGYI ÉVA
A magyar banktulajdonosi szerkezet sajátos vonásai

FÖLSZ ATTILA
A monetáris unió és Magyarország

F. LISKA TIBOR
A Liska-modell

KOCSIS TAMÁS
Szennyezéselhárítás és technológiai fejlődés
a környezetgazdaságtanban – mikroökonómiai elemzés

KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY

A MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADÉMIA
KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI BIZOTTSÁGÁNAK FOLYÓIRATA

Szerkeszti a Magyar Tudományos Akadémia Közgazdaságtudományi Bizottsága:

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

Közgazdasági Szemle, XLV. évfolyam, 1998. október

TARTALOM

Szapáry György–Jakab M. Zoltán: A csúszó leértékelés tapasztalatai Magyarországon 877
Várhegyi Éva: A magyar banktulajdonosi szerkezet sajátos vonásai 906

EURÓPAI UNIÓ

Fölsz Attila: A monetáris unió és Magyarország 923

VISSZATEKINTŐ

F. Liska Tibor: A Liska-modell 940

MŰHELY

Kocsis Tamás: Szennyezéselhárítás és technológiai fejlődés a környezetgazdaságtanban – mikroökonómiai elemzés 954

A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata 971

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, XLV. évf., 1998. október (877–905. o.)

SZAPÁRY GYÖRGY–JAKAB M. ZOLTÁN

A csúszó leértékelés tapasztalatai Magyarországon

Tanulmányunkban a Magyarországon alkalmazott előre bejelentett csúszó rögzítéses árfolyamrendszer tapasztalatait tekintjük át. Az átmeneti gazdaságokban alkalmazott árfolyamrendszer megválasztásakor figyelembe kell venni a reformok indukálta inflációs feszültségeket, a termelési és az exportszerkezet átalakításának kényszerét, illetve a gazdaságpolitika hitelességének problémáját. Az olyan átalakuló gazdaságokban, mint Magyarország is, a sávosan rögzített, előre bejelentett csúszó árfolyam alkalmas a versenyképesség megőrzésének és az infláció mérséklésének kettős feladatát teljesíteni, ám ehhez a költségvetési és a strukturális politikák megfelelő segédlete is szükséges. Éppen ezért nem célszerű az árfolyamot túlságosan korán egy erős valutához kötni.

Az antiinflációs politikában az árfolyam-politika akkor tölthet be aktívabb szerepet, ha megfelelő bérmegállapodást sikerül kötni. Ez viszont a gazdaságpolitika hitelességének hiánya miatt az átmenet kezdeti időszakában nehézségekkel jár. A csúszó leértékelés csak átmeneti lehet, és fokozatosan meg kell teremteni azokat a feltételeket, amelyek biztosítani tudják az árfolyamnak egy erős valutához történő rögzítését.*

Az utóbbi időben nyilvános viták bontakoztak ki a Magyarországon jelenleg is alkalmazott előre bejelentett csúszó árfolyam rendszeréről. Ahhoz, hogy az árfolyamrendszer kérdésében állást foglalhassunk, át kell tekinteni a rendszer működésének eddigi tapasztalatait. Tanulmányunk első részében bemutatjuk azokat a legfontosabb szempontokat, amelyeket az átmenet során az árfolyamrendszer megválasztásakor figyelembe kellett venni. Ezek után a jelenlegi árfolyamrezsim időszakának legfontosabb makrogazdasági fejleményeiről ejtünk szót, és röviden összefoglaljuk a rendszer működését is. Majd részletesebben elemezzük a csúszó árfolyamrendszer alkalmazásakor felmerülő monetáris és árfolyam-politikai kérdéseket. Külön is kitérünk a versenyképesség alakulására, a kamatpolitikára, valamint a sterilizáció és a tőkebeáramlás prob-

* A cikk az MNB Füzetek sorozatban (1998./5 sz.) megjelent azonos című tanulmány felfrissített változata. Annak ellenére, hogy elemzésünk az 1998 júniusáig terjedő időszakot öleli fel, az azóta bekövetkezett hazai pénzpiaci változások alapvetően nem módosítanak megállapításainkon és következtetéseinken.

A tanulmány a szerzők saját véleményét tükrözi, és nem feltétlenül esik egybe a Magyar Nemzeti Bank hivatalos álláspontjával. Köszönetet mondunk *Barabás Gyulának, David Beggnek, Gerard Belanger-nek, Josef C. Bradának, Carlo Cottarellinek, Darvas Zsoltnak, Farkas Ádámnak, Hamecz Istvánnak, Leslie Lipschitznek, Riecke Wernernek, Simon Andrásnak, Surányi Györgynek* és *Székely Istvánnak* értékes észrevételeikért. Az esetlegesen fennmaradó hibák kizárólag a szerzőket terhelik. A tanulmány az American Economic Association 1998. január 3–5-én Chicagóban tartott éves közgyűlésén elhangzott előadás átdolgozott változata.

Szapáry György a Magyar Nemzeti Bank alelnöke.
Jakab M. Zoltán az MNB közgazdasági főosztályának munkatársa.

lémakörére. Az utolsó részben átfogóan értékeljük a rendszert, valamint összefoglaljuk következtetéseinket.

Egy kis, nyitott gazdaságban, mint amilyen Magyarország is, az árfolyam kettős funkciót tölthet be: egyfelől biztosítani hivatott a külgazdasági versenyképességet, másfelől viszont nominális horgonyként az infláció elleni küzdelemben is kulcsszerepet kaphat. Rövid távon e két célkitűzés konfliktusba kerülhet egymással, és a szakirodalom sem egységes a tekintetben, hogy a fenti célok közül mikor melyik a fontosabb. *Halpern és Wyplosz* [1996] hosszú távon elkerülhetetlennek tartja az átmeneti gazdaságok áralapú reálárfolyamának felértékelődését, amit szerintük célszerűbb a nominális árfolyam felértékelődésével, mintsem a magasabb inflációval elérni. Ők tehát implicite az árstabilitás célját helyezik előtérbe. *Sachs* [1996] az átmenet kezdeti fázisában a rögzítést tartja optimálisnak, mert az teremti meg a leggyorsabban a kormányzat stabilizáció iránti elkötelezettségének hitelességét. Véleménye szerint a kezdeti rögzítés után viszont célszerű az árfolyam-politika rugalmasabbá tétele, hiszen miután a kezdeti magas inflációt sikerült megfékezni, a nagyobb rugalmasság mellett könnyebben csökkenthetők a strukturális feszültségek és a negatív sokkok hatásai. E gondolatmenet szerint tehát az átmenet első fázisában az árstabilitási, míg a másodikban a versenyképességi célnak kell fontosabb szerepet kapnia.

Az árfolyam-politika kialakítása során a döntéshozóknak többek között azt kell mérlegelniük, hogy mekkora relatív súlyt rendelnek az árstabilitáshoz, illetve a versenyképességhez. Mivel a fizetési mérleg feltehetőleg mindegyik átmeneti országban gazdaságpolitikai korlátot jelent, az árfolyam-politikának a versenyképességi szempontokra mindenképpen figyelemmel kell lennie.[1] Az átmenet olyan általános vonásokkal rendelkezik, amelyeket az árfolyam-politika elveinek meghatározásakor nem lehet figyelmen kívül hagyni. A teljesség igénye nélkül említjük meg a legfontosabb szempontokat.

1. *A külkereskedelem és a tőkeműveletek liberalizálása.* Az átmeneti gazdaságok, különböző ütemben ugyan, de liberalizálták a korábban erősen korlátozott kereskedelmi és fizetési rendszert. Történelmi léptékkel mérve a liberalizáció ezekben az országokban rendkívül gyorsan zajlik, következésképpen az egyensúlyi reálárfolyam szintje meglehetősen bizonytalan, a szerkezetváltásból eredő hatékonyságjavulással párhuzamosan folyamatosan változik. Az árfolyamrendszernek tehát biztosítania kell, hogy az árfolyampálya összhangban legyen a strukturális reformok ütemével. Az átmenet különböző fázisaiban más és más árfolyamrezsim, illetve árfolyamszint lehet optimális. Az átmenet kezdeti szakaszában éppen emiatt nem helyes, ha az árfolyamot egy erős valutához rögzítik.

2. *A reformok által előidézett inflációs sokkok.* Ezek legfontosabb okai a következők voltak: felszabadították a korábban kötött belföldi árakat, felszínre került a rendszerváltás előtt elfojtott árupiaci túlkereslet, valamint néhány különösen fontos terméket (energia és nyersanyag) többé nem a KGST-n belül érvényes alacsony áron, hanem a magasabb világpiaci áron kellett beszerezni. Ezen feszültségeket növelte az is, hogy a hirtelen ársokk miatt rendkívüli mértékben romlott az átmeneti gazdaságok versenyképessége, s ez a legtöbb országban jelentős mértékű nominális leértékelést kényszerített ki. A kezdeti inflációs sokknak azonban voltak maradandóbb összetevői is, melyek hosszabb távú inflációs inerciát okoztak. Például a tömeges privatizáció nyomán magánkézbe került kiskereskedelemben növekedtek az árrések. A KGST összeomlása után a termelés drasztikusan visszaesett, a profitráta jelentősen lecsökkent. Következésképp-

[1] A fejlődő országok számára optimális árfolyamrendszer megválasztásának általános elveiről *Aghevli és szerzőtársai* [1991] ad jó áttekintést.

pen a profitráta növelésére tett erőfeszítések tartós áremelési törekvéssel párosultak. Mindehhez hozzájárult az áruk minőségének javulása és az, hogy a relatív bérek struktúrájának úgy kellett átalakulnia, hogy a megváltozott termelési és piaci szerkezetben jobban tükröződjenek a szakértelemben meglévő különbségek és a relatív szűkösségek. Ez utóbbi tényező azért elkerülhetetlenül inflációs hatású, mert a bérek köztudomásúlag „lefelé merevek", így az új béraránynak a nominális bérek színvonalának emelkedése mellett alakulnak ki. Mindemellett a reformok jelentős mértékű fiskális feszültségeket is teremtettek; ilyen volt például a bankok privatizációját előkészítő konszolidáció, valamint az adók, a nyugdíjak és az egészségügy rendszerének elengedhetetlen reformja. A nagy államadósság miatt a fiskális politika nagyobb mértékben kénytelen *seigniorage*-bevételeit növelni, ez pedig fokozza a fiskális feszültségek magasabb inflációs szint melletti kiegyenlítésének a veszélyét.

Az árfolyamrendszer megválasztásakor figyelembe kell venni *a hosszabb távon is jelenlévő inflációs feszültségeket,* amelyeknek tartóssága alapvetően a reformlépések meghozatalának sebességétől függ. Úgy is érvelhetnénk, hogy az átalakulással járó inflációs feszültségek monetáris és fiskális restrikcióval ellensúlyozhatók lettek volna. Ennek reálgazdasági költségeit (a termelés nagyarányú visszaesését, a munkanélküliség jelentős emelkedését) csak egy olyan bérmegállapodással lehetett volna elkerülni, amelyet az összes gazdasági szereplő elfogad, ezáltal az átmenet során fellépő inflációs feszültségek tompítottabban jelentkeztek volna. Mivel azonban a kínálati sokkok (a KGST-piacok összeomlása, a vállalati támogatások leépítése, a verseny fokozódása) miatt elkerülhetetlenné vált a reálbér átmeneti csökkentése, esély sem volt egy ilyen konszenzusos megállapodásra. Ennek hiányában pedig az említett inflációs feszültségek kérdéssé tennék a hazai árfolyam erős valutához történő rögzítésének fenntarthatóságát és hitelességét.

3. *A termelés és az export átstrukturálásának, valamint a megnövekedő munkanélküliség kezelésének szükségessége.* A KGST felbomlásával és a gazdaság nyitottabbá válásával le kellett cserélni az átmeneti gazdaságok elavult technológiáit. Nem kérdéses, hogy egy olyan kis, nyitott országban, mint amilyen Magyarország is, az export dinamikus növekedése nélkül nem érhető el egy olyan növekedési pálya, amely biztosíthatja a megfelelően gyors felzárkózást a fejlett országokhoz, s nem várható az elavult termelési szerkezet összeomlása folytán kialakult munkanélküliség érzékelhető csökkenése sem.[2] Az átmeneti gazdaságok számára tehát a versenyképességi szempontok különösen jelentősek.

4. *Bizonytalanság és hitelesség.* A kormányzatok reformok iránti nem egyértelmű elkötelezettsége és a változások pontos menetrendjének hiánya tovább fokozta a reformfolyamatban szükségképpen benne rejlő nagyfokú bizonytalanságot. Néhány reformintézkedés csupán lassan indult útjára, néhány országban mindmáig nem is történtek komolyabb intézkedések, bizonyos programok pedig letértek az eredetileg meghirdetett útról. Az egyes országok közötti jelentős különbségek ellenére megfogalmazhatjuk, hogy a gazdaságpolitikába vetett bizalom megteremtése minden reformországban komoly feladatnak bizonyult. A gazdaságpolitika hitelességének alapkövetelménye, hogy az árfolyamrendszer az átalakulás folyamataival összeegyeztethető és ezáltal hosszabb távon is fenntartható legyen.

A fenti problémák mindegyikére bőven találunk nemzetközi példákat. Ami azonban mindenképpen speciális, az a változások *széles köre* és *sebessége.* Árfolyam-politikai

[2] A munkanélküliségi ráta Magyarországon 11,9 százalékon tetőzött 1993-ban, és 8,7 százalékra esett le 1997-re. Bizonyos rétegek munkaerőpiacról történő kivonulásának hatására azonban a tényleges munkanélküliségi ráta valószínűleg magasabb.

szemszögből a versenyképességi, a dezinflációs és a hitelességi célok között – rövid távon legalábbis – konfliktusok keletkezhetnek, amelyeket a gyors és széles körű változások kiéleznek. A különböző célok közötti inkonzisztenciát enyhítheti, illetve részben feloldhatja, ha az árfolyam-politika céljainak elérését segítik a gazdaságpolitika egyéb területein, különösen a fiskális és a jövedelempolitikában bekövetkező változások. Magyarországon az 1995 márciusában bevezetett csúszó leértékeléses árfolyamrendszer jól szolgálta a fenti célkitűzések megvalósítását, bár olyan újabb megoldandó feladatokat hozott felszínre, mint például a beáramló tőke sterilizációja, illetve annak kvázifiskális költségei. El kell ismerni azt is, hogy a forint csúszó leértékelése az inflációs várakozások alakulását is befolyásolja, amelyeket csak olyan koordinált politikával lehet megszüntetni, amely elő is készíti a csúszó leértékelés egy későbbi időpontban történő felszámolását. Megelőlegezve tanulmányunk végső értékelését, már most hangsúlyozzuk, hogy a csúszó leértékelés rendszere azért érhetett el sikereket Magyarországon, mert az – a külső egyensúlytalanság által megkövetelt – jelentős költségvetési kiigazítással és a reálbérek visszaesésével járt együtt. Magyarország fizetési mérlegének megerősödése már lehetővé teheti a gazdaság sokkal robusztusabb növekedését és a reálbérek emelkedését, ami egyúttal előkészítheti a terepet egy rugalmasabb árfolyamrendszer későbbi bevezetéséhez is.

Árfolyamrendszer-választás az 1990-es évek elején

Mindaddig, amíg az említett reform indukálta inflációs feszültségeket a termelékenység növekedése nem volt képes semlegesíteni, és a gazdaságpolitika iránti bizalom hiányában nem jöhetett létre megfelelő bérmegállapodás, az átmeneti gazdaságok inflációja szükségképpen magasabb volt a kereskedelmi partnerekénél. Ebben a helyzetben ezek az országok csak valutáik nominális leértékelésével kerülhették el külgazdasági versenyképességük jelentős mértékű romlását. A reformok kezdetén Magyarország súlyos adósságterhet hordozott, ezért a versenyképesség biztosítása és a folyó fizetési mérleg hiányának csökkentése a fenntartható gazdasági növekedés sarokköve volt. A forint valamelyik erős valutához való kötése átmenetileg mérsékelte volna ugyan az inflációt, de a döntéshozók nem kockáztathatták meg a versenyképesség erodálódását. Úgy vélték – egyébként helyesen –, hogy a teljes rögzítés olyan mértékben vált volna hiteltelenné, hogy az magát az antiinflációs politikát is veszélyeztette volna. A gazdaságpolitikusok emlékezetében még élénken éltek a nyolcvanas évek súlyos fizetésimérleg-problémái, amikor minden – amúgy elkerülhetetlen – kiigazítási intézkedés leértékeléssel járt együtt, a rá következő időszakban pedig emelkedett az infláció. A külső egyensúly megbomlása így minden alkalommal szoros kapcsolatban állt az inflációs várakozások növekedésével.[3] A múltbeli tapasztalatok szerint a rögzített árfolyam antiinflációs hatása csupán rövid életű lehetett volna.

A másik megoldást a forint szabad vagy piszkos lebegtetése jelenthette volna, ám ez a nominális változók hosszú alkalmazkodási ideje miatt a reálárfolyam nagyfokú ingadozásának kockázatát hordozta volna magában. Ennek hatásait a külkereskedelem és a nemzetközi fizetési forgalom liberalizációja és a többi reformlépés idején rendkívül nehezen lehetett volna előre jelezni. A vállalati szektor képtelen lett volna a potenciálisan nagy árfolyamkockázatának lefedezésére, hiszen még nem léteztek a devizaárfolyam-kockázatok kezelésének olyan hatékony intézményi keretei, mint a határidős tőzsdék vagy a

[3] A magyar inflációs folyamatok 1990 és 1997 közötti elemzésével *Surányi–Vincze* [1998] foglalkozik részletesebben.

1. táblázat
A forint egyszeri leértékelései

Időpont	Leértékelés (százalék)	Időpont	Leértékelés (százalék)
1990. január 31.	1,0	1993. július 9.	3,0
1990. feburár 6.	2,0	1993. szeptember 29.	4,5
1990. február 20.	2,0	1994. január 3.	1,0
1991. január 7.	15,0	1994. február 16.	2,6
1991. november 8.	5,8	1994. március 13.	1,0
1992. március 16.	1,9	1994. június 10.	1,2
1992. június 24.	1,6	1994. augusztus 5.	8,0
1992. november 9.	1,9	1994. október 11.	1,1
1993. feburár 12.	1,9	1994. november 29.	1,0
1993. március 26.	2,9	1995. január 3.	1,4
1993. június 7.	1,9	1995. feburár 14.	2,0
		1995. március 13.	9,0

Forrás: MNB Havi Jelentés, 198. 5. sz.

bankközi határidős devizapiac. Mindezek miatt a kormányzat a kiigazítható rögzítés mellett döntött: a forint árfolyamát a fizetési mérlegben és az inflációban bekövetkező fejlemények figyelembevételével időről időre leértékelte. A forintot egy valutakosárhoz rögzítették, és 1990 januárja és 1995 februárja között 22 alkalommal, összesen 87 százalékkal értékelték le.[4] (Lásd az *1. táblázatot.*)

A forint gyakori, de rendszertelen leértékelése a versenyképességet volt hivatott megóvni. Az eseti leértékelések gyakorlata azonban számos hátránnyal járt. Például a leértékeléseket követő hetekben a piacok már azon nyomban a következő leértékelés időpontjára kezdtek el spekulálni. E spekuláció többek között az importfizetések előrehozatalában és az exportbevételek repatriálásának későbbre halasztásában is nyomon követhető volt. A külkereskedelmi statisztikák így torzítottá váltak, és a folyamatok értékelése meglehetősen nehéznek bizonyult. Emellett minden leértékelést a különböző gazdaságpolitikai erőközpontok közötti belső vita előzött meg.[5] Mivel a gazdaságpolitikusok nemigen szeretnek leértékelni, a halmozott leértékelések mértéke a szükségesnél kisebb lett, a reál effektív árfolyam jelentősen felértékelődött, ami hozzájárult a folyó fizetési mérleg romlásához is. A helyzetet tovább súlyosbította a költségvetési deficit éles növekedése és az ehhez alkalmazkodó monetáris politika. 1994-re az eredményszemléletű költségvetési deficit megközelítette a GDP 10 százalékát, és a folyó fizetési mérleg hiánya a GDP 9 százaléka fölé emelkedett. (Lásd az *5. táblázatot* a tanulmány végén.) Az inflációs ráta a reálárfolyam felértékelődése és a központi árintézkedések elhalasztása miatt csökkent ugyan, az infláció mérséklődése azonban átmenetinek bizonyult.

[4] 1991. december 31-éig a valutakosár kilenc valutából állt. 1991 decemberétől 1993 augusztusáig a kosár 50 százalékban dollárból és 50 százalékban ECU-ból állt. 1993 augusztusában az ECU-t felváltotta a német márka. 1994 májusában a kosár összetételét 30 százalék dollárra és 70 százalék ECU-ra változtatták. Végül 1997 januárjában az ECU-t ismét a német márka váltotta fel. E változtatásokat részben a külkereskedelmi forgalom szerkezetének megváltozása, részben pedig technikai okok indokolták.

[5] A jegybanktörvény értelmében az árfolyam-politika a kormány és a Magyar Nemzeti Bank közös kompetenciája.

2. táblázat
A csúszó leértékelés előre bejelentett havi üteme

Periódus	Százalék
1995. március 12.–1995. június 30.	1,9
1995. július 1.–1995. december 31.	1,3
1996. január 1.–1997. március 31.	1,2
1997. április 1.–1997. augusztus 14.	1,1
1997. augusztus 15.–1997. december 31.	1,0
1998. január 1.–1998. június 14.	0,9
1998. június 15.–1998. szeptember 30.	0,8
1998. október 1.–	0,7

Forrás: MNB Havi Jelentés, 1998. 5. sz.

A sávosan rögzített csúszó árfolyamrendszer

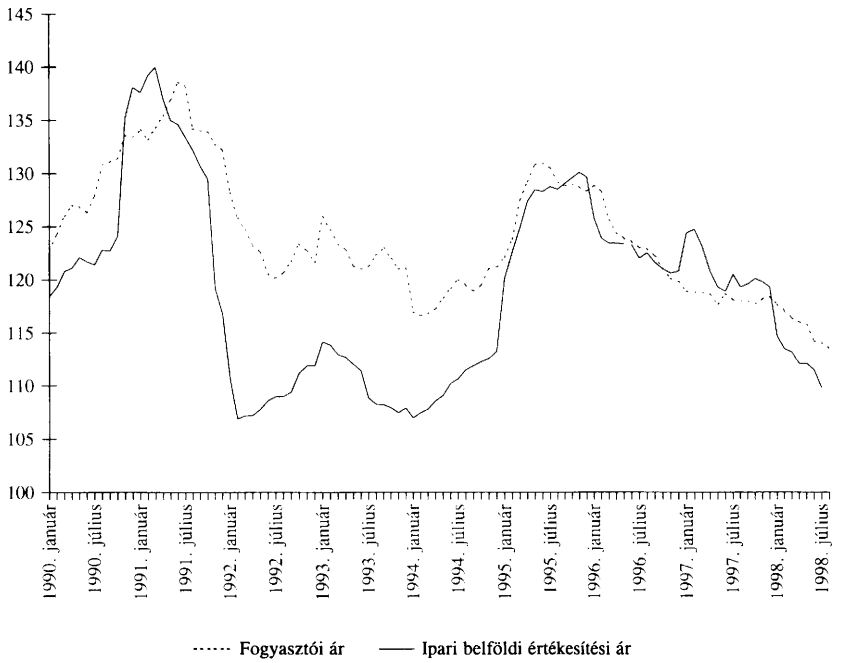
Bár az 1995. márciusi stabilizációs program és az azt követő makrogazdasági politika intézkedései ismertek, röviden mégis célszerű összefoglalni a legfontosabb lépéseket és makrogazdasági eseményeket. 1995 márciusában összehangolt stabilizációs program indult meg, miközben a strukturális reformokat is felgyorsították. A program legfőbb részei a következőkben foglalhatók össze: a költségvetési kiadásokat csökkentették, növekedtek a fogyasztási és a forgalmi adók, és átmenetileg egy 8 százalékos importvámpótlékot is bevezettek. A csúszó árfolyamrendszert is ekkor határozták el. 1995. március 13-án – a csúszó leértékeléses árfolyamrendszer bevezetésével egy időben – egy egyszeri 9 százalékos leértékelésre is sor került. A hatóságok előre bejelentették az 1995 júniusáig érvényben lévő 1,9 százalékos és az 1995 júliusa és decembere között érvényes havi 1,3 százalékos leértékelési ütemet. A továbbiakban a leértékelés havi ütemét az MNB a kormánnyal egyetértésben több alkalommal is csökkentette, 1998. június 15-jétől 0,8 százalékban határozták meg annak mértékét *(2. táblázat)*. 1998. október 1-jei hatállyal a csúszó leértékelés havi üteme 0,7 százalékra mérséklődik.

A csúszó leértékelés havi ütemét az MNB és a kormány mindvégig az életbe léptetést több héttel megelőzően jelentette be azért, hogy a piaci szereplőknek megfelelő idő álljon rendelkezésre a megváltozott helyzethez való alkalmazkodáshoz. A gyakorlatban az MNB minden munkanapon leértékeli a forintot úgy, hogy a napi árfolyamváltoztatások havi átlagban egyenlők legyenek az előre meghatározott csúszó leértékelés mértékével. A különböző devizák forintárfolyamát a valutakosárral szembeni leértékelés és a megfelelő keresztárfolyam-változások segítségével lehet kiszámítani. Az MNB csak a $\pm 2{,}25$ százalék szélességű intervenciós sáv szélein, az úgynevezett alsó és felső sávszélen vállalt intervenciós kötelezettséget, de fenntartja a jogot arra, hogy a sávon belül is interveniáljon. Az MNB csak dollárban interveniált.

A stabilizációs intézkedésekkel párhuzamosan a strukturális reformok ütemét is felgyorsították: a tőketranzakciókat tovább liberalizálták,[6] felgyorsították a privatizáció folyamatát, és az adórendszer, valamint a társadalombiztosítás területén is megkezdődhettek bizonyos reformok, s megindulhatott a nyugdíjreform is. A jegybanktörvény módosítása tovább növelte a jegybank függetlenségét, a korábbi pénzintézeti törvényt felváltotta a hitelintézeti törvény, amely megerősítette a prudenciális felügyelet jogkörét.

[6] Jelenleg az egy évnél rövidebb lejáratú tőkemozgások kivételével *de facto* minden tőkeművelet liberalizált, illetve kváziautomatikusan engedélyezett. A folyó tranzakciók teljes mértékben korlátozásmentesek.

1. ábra
Fogyasztói és ipari belföldi értékesítési árindex
(előző év azonos hava=100,00)



Forrás: KSH, Statisztikai Havi Közlemények, 1998. 1-2. sz.

A stabilizációs lépések hatására 1996-ra a költségvetési és a folyó fizetési mérleg GDP-hez mért deficitje jelentős mértékben – kevesebb mint a felére – csökkent. Ugyanakkor a gazdasági növekedés üteme visszaesett. Meg kell azonban jegyezni, hogy a gazdasági növekedés üteme 1995–1996-ban mérsékelten pozitív maradt, mivel a belföldi keresletnek a stabilizáció által kiváltott lassulását az export jelentős mértékű növekedése kompenzálta. Az 1995–1996-os időszak alatt a reálbérek több mint 17 százalékkal estek vissza, visszavetve a fogyasztás abszolút nagyságát is. 1997-ben azonban a gazdasági növekedés megindult, a GDP volumenének változása 4,4 százalékot ért el. A növekedés főként az export nekilendülésének volt köszönhető: a kivitel mennyisége megközelítőleg 30 százalékkal emelkedett. A gazdasági növekedés második fontos forrásául a beruházási tevékenység 9 százalékos felfutása szolgált. A nettó reálbérszínvonal és a fogyasztás 1997-ben már emelkedni kezdett, és több mint két évtized óta először fordult elő, hogy a felgyorsuló növekedés nem járt együtt a folyó fizetési mérleg romlásával, sőt a külső egyensúly még javult is. Mindennek hatására Magyarország nettó külső adóssága az 1994-es 18,1 milliárd dollárról 1997 végére 9,3 milliárdra esett vissza.[7]

A leértékelés és az átmeneti intézkedésként bevezetett vámpótlék,[8] valamint a fogyasztáshoz kapcsolódó különféle adók és az energia árának emelése természetszerűleg az infláció növekedését váltotta ki; 1995 júniusában a fogyasztói árak éves változása 31 százalékos szinten érte el maximumát. Az árnövekedés üteme azóta folyamatosan csök-

[7] 1998. június végén a nettó külső adósság már csak 7,3 milliárd dollár volt.
[8] A vámpótlékot 1997 júliusában megszüntették.

ken, és 1998 augusztusára 13,5 százalékra esett vissza *(1. ábra)*. Ha a gazdaságot nem éri jelentősebb külső sokk, akkor 1998-ban a folyó fizetési mérleg hiányának hozzávetőlegesen változatlan GDP-arányos mértékére számíthatunk, miközben a gazdasági növekedés üteme 5 százalék körülire gyorsul, és a fogyasztói árak növekedése az év végére valószínűleg 13-14 százalék körülire becsülhető.

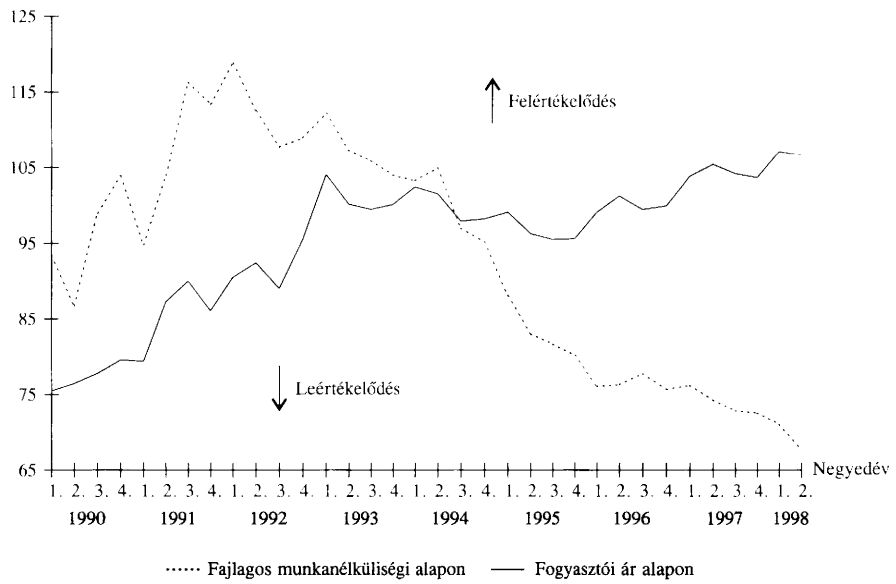
E javuló eredményeket nem lehetett volna elérni *koordinált gazdaságpolitika* nélkül: egyszerre volt szükség a kereslet kezdeti restrikciójára és a strukturális reformok felgyorsítására. A csúszó árfolyamrendszer a program egyik kulcseleme volt: fenntartotta a versenyképességet, a monetáris politika nominális horgonyaként viselkedett, és végül, de nem utolsósorban a gazdaságpolitikába vetett bizalmat is megerősítette.

A csúszó leértékeléssel kapcsolatban felmerülő kérdések közül három területre összpontosítjuk figyelmünket: *1.* a versenyképességre, *2.* az árfolyam-politikára és az általa meglehetősen behatárolt kamatpolitikára, valamint *3.* a sterilizációra és a tőkebeáramlásra.

A versenyképesség

A termelékenység jelenlegi alacsony szintje miatt a termelékenységnövekedés lehetősége viszonylag nagy. Az 1998 márciusáig eltelt öt év során a feldolgozóiparban a munka termelékenysége éves átlagban 14,6 százalékkal javult. Mivel ez az ütem meghaladja a kereskedelmi partnereinkre jellemző mértéket, a leértékelés valamivel elmaradhatott az inflációs ráták különbségétől. Ezáltal az árfolyam egyszerre segíthette elő az infláció csökkenését és a versenyképesség megőrzését. A fogyasztói árindexek alapján számolva a reál effektív árfolyam mintegy 8,6 százalékkal értékelődött fel 1995 márciusa és 1998

2. ábra
A forint reál effektív árfolyamindexei
(1994=100)



Forrás: a Magyar Nemzeti Bank adatai.

júniusa között; a fajlagos bérköltség alapján számítva azonban ugyanezen időszakban 23,4 százalékos leértékelődésről adtak számot a statisztikák (*2. ábra*).

A reálárfolyam-mutatók értelmezésében és a versenyképesség megítélésében jelentős különbségek lehetnek a tekintetben, hogy milyen mutatókat számítunk (Lásd erről a *függeléket.*) Általánosan javasolható, hogy egyszerre több mutatót értékeljünk, és legyünk figyelemmel a reálárfolyamon kívüli mutatókra is. Végső soron akkor állíthatjuk, hogy egy ország versenyképessége javult, ha az exportőrei képesek piaci részesedésük növelésére, és a kivitel jövedelmezősége is megfelelően alakul. Magyarország 1995 óta növelni tudta részesedését a főbb exportpiacain. 1996-ban 9 százalékkal, míg 1997 első három negyedévében 19 százalékkal növekedett az EU-országokban a piaci részesedésünk. Az OECD-országok piacán mindkét évben csaknem 12 százalékkal nőtt a részesedés. Ugyanezen idő alatt a profit alapú reálárfolyam is javult. (Lásd az *F1. ábrát.*) A csúszó leértékelés tehát fenntartotta, sőt erősítette a gazdaság versenyképességét.

Az 1995-ös stabilizációt követő években a folyó fizetések mérlege jelentősen javult, lehetővé téve a csúszó leértékelés ütemének fokozatos csökkentését. A külső pozíció javulása főleg az export gyors növekedésének volt köszönhető, amely azonban nemcsak a termelékenység javulását, hanem a megszülető új gépipari, elektronikai vállalatok piacra lépésének, valamint a más ágazatokban bekövetkező diverzifikációnak a hatásait is tükrözte.[9] A privatizált vállalatokba és a zöldmezős beruházásokba áramló működőtőke is kulcsszerepet játszott az export bővülésében.[10] A privatizációs folyamat elősegítette a külföldi tőke, technológia és know-how importját, és végül, de nem utolsósorban, megteremtette a külföldi cégek leányvállalatai által előállított magyar áruk exportpiacát is. Mindezt jól jellemezhetjük azzal is, hogy az egy főre jutó működőtőke-beáramlás tekintetében Magyarország messze a legelső a kelet-közép-európai országok között. 1997 végéig egy főre jutóan összesen csaknem 1500 dollár értékű működőtőke érkezett Magyarországra, míg a Cseh Köztársaságba 820, Szlovéniába 550, Lengyelországba pedig 220 dollár ment.[11]

A kamatpolitika

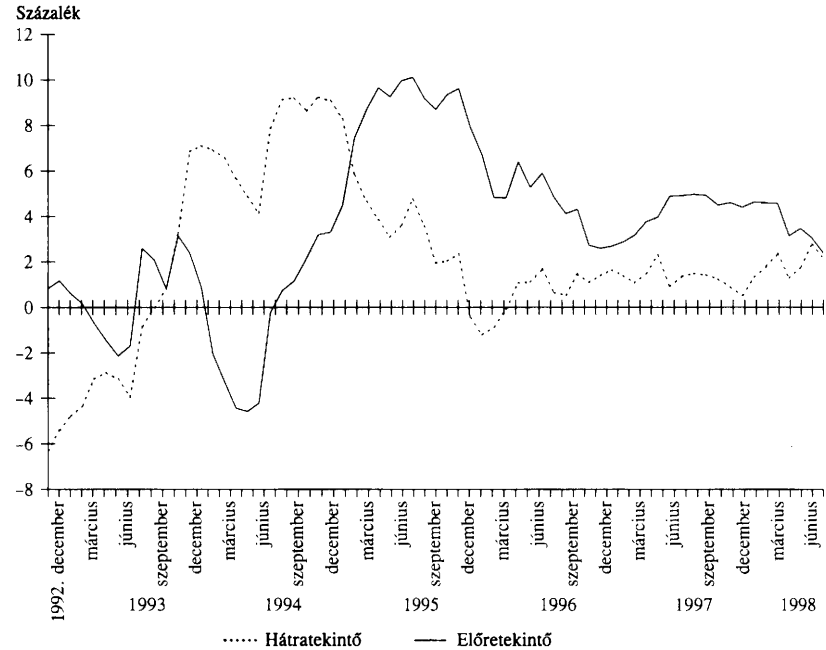
Az előre bejelentett csúszó árfolyam pályája kijelöli a hazai kamatpolitika mozgásterét, hiszen ha a külföldi kamatlábak és a csúszó leértékelés ütemével módosított hazai kamatlábak közötti eltérés nagyobb, mint a várt kockázati prémium, akkor tőke befelé áramlik, amely viszont sterilizáció nélkül a monetáris aggregátumok növekedését idézi elő. Ha a belföldi kamatprémium alacsonyabb, mint a piac által várt árfolyam- és hitelkockázat, a tőke elhagyja az országot, a forint árfolyama eléri a gyengébb sávszélt, és a jegybanki intervenció csökkenti a devizatartalékokat. A központi bank ennek elkerüléséhez külföldi hitelfelvételre, a rögzített árfolyam feladására vagy leértékelésre kényszerülhet. Mint már említettük, az MNB csak az árfolyamsáv felső és alsó széleinél vállalt intervenciós kötelezettséget, és a gyakorlatban az idei augusztusi orosz válság bekövetkeztéig nem interveniált; csak a sáv erős szélénél. A piaci szereplők által várt árfolyamkockázatnak tartalmaznia kell a sávon belüli leértékelődés kockázatát is. Rendes körülmények között az árfolyam- és országkockázatot a gazdaság fundamentális változóinak alakulása befo-

[9] 1994 és 1997 között a gépek és elektronikai eszközök részaránya 25 százalékról 45 százalékra nőtt az összes exporton belül.

[10] A külföldi alapítású cégek részesedése 1997-ben az exportból 72 százalék volt. A szám értelmezésekor azonban figyelembe kell venni, hogy a KSH klasszifikációja szerint külföldi alapítású cégnek számít az a vállalat, amelynek legalább 10 százaléka van külföldi tulajdonban.

[11] UN–ECE, Economic Survey of Europe, 1998. 1. sz.

3. ábra
12 hónapos kincstárjegy reálkamata, 1993-1998



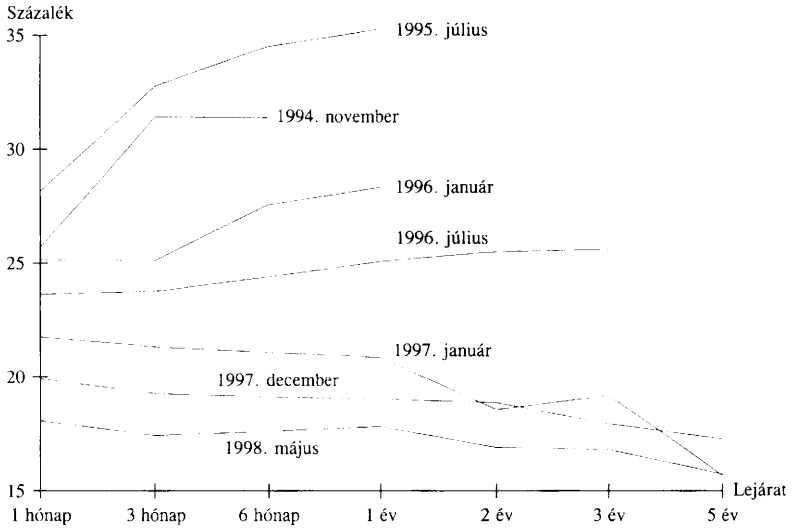
Forrás: a szerzők számításai.

lyásolja, ám hatással lehetnek rá olyan tényezők is, mint a politikai stabilitás, a gazdaság nyitottsága és - amint arra a legutóbbi időszak eseményei is rávilágítottak - a világ pénzpiacain bekövetkező változások.

A leértékelési ütem meghatározása után az MNB hagyhatta volna, hogy a hazai kamatlábak teljes egészében a kamatparitás szerint alakuljanak - anélkül, hogy megkísérelte volna befolyásolni ezt a folyamatot.[12] Ugyanakkor azonban a monetáris hatóság véleménye szerint túl nagy volt a kockázata annak, hogy egy ilyen passzív politika túlságosan alacsony reálkamatokhoz vezet, amelyek nem ösztönözték volna kellő mértékben a megtakarításokat, és nem gátolták volna meg a belföldi kereslet túlzott növekedését. Habár nehéz megítélni a megtakarítások kamatrugalmasságát, 1993-1994 között átéltünk egy olyan időszakot, amikor a negatív *ex ante* reálkamatlábak mellett alacsony volt a megtakarítási ráta, és a folyó fizetési mérleg egyensúlya is felborult. Az volt a vélemény, hogy a fogyasztás növekedése addig nem képzelhető el, amíg elegendő számú beruházási program be nem érik ahhoz, hogy a generálódó többletexport képes legyen fedezni a bővülő fogyasztást kísérő importnövekedést. Ezért az MNB által a csúszó árfolyam bevezetése óta folytatott kamatpolitika kettős célt szolgál: elég magasan tartja a kamatokat ahhoz, hogy megfelelő ösztönzést adjanak a hazai valutában történő megtakarításokhoz,[13] ugyanakkor korlátozza a spekulatív tőke beáramlását. E két, egymással ellentétben álló célkitűzés követése a gazdaságban rejlő inflációs nyomás gyökereinek, a tőkebeáramlás természetének és a sterilizáció költségeinek kö-

[12] Akkor a kamatparitás érvényesül, és nincs se tőke ki-, se beáramlás.
[13] A jegybanki eszközök hozamai a kincstárjegyek hozamának minimumát jelölik ki.

4. ábra
Állampapír-piaci hozamgörbék, 1994–1998



Forrás: MNB Havi Jelentés, 1998. 5. sz.

rültekintő értékelését igényli. Amint az a *3. ábrán* látható, a csúszó árfolyam bevezetése óta eltelt időszak alatt az egyéves kincstárjegyeknek a hátratekintő és az előretekintő fogyasztói infláció alapján számolt reálhozama mindvégig pozitív volt.[14] Az MNB óvatosan járt el a kamatpolitikájának kialakításakor; az irányadó piaci kamatokat akkor csökkentette, amikor azt a tényleges inflációs folyamatok is alátámasztották. Folyamatosan csökkenő infláció esetén a hátratekintő inflációval számolt reálkamat mindvégig alatta marad az előretekintő inflációval számoltnak.

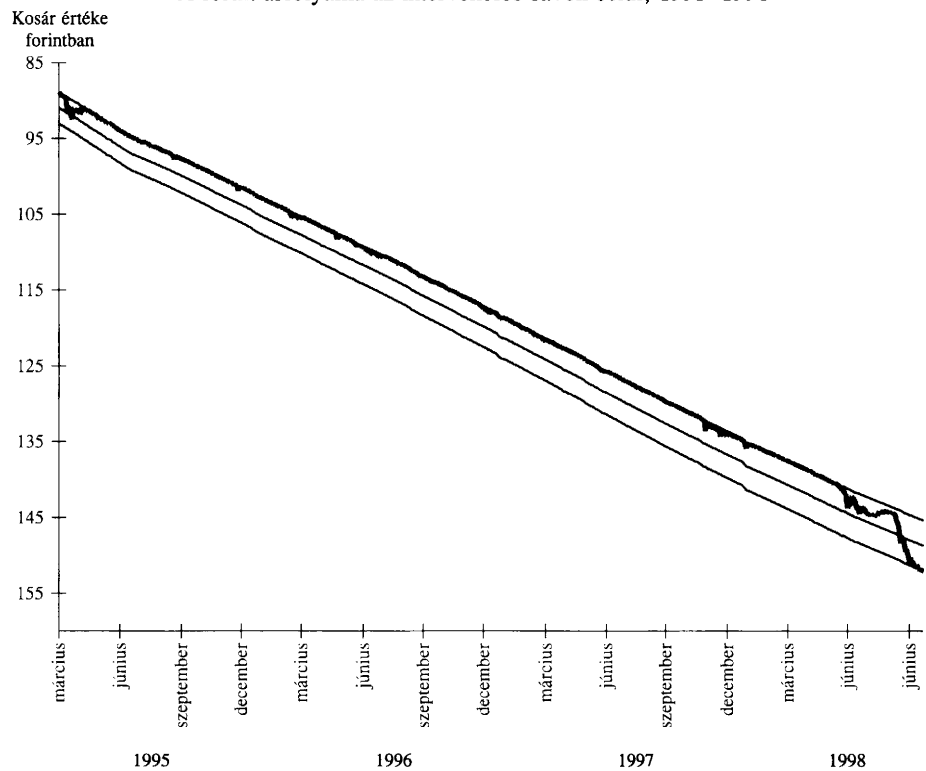
A fizetési mérleg javulásának és az infláció csökkenésének hatására a csúszó árfolyam hitelessége is megerősödött, ami megmutatkozott a piaci szereplők által várt árfolyamkockázat és az inflációs várakozások mérséklődésében. A javuló hitelesség lehetővé tette az állampapírok lejáratának meghosszabbodását, és egyben egy csökkenő meredekségű hozamgörbét eredményezett *(4. ábra)*. Míg 1994 végéig hat hónap volt a leghosszabb lejárat, amelyen a központi költségvetés elfogadható költséggel tudott forrásokhoz jutni a hazai tőkepiacon, s a hozamgörbe növekvő meredekségű volt, addig 1997 januárjára a Pénzügyminisztérium már képes volt ötéves kötvényeket is elhelyezni, és a hozamgörbe elkezdett lefelé hajlóvá válni, tükrözve az inflációs várakozások csökkenését.

Az MNB kamatpolitikájának eredményeképpen a forintban denominált eszközök hozamai kamatprémiumot tartalmaztak, amely viszont kamatérzékeny tőkebeáramlást indukált (a működőtőke-beáramlás és a többi nem kamatérzékeny tőketétel felett). A tőkebeáramlás a forint árfolyamát szinte az egész időszakban az orosz válság bekövetkezéséig az intervenciós sáv felső (erősebb) széléhez nyomta (lásd az *5. ábrát*), és a jegybankot devizakonverzióra kényszerítette. Az árfolyam az intervenciós sávon belül komolyabban csak a

[14] A hátratekintő reálkamatlábat az előző tizenkét hónap inflációja alapján számíthatjuk. A befektetési döntések szempontjából azonban az előretekintő reálkamatláb a meghatározó. Számításunkban a lejáratkor érvényes 12 havi fogyasztói árindex növekményét használtuk. A hátratekintő reálkamatláb az 1996 februárja és áprilisa közötti időszakban enyhén negatívvá vált.

5. ábra

A forint árfolyama az intervenciós sávon belül, 1995–1998

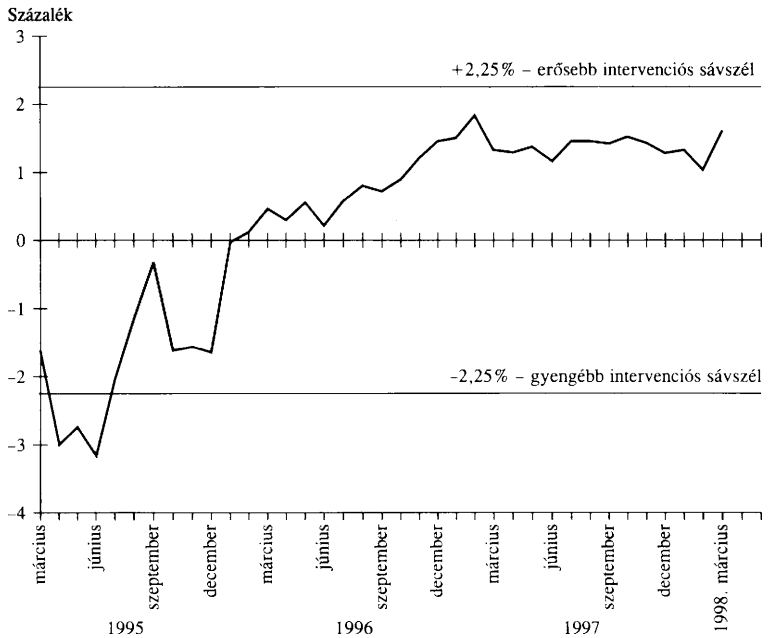


Forrás: a Magyar Nemzeti Bank adatai.

rendszer bevezetésének idején, valamint az 1997. októbertől decemberig tartó időszakban (ázsiai válság) és 1998 májusa óta mozdult el. Az utóbbit az ázsiai válság elhúzódásán és az oroszországi fejleményeken kívül a választásokkal és a kormányalakítással járó bizonytalanságok is okozhatták. A forint sávon belüli elmozdulása azonban még ekkor sem volt számottevő, ritkán haladta meg az egy százalékot. 1998 augusztusában és szeptemberében azonban az oroszországi fejlemények hatására a forint az MNB intervenciós sávján belül gyengülést mutatott, az árfolyam elérte a gyengébb sávszélt. Az MNB ekkor többször interveniált a forint védelmében. A *6. ábra* is jól jellemzi az árfolyamrendszerbe vetett bizalom erősödését: látható, hogy a mindig éppen aktuális 6 hónapos határidős kosárárfolyamok kiindulópontjai az idő előrehaladtával egyre közelebb kerültek az előrevetített sáv felső határához.[15] A jelenséget azzal magyarázhatjuk, hogy ha a piaci szereplők várakozásai racionálisak, akkor a pótlólagos leértékelésre vonatkozó várakozásaik – és ennek megfelelően a kamatprémium nagysága is – a gazdaság fundamentális helyzetétől és más, az árfolyamra esetleg hatással levő fejleményektől fog függni. A költségvetési deficit csökkentése és az ország makrogazdasági helyzetében bekövetkezett javulás (amelyet a fő nemzetközi hitelminősítő intézetek is elismertek azzal, hogy az országot a befektetésre érdemes kategóriába sorolták), valamint a tőkeműveletek liberalizálása áll a mögött, hogy az 1995 júliusában még 10 százalékot meghaladó kamatprémium 1998 áprilisára nagyjából 3 száza-

[15] Lásd *Isard* [1994] elemzését a leértékelési várakozások és az ún. *forward-bias* jelensége között. A határidős torzulás akkor jelentkezik, ha a határidős árfolyamok szisztematikusan eltérnek a várt árfolyamtól.

6. ábra
Hat hónapos határidős árfolyamok az előrevetített intervenciós sávon belül, Budapesti Árutőzsde



A pozitív érték azt jelenti, hogy a forint határidős árfolyama erősebb, mint az előre bejelentett sávközép. *Forrás:* a szerzők számításai.

lékra esett. Ugyanakkor az MNB kamatpolitikája azzal is befolyásolta a kamatfelár alakulását, hogy meghatározta a belföldi kamatlábak minimumát. A kamatprémium csökkenése valószínűleg lendületesebb is lehetett volna, ha az MNB engedte volna a kamatok gyorsabb esését, ami felveti a tőkebeáramlás és a sterilizáció előnyeinek és hátrányainak a kérdését.

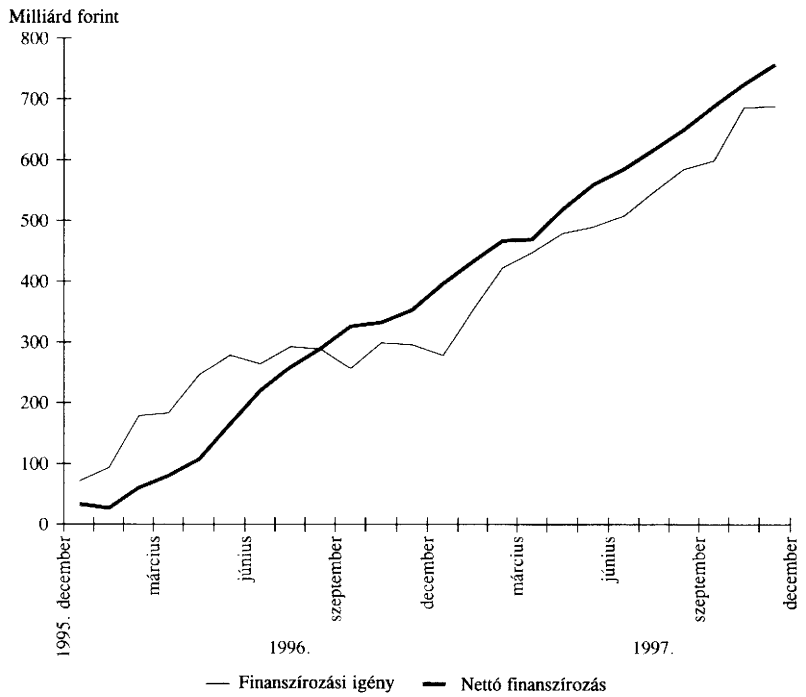
A tőkebeáramlás szerkezete és a sterilizáció költségei

Rögzített árfolyam esetén (amilyen valójában az előre bejelentett csúszó árfolyam is), ha a piacok bíznak az árfolyam fenntarthatóságában, akkor a kamatparitás és a várt felár feletti prémium tőkebeáramláshoz vezet, amelyet a túlzott likviditás és inflációs nyomás elkerülése érdekében sterilizálni kell. Magyarországon a sterilizáció fő formái a jegybank által felajánlott különböző konstrukciók voltak: a passzív repo, amit 1997 óta fölváltottak az MNB-nél elhelyezhető betétek és az MNB kötvényei. Jelenleg az MNB overnight, egyhetes[16] és egy hónapos betéteket, valamint 12 hónapos kötvényt kínál. Az MNB a saját portfóliójában lévő értékpapírok eladásával is sterilizált, de mivel nem volt elegendő piacképes értékpapírja, a költségvetési deficit túlfinanszírozása is hozzájárult a sterilizációhoz. (Lásd a *7. ábrát.*)

A többletfinanszírozás az Államkincstár MNB-nél vezetett számlájának egyenlegnövekedésében csapódott le. A jegybanki eszközökkel végrehajtott sterilizációt és a költség-

[16] Az egyhetes betét 1998. augusztus 15-étől megszűnt.

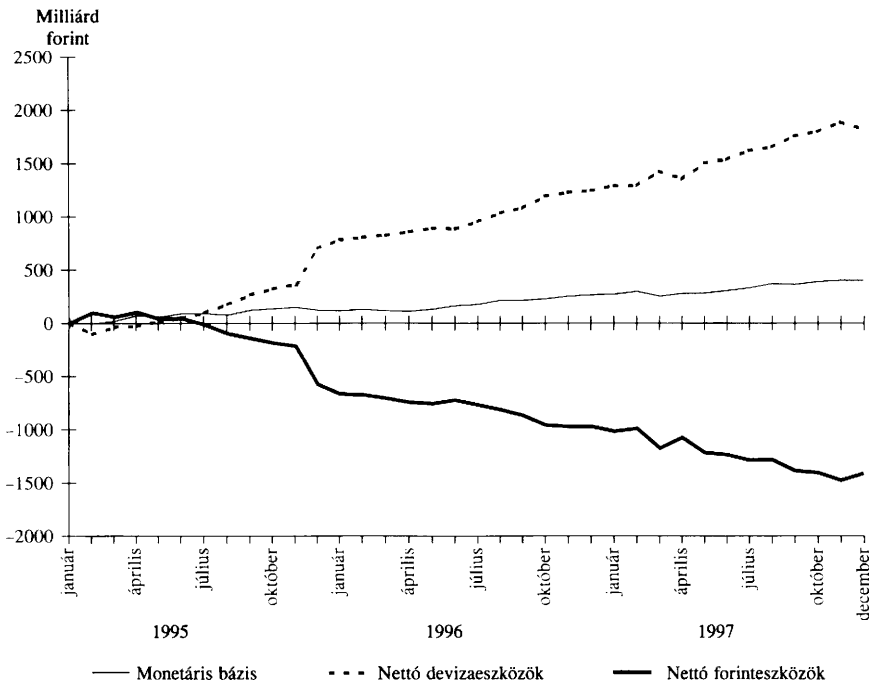
7. ábra
A központi költségvetés finanszírozása, 1996–1997



vetés túlfinanszírozását az MNB és a Pénzügyminisztérium koordináltan hajtotta végre. A túlfinanszírozás előnye: az állampapírok likvidebbek, mint a passzív repo vagy az MNB betéti konstrukciói, hiszen az utóbbiakat lejárat előtt nem lehet felmondani. Az állampapír alapú sterilizáció mellett szól az is, hogy a passzív repo és a betéti konstrukció csak a kereskedelmi bankok számára elérhető, míg az állampapírok a bankszektoron kívül is értékesíthetők. A költségvetés számára a sterilizáció költsége független attól, hogy a sterilizációt a jegybank vagy a költségvetés valósítja-e meg, hiszen a jegybank mérlegében jelentkező sterilizációs költségek az MNB eredményszámláján keresztül is végső soron a költségvetést terhelik. Ugyanakkor a költségvetés túlfinanszírozásnak megvannak a korlátai is, hiszen egy bizonyos mértéken felül felhalmozódó kormányzati betétállományt nehezen lehetne igazolni a parlament és általában a közvélemény előtt. Ezt a problémát az MNB portfóliójában levő nem piacképes állampapírok visszavásárlásával vagy az MNB-kötvények szélesebb lejárati skálán való kibocsátásával lehetne megoldani. Ez utóbbinak ellene szól azonban az, hogy az MNB-kötvények és a hasonló lejáratú állampapírok közötti verseny hátráltathatja a tőkepiac fejlődését. A túlfinanszírozás elleni legfontosabb érv mégis az szokott lenni, hogy fölöslegesen keveri össze a fiskális és a monetáris politikai funkciókat, és ezáltal gyengítheti a központi bank autonómiáját.

A *8. ábra* mutatja be a monetáris bázisban bekövetkező változásokat és az MNB nettó deviza- és nettó forinteszközeinek alakulását. Megfigyelhető, hogy amilyen mértékben nőttek a tőkebeáramlás hatására a nettó devizaeszközök, gyakorlatilag olyan mértékben csökkentek a nettó forinteszközök, tükrözve a sterilizáció hatását. Ebből következően a tőkebeáramlás nem vezetett a monetáris bázis túlzott mértékű növekedéséhez. Az alkalmazott rögzített árfolyamrendszerben az MNB nem követte (és valójában nem is volt

8. ábra
Az MNB nettó forinteszközeinek, nettó devizaeszközeinek és a monetáris bázisnak a változása, 1995–1997



Forrás: saját számítások az MNB adatai alapján.

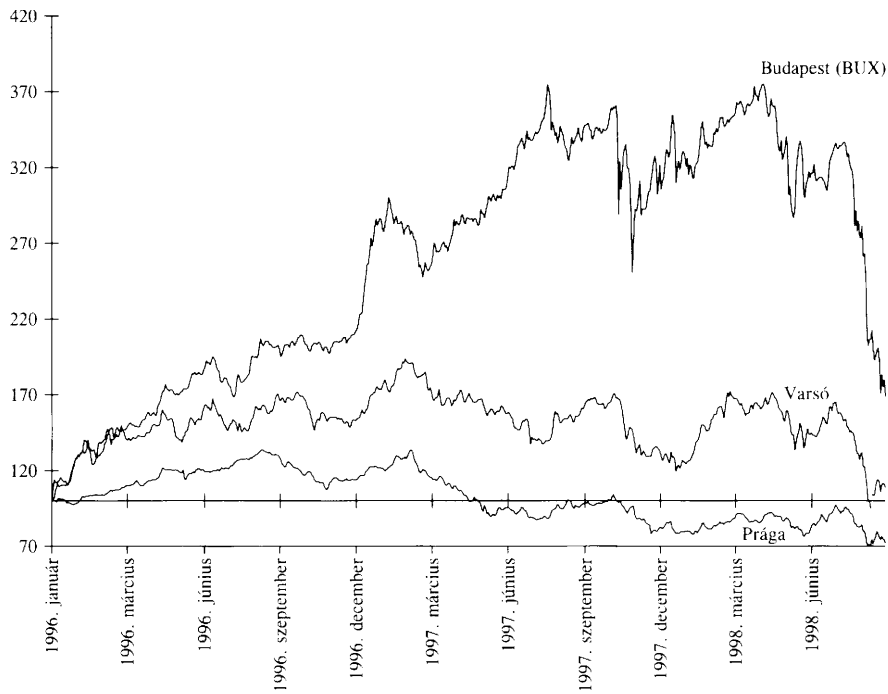
képes követni) valamelyik monetáris aggregátum megcélzását. Ehelyett a nominális árfolyam volt a monetáris politika közbülső célja. A monetáris aggregátumok közbülső célként való használata elleni legfőbb érv az volt, hogy a relatíve gyors változások idején lehetetlen lett volna előre jelezni a pénzkereslet alakulását. *Szapáry* [1993] számba vette azokat a tényezőket, amelyek bizonytalanná teszik a pénzkereslet előrejelzését az átmeneti gazdaságokban. *Zsoldos* [1997] egy későbbi elemzésében kimutatta, hogy a készpénzállomány volt az egyetlen monetáris aggregátum, amelyre teljesültek a szükséges követelmények. Ez azonban túlságosan szűk aggregátum ahhoz, hogy a monetáris politika közbülső célként tudná felhasználni, illetve befolyásolni tudná alakulását. Az infláció mérséklődése azt mutatja, hogy a jegybanki kamatpolitika a sterilizált intervenciókkal és az ezzel szoros kapcsolatban álló kamatpolitikával a monetáris aggregátumokra vonatkozó explicit célkitűzés hiányában is a pénzkínálat növekedését az infláció csökkenésével konzisztens pályán volt képes tartani.

Ha a forintban denominált eszközök hozama kamatprémiumot is tartalmaz, a sterilizáció szükségképpen okoz költségvetési kiadásokat, amelyek számszerűsíthetők. Amint azt már korábban említettük, a megnövekedett hitelesség, a versenyképesség megőrzése és az infláció, valamint az inflációs várakozások csökkenése a rendszer előnyeként mutatkozott, amelynek a hozadékát nem lehet forintban kifejezni. A rendszer relatív előnyeinek és hátrányainak egybevetéséhez mégis megkíséreljük a költségek kiszámítását.

Mielőtt azonban a sterilizáció költségeinek becslésébe fognánk, egy pillantást kell vetnünk a tőkebeáramlások szerkezetére és főbb forrásaira. A *3. táblázat* azt mutatja be, hogy mely tényezők miatt változott az MNB nettó devizapozíciója. Megjegyzendő, hogy

9. ábra

Részvényárak Budapesten és néhány kiemelt kelet-közép-európai tőzsdén, 1996–1998
(dollárban számítva, 1996. január = 100)



Forrás: a szerzők számításai.

a táblázat tartalmazza az ÁPV Rt. jegybanki devizaszámlájára érkező tőketételeket, viszont nem tartalmazza az MNB és a kormány külföldi hitelfelvételeit és visszafizetéseit. A sterilizáció költségeinek számításakor azonban ezen tételek egyikével sem számoltunk, mivel azok a belföldi likviditásra nincsenek növelő hatással, és így sterilizálni sem kell azokat. Meg kell továbbá jegyezni, hogy nem minden külföldről érkező tőke számít kamatérzékenynek, azaz a forintban denominált eszközök kamatprémiumával kapcsolatba hozható tőkének. Van viszont olyan beáramló külföldi tőke is, amely nem kamatérzékeny ugyan, de növeli a belföldi likviditást, és esetleg úgyszintén sterilizálni kell. A közvetlen befektetések (ideértve a privatizációból származó bevételeket is) és a részvénypiacra érkező portfólióbefektetések jelentik a tőkebeáramlásnak azt a két típusát, amelyek nem kamatérzékenyek, ám a forintra történő konverzió során megnövelik a likviditást. 1996 óta Magyarország nagy összegű portfólióbefektetést vonzott, amely a Budapesti Értéktőzsde indexének gyors növekedéséhez is hozzájárult. 1998 nyarán az oroszországi fejlemények hatására a Budapesti Értéktőzsdén is áresést lehetett tapasztalni, amely részben hozzájárult a forint intervenciós sávon belüli meggyengüléséhez is. (Lásd a *9. ábrát.*) Az árfolyamrendszer hitelességével párhuzamosan a rezidensek portfoliójában szintén megnőtt a forintban denominált eszközök aránya. Annak ellenére, hogy a vállalatok és a háztartások belföldi bankoknál elhelyezett devizabetéteinek forintra történő konverziójának időpontjában – ha a tőkebeáramlás egy előző időszakban történt – nincs tőkebeáramlás, de a konverzió ezen forrása is kamatérzékeny, és növeli a sterilizációs igényt.

Amint az a *4. táblázatban* látható, 1997-ben a kamatérzékeny tőkebeáramlás az 1995.

3. táblázat
Az MNB nettó devizaeszköz-pozíciója változásának forrásai*
(milliárd forint)

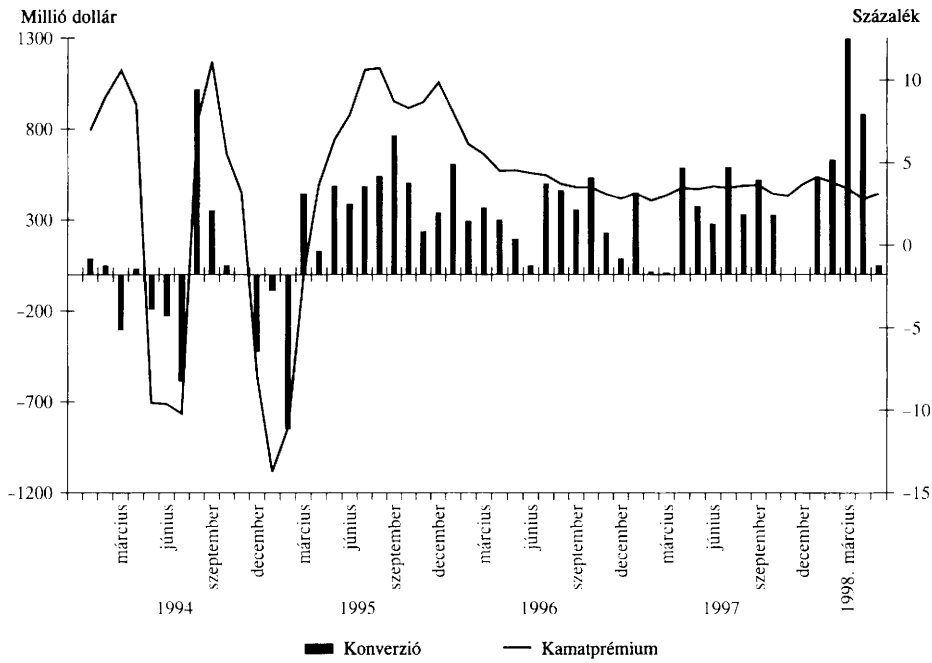
Megnevezés	1995	1996	1997
I. Az MNB devizaeszközeinek változása**	685,5	553,8	740,6
1. Folyó fizetési mérleg hiánya + közvetlen külföldi tőkebefektetések	235,8	121,6	130,9
a) A folyó fizetési mérleg hiánya	-296,8	-255,6	-177,9
b) Közvetlen külfölditőke-befektetések***	532,6	377,2	308,8
2. Tőkebeáramlás a nem banki szektoron keresztül	509,8	382,2	530,2
a) Vállalatok külföldihitel-felvétele	96,7	81,9	50,7
b) Potfólióbefektetések részvényekbe****	9,0	108,0	289,8
c) Egyéb	404,1	192,3	189,7
3. Potfólióátrendeződés hatása	-68,2	68,5	73,1
a) Kereskedelmi bankoknál tartott devizabetétek állományváltozása	-80,0	15,3	36,0
b) Kereskedelmi bankok által nyújtott hosszú lejáratú devizahitelek állományváltozása	11,8	53,2	37,1
4. Kereskedelmi bankok nettó devizaeszközeinek állományváltozása	8,1	-18,6	-15,8
II. Kamat indukálta tőkebeáramlás (2+3+4-2*b*)	440,7	324,2	297,7
Emlékeztető tétel			
Az MNB devizavásárlása (milliárd dollár)	3,38	3,99	3,46

* A forint leértékelése miatti értékváltozások hatásaitól megtisztítva.
** A pozitív érték az MNB devizavásárlásait jelenti.
*** A külföldről származó privatizációs bevételekkel együtt.
**** Becslés.
Forrás: Saját számítások MNB-adatok alapján.

évi 441 milliárd forintról (1995-ben ezek a jegybanki intervenció 64 százalékát tették ki) 298 milliárd forintra (40 százalékra) csökkent.[17] Ez a csökkenés, amint azt a *10. ábra* mutatja, a belföldi kamatprémium mérséklődésének volt köszönhető. A prémium és az MNB intervencióinak nagysága között határozottan pozitív kapcsolat volt. A kamatprémium csökkenése az államháztartás finanszírozási igényének csökkenését, a kedvezőbb hitelminősítést és a tőkebeáramlás hatásait is tükrözi. Mindezek együttesen játszottak közre a belföldi nominális kamatok esésében. 1997 elejétől kezdve a kamatprémium a kincstárjegyek esetében 3-4 százalékpontra csökkent, amely kevesebb, mint az intervenciós sáv 4,5 százalékos szélessége. A prémium csökkenésének ellenére továbbra is jelentős mennyiségű tőke áramlott be, így az MNB kénytelen volt a sáv felső szélénél intervenciálni. Ez lehetne akár annak is a jele, hogy a piac megítélése szerint csökkent annak a valószínűsége, hogy a forint a sávon belül leértékelődik, de jelezhetné azt is, hogy a nem kamatérzékeny tőkebeáramlás önmagában képes volt az árfolyamot a felső sávszélen tartani. Úgy tűnik, hogy mind a megnövekedett bizalom, mind a nem kamatérzékeny tőkebeáramlás szerepet játszott a fenti folyamatban. A kamatérzékeny tőke, jóllehet veszített jelentőségéből, nem tűnt el teljesen. 1998 január-februárjában a helyzet némileg megváltozott, hiszen a távol-keleti válság év eleji csillapodásának hatására erősen

[17] Nagyon valószínű, hogy ezek a számok eltúlozzák a kamatérzékeny tőkebeáramlás nagyságát, mivel tartalmazzák a maradékként számított "egyéb" tőketételek hatásait is.

10. ábra
A forint kamatprémiuma a 3 hónapos kincstárjegyeken és konverzió az MNB-nél, 1994–1997



Forrás: a szerzők számításai.

megnövekedett az MNB devizapiaci intervenciója. Ezzel szemben május-júliusban az MNB-nek nem kellett interveniálnia a sáv erős szélén, ami részben az ázsiai válság elhúzódását és az orosz piac bizonytalanságát tükrözte.

Fontos hangsúlyoznunk, hogy a kamatérzékeny tőke nem szükségszerűen rövid távú, spekulatív tőke (vagy „forró pénz"). A vállalatok külföldről történő hosszú távú forrásbevonása, amely 1995–1996-ban fontos része volt a beáramló kamatérzékeny tőkének, semmiképpen sem tekinthető forró pénznek. Ezt a tételt kiszűrve, a beáramló kamatérzékeny tőkéről elmondhatjuk, hogy 1996 óta a „potenciálisan spekulatív" tőkebeáramlás kevesebb mint a felét tette ki az MNB devizavásárlásainak.[18]

A sterilizáció költségét (C) az alábbiak szerint határozhatjuk meg:

$$C = -\sum_{i=95:5}^{97:12} \Delta NDCA_i \left(\sqrt[12]{\frac{1 + r_{d,i}}{(1 + r_{f,i})(1 + \Delta e_i)}} - 1 \right),$$

ahol:

$\Delta NDCA_i$ az MNB nettó belföldi devizaeszközeinek az i-edik időszakig történő megváltozása;

$r_{d,i}$ jelöli az MNB által a passzív repók, a betéti konstrukciók és a kötvények után fizetett kamatok, valamint az állampapírok kamatainak súlyozott átlagát az i-edik időszakban;

[18] *Barabás–Hamecz* [1997] részletesen elemezte a sterilizált intervenció forrásait és a monetáris aggregátumokra, illetve a jegybankmérlegre vonatkozó hatásait.

$r_{f,i}$ jelöli az MNB külső forrásbevonás céljából kibocsátott saját devizakötvényei után fizetett i-edik időszaki átlagos kamatot;

Δe_i jelöli a forint valutakosárral szembeni i-edik időszakban érvényes havi leértékelődésének egész évre vetített értékét;

i az 1995 májusa és 1997 decembere közötti periódus hónapjait jelöli.

A számításokhoz alkalmazható külföldi kamat (r_f) megválasztásakor figyelembe kell venni, hogy az MNB milyen módon használta fel az intervenciók alkalmával vásárolt devizát. Az MNB a megvásárolt devizát akár tartalékainak növelésére, akár bruttó külső adósságának csökkentésére is felhasználhatja. Mivel a jegybank 1996-ban és 1997-ben a konvertált deviza döntő részét a bruttó külső adósság csökkentésére használta, az adósság után fizetett átlagos kamatot választottuk számításainkhoz.

A kalkulációkat az 1995 májusa és 1997 decembere közötti időszak során eltelt 32 hónapra végeztük el. Ezen időszak alatt a sterilizáció összes költsége a GDP 0,41 százalékának felelt meg, vagyis évente 0,16 százalékot tett ki. (Lásd a *4. táblázatot.*)

4. táblázat
A sterilizáció költségei

Időszak	Milliárd forint	A GDP százalékában
1995. május–1995. december	4,7	0,06
1996	13,9	0,20
1997	13,2	0,16
Összesen	31,8	0,41
Éves átlag	11,9	0,16

Forrás: számítások MNB-adatok alapján.

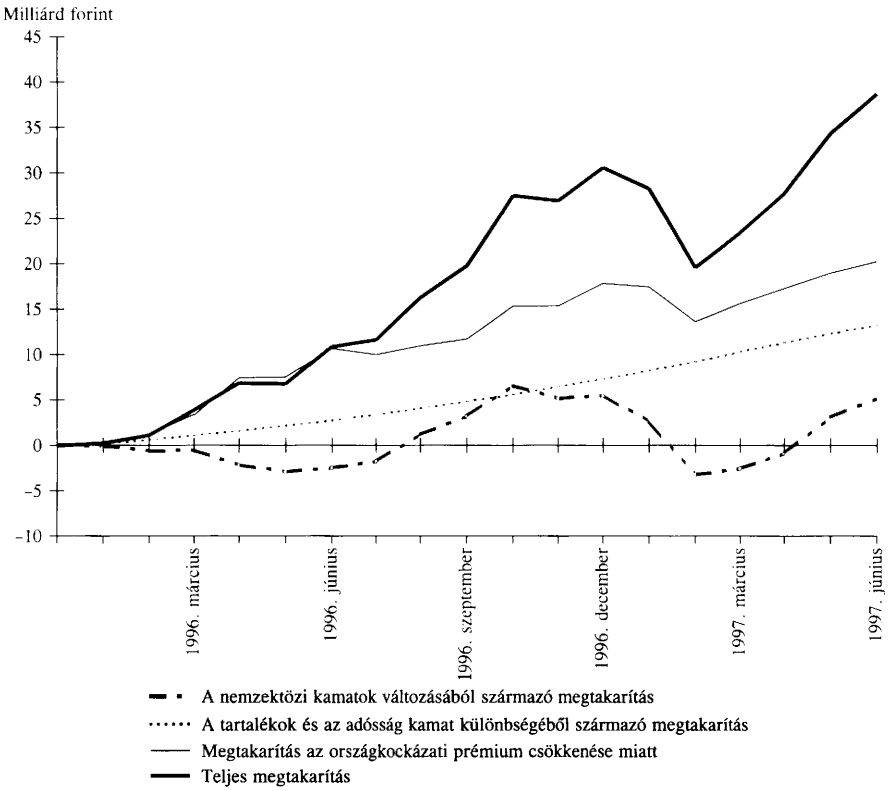
A költség magasabb lett volna, ha az MNB nem lett volna képes a vásárolt devizát a külső adósság csökkentésére felhasználni úgy, hogy a nemzetközi tartalékokat se engedje a kívánt szint alá esni.[19] A megfigyelt időszak során a tartalékok nagyjából hathavi importot fedeztek, miközben az országkockázat jelentős mértékben csökkent. Mivel a bruttó külső adósság átlagos hátralévő futamideje hosszabb, mint a devizatartalékoké, a bruttó adósság csökkentése a nemzetközi kamatok és a prémium csökkenése miatt megtakarítást okozott. Az MNB által kibocsátott márkakötvények kockázati prémiuma az 1996. januári 220-250 bázispontról 70-80 bázispontra esett 1997 decemberére. A dollárkötvények esetében a prémium 350-360 bázispontról 100-110 bázispontra esett ugyanezen időszak alatt.[20] Amint az a *11. ábrán* látható, a külső adósság csökkentéséből származó nettó megtakarítás legnagyobb részben a kockázati prémium csökkenéséből származott.

Tehát az a stratégia, hogy a megvásárolt devizát az MNB a tartalékok további növelése helyett a bruttó adósság csökkentésére használta, becsléseink szerint évente körülbelül a GDP 0,04 százalékának megfelelő megtakarítást jelentett 1996 januárja és 1997 júniusa között.[21] A sterilizáció költségeit ennek megfelelően enyhítette az a tény, hogy olyan időszakban került sor a külső adósság leépítésére, amikor a kockázati felár jelentősen csökkent – az ország általános megítélésének javulása és a kockázati prémium feltörekvő piacokon általánosan tapasztalható esésének köszönhetően. A sterilizációs költségek a jegybank veszteségében (vagy kisebb nyereségében) váltak láthatóvá.

[19] Az adósságcsökkentést előtörlesztéssel és a lejáró adósság meg nem újításával hajtotta végre az MNB.
[20] 1998 júniusára a kockázati felárak 10-20 bázisponttal tovább estek.
[21] E számításokat *Barabás–Jakab* [1997] végezte el.

11. ábra

A bruttó adósság csökkentéséből származó megtakarítás és összetevői, 1996–1997



Forrás: saját számítások az MNB adatai alapján.

A sterilizáció költségeinek értékelésekor a kulcskérdés az, hogy vajon mekkora lett volna egy alternatív árfolyam- és monetáris politika költsége és haszna. Az irodalom nem szolgál világos válasszal e kérdésre.[22] Tanulmányunk elején azzal érveltünk, hogy léteznek olyan reformok indukálta inflációs feszültségek, amelyek csak idővel tűnnek el, és hogy erős érvek szólnak egy olyan rendszer mellett, amely az adott feltételek között a politika lehető legnagyobb hitelességét biztosítja. Egy erős valutához kötött árfolyam elősegíthette volna – legalábbis átmenetileg – az infláció csökkentését, és talán időlegesen hiteles is lehetett volna. E politikai alternatíva azonban a versenyképesség és a külső egyensúly szempontjából valószínűleg jóval kockázatosabb lett volna, és nem szüntette volna meg, legalábbis a rögzítés kezdő szakaszában, a kamat indukálta tőkebeáramlást és a sterilizáció szükségességét. A külső pozíció romlása és az a tény, hogy a reform indukálta inflációs nyomás csak viszonylag hosszabb idő alatt csillapodik le, szükségképpen aláásta volna a hitelességet. Számos nemzetközi példa igazolja, hogy a szükséges strukturális reformok halogatása, az inflációs nyomás és a reálbér túlzott (hatékonyságjavulással nem megalapozott) emelkedése milyen gyorsan vezet a rögzített árfolyamok összeomlásához.[23] Egy szabadon lebegő vagy piszkosan lebegtetett árfolyam a már említett hátrá-

[22] *Székely* [1997] ad áttekintést a téma szakirodalmáról.
[23] Lásd *Darvas* [1998].

nyokkal járt volna. Tekintettel a fentiekre és az elért makrogazdasági eredményekre, megkockáztathatjuk annak kijelentését, hogy a rendszer előnyei (amelyek nem számszerűsíthetők ugyan) nagyságrendekkel meghaladták a költségeit, illetve egy alternatív árfolyamrendszer előnyeit.[24] Mindebből arra következtethetünk, hogy a csúszó árfolyamrendszer sikeres eszköznek bizonyulhat a reformfolyamat kezdetén; akkor, amikor a reformok által gerjesztett inflációs feszültségek még komolyan éreztetik hatásukat, és ha mindez a kormányzat reformok iránti elkötelezettségével és a makrogazdasági egyensúllyal összhangban lévő keresletszabályozó politikával támasztható alá.

Másfelől viszont a sterilizált intervenció és a külső adósság azt kísérő csökkenése negatív hatással is volt a konszolidált államadósság (azaz a kormány és a jegybank adósságának) lejárati szerkezetére. A külső adósság hátralévő átlagos futamideje csaknem négy évre csökkent, miközben alapvetően rövid távú, egyéves vagy annál rövidebb futamidejű instrumentumok szolgáltak sterilizációs eszközként. Következésképpen a konszolidált államadósság hátralévő átlagos futamideje nagyjából egy évvel csökkent. Az ebből fakadó refinanszírozási kockázat növekedése akkor okozhat gondot, ha a sterilizált intervenció hosszú ideig elhúzódik. A refinanszírozás kockázatát és a sterilizáció költségeit egyaránt mérsékli, ha a jegybank hosszú lejáratú, likvid eszközökkel hajtja végre a sterilizációt.

A csúszó árfolyamrendszer tapasztalatai

A csúszó árfolyamrezsim három és fél éves tapasztalatait értékelve megállapítható, hogy a rendszer jelentős szerepet játszott a versenyképesség fenntartásában, a monetáris politika hitelességének megteremtésében és az inflációs várakozások mérséklésében. Mindez nem jelenti azt, hogy a rendszer valamennyi átmeneti ország számára minden körülmények között optimális lenne. A csúszó árfolyamrendszer nem lehetett volna sikeres Magyarországon sem anélkül, hogy ne kapott volna támogatást a gazdaságpolitika más területeitől. A költségvetési deficit jelentős mérséklése együtt járt az állami költségvetés GDP-ben betöltött arányának csökkentésével: 1993 és 1997 között az államháztartás konszolidált elsődleges kiadásai a GDP 55 százalékáról 39 százalékára csökkentek. Az állam finanszírozási igényének mérséklődése megnyitotta az utat a magánberuházások növekedése előtt. A strukturális reformok (különösen a privatizáció) felgyorsítása elősegítette a befektetések és a termelékenység, a profitabilitás növekedését. Végül, de nem utolsósorban a reálbéreknek a csúszó árfolyamrendszer alkalmazásának első két évében bekövetkezett csökkenése javította a termelékenységet és a fizetési mérleget, támogatva a szükséges gazdaságpolitikai korrekciót. Vagyis Magyarországon is beigazolódott az a nemzetközi tapasztalat, hogy a csúszó árfolyam egyszerre teremt kellő rugalmasságot és hitelességet.[25]

Számításaink azt mutatták, hogy az árfolyamrendszerrel szoros kapcsolatba hozható tőkebeáramlás sterilizációjának költségei nem voltak elviselhetetlenül magasak a rendszer előnyeihez viszonyítva. Ez azonban nem jelenti azt, hogy a sterilizációs állomány egy bizonyos szint felett ne teremtene kockázatokat is, amelyek az árfolyamrendszer által nyert hitelességet is alááshatják. Magyarországon azért maradhatott viszonylag alacsony a sterilizáció költsége, mert az ország makrogazdasági helyzetének javulása – különösen

[24] *Begg* [1996] és *Obláth* [1997] is tárgyalták a sterilizáció költségeit. Obláth szerint az MNB túlzott mértékben sterilizált, visszavetve a beruházásokat és a fogyasztást, de ezt nem támasztja alá meggyőző érvekkel, és nem vizsgálja azt, hogy milyen alternatív árfolyam- és kamatpolitika hozott volna elfogadhatóbb eredményeket.

[25] Lásd *Darvas* [1998].

a költségvetési deficit mérséklődése – csökkentette a kamatprémiumot, és ezáltal lassította a kamatérzékeny tőke beáramlását. Az adósság- és tartalékkezelési politika képes volt kihasználni a kockázati prémiumok – egyébként általánosan jellemző, azaz nemcsak Magyarország esetében megnyilvánuló – csökkenését, s ezáltal is kisebbé vált a bruttó adósságállomány. A gazdaság egyéb mutatóinak javulása nélkül a csúszó árfolyamon alapuló stabilizáció valószínűleg sokkal keményebb korlátokba ütközött volna. Az ázsiai és oroszországi válságok, valamint a kormányváltással kapcsolatos bizonytalanságok szintén csökkentették a sterilizációs költségeket, hiszen hozzájárultak a tőkebeáramlás mérséklődéséhez.

Nem igazán mernénk általánosítva azt állítani, hogy az átmeneti országoknak adott sorrendben célszerű alkalmazniuk bizonyos árfolyamrezsimeket, hiszen az optimális rezsimválasztás természetszerűleg más gazdaságpolitikai részterületek jellemzőitől is függ. Egy fix vagy kvázifix árfolyamrendszer óhatatlanul korlátozza a monetáris politika autonómiáját, s a különféle sokkok kezelése, hatásaik ellensúlyozása a fiskális politikára hárul. Ha a fiskális politika nem képes ezt a feladatát ellátni, akkor az árfolyam-politika annak ellenére sem képes tartósan ennek pótlására, hogy az árfolyam rögzítése által egyfajta nominális horgonyt teremt. Az előre bejelentett csúszó árfolyamrendszer melletti eltökéltség viszont hozzájárulhat ahhoz, hogy a fiskális politika megtegye a szükséges kiigazító lépéseket. A csúszó rendszer által megszerzett hitelesség elvesztésének a veszélye ugyanis elősegítheti a fiskális és a monetáris politika összehangolását. Elmondhatjuk, hogy ezek a tényezők nem elhanyagolható szerepet játszottak a fiskális és monetáris politika kialakításában Magyarországon. Bár az infláció fokozatosan csökken 1995 közepe óta, az is igaz, hogy a mérséklődés üteme lehetne gyorsabb is anélkül, hogy ez veszélyeztetné a növekedést. Itt van kulcsszerepe a jövedelempolitikának. Ha nem sikerül megfelelő bérmegállapodásra jutni, és az árfolyamot emiatt inkább a versenyképesség megőrzésére kell felhasználni, mint az infláció mérséklésére, akkor a dezinfláció nem lehet gyors. Érdemes hangsúlyozni, hogy a termelékenység növekedése csökkenti a versenyképesség és az infláció közötti átváltás (*trade-off*) erősségét, ami aláhúzza a strukturális reformok fontosságát.

A magyar inflációs folyamat egyik lényeges sajátossága, hogy hosszabb idő óta inerciális hatások jellemzik, azaz a várakozások szerepe meglehetősen nagy. Ugyanakkor még mindig várhatók relatív ár- és bérkiigazítások, s a reformok folytatásából eredő fiskális nyomás is megmarad. Ezen inflációs tényezőket részben tompíthatja, ha – ahogy az eddig is történt – az ár alapú reálárfolyam a relatív termelékenység javulásával összhangban enyhén felértékelődik. Egy gyorsabb dezinfláció viszont olyan koordinált gazdaságpolitikát igényel, amely a jövedelempolitikában is érvényre juttatja az antiinflációs célkitűzést. El kell ismerni, hogy nem lesz könnyű meggyőzni a szociális partnereket a nominális bérkövetelések mérséklésének célszerűségéről, hiszen mindenki emlékezetében elevenen él, hogyan csökkentette a reálbéreket az 1995–1996. évi meglepetésszerű infláció (amelyet többek között a nominális leértékelés, a vámpótlék bevezetése és az adóemelések idéztek elő). Nehezen történhetett volna másképpen: a reálbérnek a külső egyensúly helyreállításához és a profitráta növekedéséhez szükséges átmeneti csökkenését nem lehetett volna elérni a tárgyalóasztal mellett. Ilyen múltbeli tapasztalatokkal a helyzet bonyolultabbá válik, a kormánynak és a jegybanknak meggyőzően kell demonstrálnia dezinflációs eltökéltségét és képességét, hogy megszerezze a szociális partnerek elengedhetetlen bizalmát. *Blanchard* [1998] úgy érvel, hogy egy ilyen, a bizalomra épülő összehangolt akció akkor indítható el a legjobban, amikor a relatív árváltozások már lezajlottak. Véleménye szerint a reformok némelyikét (például a támogatások leépítését) érdemes lehet átmenetileg elhalasztani a dezinflációs folyamat befejeződéséig. Sajnálatos módon az átmeneti gazdaságok nem választhatták ezt az alternatívát: ezekben az országokban a

reformok szoros kapcsolatban állnak egymással, elhalasztásukra csekély a lehetőség, párhuzamosan több reformot kell egyszerre végrehajtani. Nagyarányú privatizációt például nehéz lett volna az árak felszabadítása nélkül lebonyolítani, s egészségügyi reformra sem kerülhet sor anélkül, hogy megszüntetnék bizonyos szolgáltatások ingyenességét.

A csúszó árfolyamrendszert mindenképpen átmenetinek tekinthetjük, hiszen Magyarország esetében az Európai Unióhoz és végül a gazdasági és monetáris unióhoz történő csatlakozás hosszabb távon természetszerűleg egy rögzített árfolyamrendszerhez fog vezetni. Az infláció és a leértékelési ütem folyamatos csökkentésével végül is afelé haladunk, hogy középtávon egy erős valutához (a legvalószínűbben az euróhoz) kössük a forint árfolyamát. Ha minden szociális partner meg tudna állapodni a koordinált megközelítésben, akkor ez hamarabb bekövetkezhetne. Ebben az esetben az árstabilitást egyszerre két nominális horgony, a nominális árfolyam és a nominálbérek biztosítanák. Ilyen feltételek közepette az árfolyam-politika aktívabb, de a versenyképesség romlását nem kockáztató, dezinflációs szerepet vállalhatna, természetesen csak akkor, ha ezt a fiskális politika is alátámasztja. Ha ilyen koordinált gazdaságpolitika valamilyen okból nem valósítható meg, akkor várhatóan a dezinfláció is hosszabb ideig tart, az antiinflációs politika nagyobb társadalmi költségekkel jár, és az infláció magasabb szintje már önmagában is csökkenti a GDP potenciális növekedési ütemét, mert károsan hat az erőforrások allokációjára.

Közbülső lépésként a jelenleginél szélesebb sáv jöhetne szóba, amely nagyobb teret engedne a monetáris hatóság kamatpolitikájának. A jelenlegi szűk sávú rendszerben a belföldi kamatszínvonal – a kamatparitás feltételei alapján, a bejelentett leértékelési ütem mellett – exogén adottságnak tekinthető. A jegybank szinte csak a leértékelési ütem megváltoztatásával képes változtatni a kamatokon, ha egy jelentős tőke be- vagy kiáramlást el akar kerülni. Ez akkor okozhat gondot, ha a gazdaság túlfűtötté válna, vagy ha a fiskális politika – a korábbi időszakra jellemző, a monetáris politika céljait is figyelembe vevő stratégiáján változtatva – expanzívabbá válnék. A jelenlegi rezsimben a monetáris és árfolyam-politika egymással ellentétes ciklikus hatást kelt: ha az aggregált kereslet visszafogásához kamatot kellene emelni, akkor azt – a tőkeáramlás jelenlegi liberalizáltsági foka mellett – csak nagyobb leértékelési ütem mellett lehetne megvalósítani. Ez viszont az infláció emelkedésével járna, az eredeti célokkal éppen ellentétes irányú változásokat okozva. Ha pedig a gazdaság a lassulás jeleit mutatná, a kamatok csak a leértékelés ütemének mérséklése és a forint átmeneti reálfelértékelődése mellett lennének csökkenthetők, ami szintén a kívánttal ellentétes hatásokat váltana ki. Vagyis minél közelebb áll egy nyitott gazdaság árfolyamrezsimje a fix rendszerhez, annál nehezebb a monetáris politikát anticiklikus célokra felhasználni.

Ugyanakkor a sávszélesítésnek is megvannak a hátrányai. Ha a gazdaságpolitika hiteles, és a bizalom erős, a szélesebb sávban az árfolyam túlzottan felértékelődhet, veszélyeztetve a versenyképességet. Ebben az esetben a mozgásteret a fizetési mérleg alakulása határozza meg. Másfelől a szélesebb sáv nagyobb leértékelődésnek enged teret, ami gyengítheti a hatóságok antiinflációs politika iránti elkötelezettségét. Mint látható, nincsen minden esetben optimális árfolyamrendszer; csak a gazdaságpolitika egészével összhangban lehet a megfelelőt kiválasztani.

5. táblázat
Fontosabb makrogazdasági mutatók

Megnevezés	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Reálgazdaság			(százalékos változás)				
Reál GDP*	-11,9	-3,1	-0,6	2,9	1,5	1,3	4,4
Végső fogyasztás	-5,1	0,6	5,4	-2,3	-6,6	-3,4	2,4
Felhalmozás	-21,1	-20,4	32,3	19,8	8,2	14,4	9,1
Megtakarítási ráta (százalék)	15,2	10,4	4,7	8,9	10,8	11,5	11,6
Ipari termelés	-8,3	-9,7	4,0	9,6	4,6	3,4	16,5
Fogyasztói árak (dec./dec.)	32,2	21,6	21,1	21,2	28,3	19,8	18,4
Fogyasztói árak (év/év)	35,0	23,0	22,5	18,8	28,2	23,6	18,3
Termelői árak (dec./dec.)	16,8	12,9	7,9	13,3	29,7	20,8	19,5
Termelői árak (év/év)	31,9	9,7	10,5	10,2	27,3	22,6	20,8
Nettó reálbér növekedés (év/év)	-7,0	-1,4	-3,9	7,2	-12,2	-5,0	4,9
Munkanélküliségi ráta (százalék, KSH)	..	9,8	11,9	10,7	10,2	9,9	8,7
Államháztartás			(a GDP százalékában)				
Konszolidált államháztartási egyenleg							
– pénzforgalmi szemléleten	-3,2	-6,9	-5,5	-8,4	-6,7	-3,1	-4,8
- eredményszemléletben	..	..	-6,7	-9,6	-7,3	-4,6	-4,7
Elsődleges egyenleg	1,3	-2,1	-2,0	-2,7	1,6	4,3	3,5
Összes kiadás (kamatkiadások nélkül)	49,4	52,9	54,6	52,7	43,0	39,5	38,9
Nettó kamatfizetések	6,0	5,6	4,6	6,8	9,8	8,4	10,4
Konszolidált államháztartás bruttó adóssága	66,9	64,9	83,6	83,0	86,2	72,3	64,1
Monetáris indikátorok							
*M*1	18,2	32,4	12,4	8,0	6,4	19,4	22,7
*M*3	35,7	3ó27,6	15,7	13,0	20,1	22,5	19,4
Belföldi hitelállomány	17,7	12,2	20,9	18,0	12,8	6,5	11,7
Kamatok (év végén)				(százalék)			
3 hónapos diszkont kincstárjegy	31,9	14,5	24,1	32,0	30,5	22,2	19,3
12 hónapos diszkont kincstárjegy	..	18,0	25,0	32,4	31,3	21,5	19,0
Átlagos betéti kamatláb (1–12 hónap)	31,1	17,6	17,2	23,6	26,1	20,1	16,7
Átlagos hitelkamatláb (1 évnél rövidebb lejáratra)	35,5	28,8	25,6	29,7	32,2	24,0	20,8
Külgazdaság			(százalékos változás)				
Export (volumen)	..	1,0	-13,1	15,0	10,0	12,9	29,9
Import (volumen)	..	-6,6	12,8	21,2	-2,7	11,7	26,4

* 1997-re a GDP és kompnensei előzetes adatok.

5. táblázat folytatása

Megnevezés	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Külgazdaság				(milliárd dollár)			
Folyó fizetésimérleg-egyenleg	0,3	0,3	-3,5	-3,9	-2,5	-1,7	-1,0
(a GDP százalékában)	(-0,8)	(-0,9)	(-9,0)	(-9,4)	(-5,6)	(-3,8)	(-2,2)
Bruttó külső adósság (tulajdonosi hitelek nélkül)	22,7	21,4	24,2	27,8	30,5	25,9	21,7
(a GDP százalékában)	(67,8)	(57,6)	(62,7)	(66,5)	(68,8)	(57,7)	(48,2)
Nettó külső adósság (tulajdonosi hitelek nélkül)	14,6	13,1	14,5	18,1	15,6	12,5	9,3
(a GDP százalékában)	(43,6)	(35,0)	(37,7)	(43,5)	(35,3)	(27,9)	(20,7)
Nemzetközi tartalék							
- milliárd dollárban	4,0	4,4	6,7	6,8	12,0	9,7	8,4
- havi importban	5,3	5,2	7,1	7,2	9,4	7,0	4,7
Nettó adósságszolgálati ráta (százalék)	29,6	27,1	34,4	42,5	39,3	33,9	25,3
Árfolyamok (éves átlag, negatív érték leértékelődést jelent)				(százalékos változás)			
Nominál							
- valutakosárral szemben	-14,1	-7,4	-9,8	-13,5	-21,2	-16,0	-13,1
- effektív	-12,6	-8,6	-6,5	-13,9	-22,4	-14,1	-9,9
Reál							
- Fogyasztói árindex alapján	10,7	7,2	9,7	-1,0	-3,1	3,3	4,3
- Feldolgozóipar belföldi értékesítési árindex alapján	5,5	-0,6	2,6	-4,7	-5,3	4,4	5,1
- Fajlagos munkaköltség alapján	11,4	4,5	-4,3	-7,0	-16,2	-8,1	-4,5

Forrás: MNB Havi Jelentés, 1998. 5. sz. és Statisztikai Havi Közlemények, 1998. 1-2. sz.

Függelék

A különböző reálárfolyam-mutatók értelmezése

Ez a függelék bemutatja, hogy *1.* a fogyasztói ár alapú reálárfolyam felértékelődése természetes velejárója a felzárkózás folyamatának; *2.* a versenyképesség megítélésekor célszerű egyszerre több mutatót is értékelni.

A fogyasztói ár alapú reálárfolyam felértékelődését a jól ismert *tradable-non-tradable* felosztást alkalmazva a következőképpen indokolhatjuk.[26] Egy kis, nyitott gazdaságban, ha a tőke mind nemzetközileg, mind a *tradable* és a *non-tradable* termékeket gyártó szektorok között tökéletesen mobil, akkor a tőke határköltsége exogén adottság, a munkabér viszont mindkét szektorban azonos lesz, és - a profitmaximalizálás feltétele miatt - a *tradable* szektorban kifejtett munka meg fog egyezni határtermékének értékével.

Ha a *tradable* termékek homogének, és a külpiaci kereslet tökéletesen rugalmas

[26] *Tradable* termékeknek azokat nevezzük, amelyek bekerülhetnek a külkereskedelmi forgalomba, *non-tradable*-nek pedig azokat, amelyek nem. A két árucsoport között a legfontosabb különbség abban nyilvánul meg, hogy mekkorák a szállítási költségek az adott jószág árához képest. Ilyenformán *non-tradable*-nek lehet tekinteni a földet, az ingatlanokat és a szolgáltatások nagy részét. Definíció szerint a *non-tradable* termékek piaca az árak változásán keresztül van egyensúlyban, a *tradable* javak piacán az egyensúlytalanság a külkereskedelmi mérlegben is lecsapódhat.

(amely következik a gazdaság kis, nyitott voltára vonatkozó feltételezésünkből), akkor a *non-tradable* és a *tradable* termékek áraránya a két szektor relatív termelékenységétől fog függni. Ha tehát a *non-tradable* szektor a *tradable*-hez képest munkaigényesebb, és – mint ahogy az általában jellemző – a *tradable* szektorban gyorsabb a termelékenység növekedése, akkor a *non-tradable* termékek ára hosszú távon gyorsabb ütemben nő, mint a *tradable* javaké. Láthatjuk, hogy a fenti modell meglehetősen „erős" állításokat fogalmaz meg: a relatív árak a kínálati (termelékenységi) tényezők alapján határozódnak meg. Mindez persze azt is maga után vonja, hogy minden olyan kompozit árindex, mint például a fogyasztói árindex, amely *non-tradable* és *tradable* árukból áll, a fent említett körülmények közepette jobban emelkedik, mint a csak *tradable* termékek árait tartalmazó index.

Feltételezve azt, hogy a *tradable* termékek esetében érvényesül az egységes ár elve, az aggregált árindexeken alapuló reálárfolyam-index a nominálárfolyam-indextől és a relatív *non-tradable* áraktól függ. Mivel azonban a *non-tradable* árak a relatív termelékenységektől függnek, végső soron a reálárfolyam-indexnek is a produktivitási különbségeket kell tükröznie. Az előbbi gondolatmenet alapján, ha a fejletlenebb országokban azért alacsonyabbak a bérek, mert a fejlett országokéhoz képest kisebb a *tradable* szektorukban a termelékenység, a fejletlenebb országokban alacsonyabb árszínvonal és leértékeltebb reálárfolyam fog kialakulni. Tehát egy felzárkózó gazdaságban, amelyben viszonylag magas a *tradable* szektor termelékenysége és a bérek növekedési üteme, arra számíthatunk, hogy a fogyasztói árindexen alapuló reálárfolyam hosszabb távon felértékelődik. Ezt nevezik a Balassa–Samuelson-hatásnak. *Kovács–Simon* [1998] számításai alapján valószínűsíthető, hogy a Balassa–Samuelson-hatás Magyarországon is érvényesül.[27]

Mielőtt azonban elfogadjuk azt az állítást, hogy a felértékelődés valóban a Balassa–Samuelson-effektus következménye, a termelékenységben bekövetkező változások interpretációjakor is körültekintően kell eljárnunk. *Lipschitz–McDonald* [1992] részletesen is elemzi a különböző versenyképességi, illetve reálárfolyam-mutatók közötti különbségeket. Rövid távon feltételezhető, hogy a tőkeállomány nem áramlik a szektorok között. Tehát a fajlagos bérköltség alapú reálárfolyam – rövid távon legalábbis – a *tradable* szektor jövedelmezőségét méri. A hazai deviza leértékelődésekor a *tradable* szektorban a fajlagos bérköltség kevésbé fog emelkedni, mint ugyanezen szektor hozzáadottérték-deflátora,[28] ami javítja a jövedelmezőséget.[29] Ilyen feltételek közepette tehát egy adott gazdaság versenyképességét leginkább a fajlagos bérköltség alapú reálárfolyam határozza meg; a *tradable* szektor termékárai alapján mért reálárfolyam-indexek nem adnak megfelelő képet. 1995 óta a forint fajlagos bérköltség alapon jelentős mértékben (éves átlagban több mint 20 százalékkal) értékelődött le, mutatva a jövedelmezőség és ezáltal a versenyképesség javulását.

Ha a *tradable* szektor intermedier termékeket is felhasznál, illetve a hazai és a külföldi termelők különböző technológiával és más költségstruktúrával termelnek, akkor sem a fajlagos bérköltség alapú, sem az ár alapú versenyképességi mutatószámok nem adnak helyes képet a gazdaság versenyképességének alakulásáról. Ekkor lehet célszerű például az úgynevezett profit alapú reálárfolyam figyelemmel kísérése, amely a fajlagos bérköltség alapú és GDP-deflátor alapú reálárfolyamok hányadosaként számítható ki.

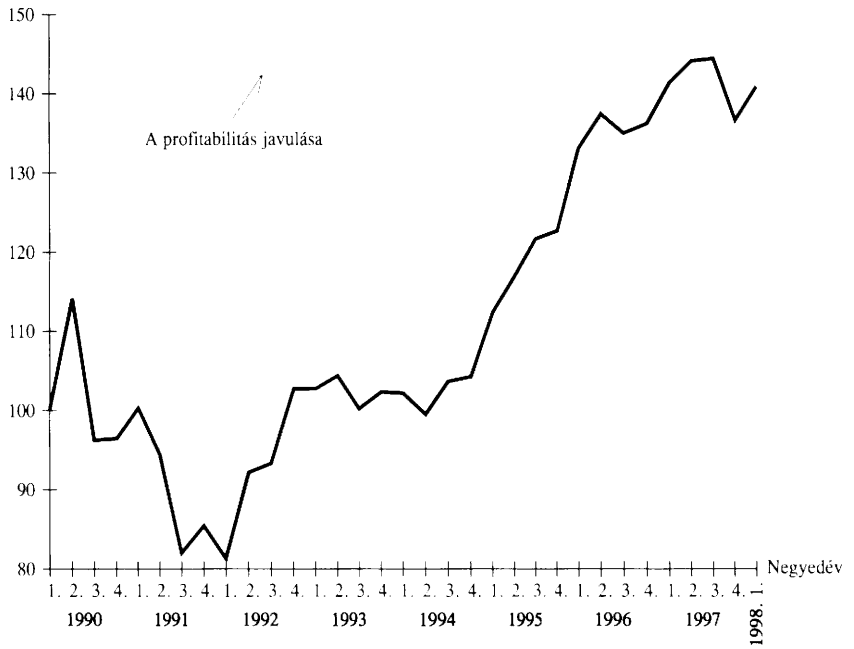
$$\mathrm{ReR}_{profit} = \frac{PV \,/\, ULC}{PV^* \,/ ULC^*},$$

[27] A témában lásd még a *Halpern–Wyplosz* [1997] tanulmányt.

[28] A fajlagos bérköltségeket azért érdemes a hozzáadottérték-deflátorhoz viszonyítani, mert az utóbbi van a legszorosabb kapcsolatban a jövedelmezőséggel.

[29] Feltételezve, hogy a tőke–munka helyettesítési rugalmasság és a munkaköltség hozzáadott értékhez mért aránya mindkét szektorban változatlan.

F1. ábra
A forint profit alapú reálárfolyama
(1990. I. n. é. =100,00)



Forrás: a szerzők számításai.

ahol *PV*, *PV** a hazai és a külföldi hozzáadottérték-deflátort, *ULC*, *ULC** pedig a hazai és a külföldi fajlagos bérköltségindexet jelöli. Magyarországon ez a mutató a rendszerváltást követő átmeneti néhány év óta folyamatosan és szinte azonos ütemben javult (lásd az *F1. ábrát*), a *tradable* szektor jövedelmezősége folyamatosan nőtt.

A profit alapú mutatót célszerű például akkor figyelni, ha a hazai termelők relatíve több energiát használnak fel, mint a külföldiek. Ekkor az olaj árának emelkedése rontja a hazai termelés versenyképességét, mert romlani fog a profitabilitás. A profit alapú reálárfolyam a versenyképesség romlását mutatja, még akkor is, amikor a fajlagos bérköltség alapú reálárfolyam tekintetében nem beszélhetünk a versenyképesség romlásáról.

Figyelembe kell venni azt is, hogy a különböző országokban különböző termelési technológiákat alkalmazhatnak. Ebben az esetben sem lehet a fajlagos bérköltség alapú reálárfolyam változásából következtetni a versenyképesség változására. Elképzelhető, hogy a fajlagos bérköltség alapú reálárfolyam romlását a tőke produktivitásában megnyilvánuló javulás (kínálati sokk) ellensúlyozza. A tőke határtermelékenysége Magyarországon 1993–1994 óta erőteljesen javul. 1997-ben a gépipar látványosan növelte termelését, ami pozitív kínálati sokk volt, hiszen olyan új technológiákat vezettek be, és olyan új kapacitásokat hoztak létre, amelyek hosszabb távon is növelték a tőke határtermékét. A jelenség leglátványosabban az elektronikai iparban és a járműgyártásban mutatkozott meg, 1997-ben azonban – néhány iparág kivételével – szinte minden feldolgozóipari ágazatra jellemző volt.

A versenyképességi mutatók értelmezésekor azt is meg kell fontolni, hogy a fent leírt hatásmechanizmusok hosszabb távon a rövid távú hatásokkal ellenkező előjelű változásokat indíthatnak el. Rövid távon, ha a tőke nem alkalmazkodik, akkor valamelyik szektor

versenyképességének javulásának hatására viszonylag nagyobb lesz az ott működő tőke határterméke. Ha azonban hosszú távon a szektorok között a tőke mobil, akkor hosszabb távon e szektorokba áramlik a tőke, s így alakul ki az új egyensúly. Ez viszont csökkenti ezekben a szektorokban a tőke határtermékét, ami mind a profit alapú reálárfolyam, mind a *tradable-non-tradable* szektorok közötti (belső) reálárfolyam felértékelődésének irányába hat. Nehéz tehát megítélni azt, hogy adott esetben egy felértékelődés rontja-e a versenyképességet, vagy - éppen ellenkezőleg - a versenyképesség korábbi javulására adott reakcióként értékelhető. Az egyensúlyi reálárfolyam megítélésekor ezenkívül figyelembe kell venni az aggregált keresleti sokkok hatásait is. Ha például a külső kereslet csökken, még akkor is túlértékelt lehet egy adott deviza, ha kínálati (termelékenységi) oldalról nem látszik jele a versenyképesség romlásának. A reálárfolyam-pálya egyensúlyi voltának megítélését bonyolítja továbbá az is, ha az árak csak lassabban alkalmazkodnak. Ha rövid távon vannak nominális merevségek, akkor a kezdeti reálleértékelődést szükségképpen egy reálfelértékelődési szakasz követi. Ezen ragadósságok adódhatnak az áru- és munkaerőpiac tökéletlenségeiből, a pénzpiacok és az árupiacok eltérő sebességű reakcióitól, illetve a piacra árazás (*pricing to the market*) jelenségéből. Az utóbbi hatás akkor jelentkezik, ha vannak olyan exportőrök vagy importőrök, amelyek képesek megkülönböztetni termékeiket. Tipikus példa lehet erre a márka alapú megkülönböztetés és a reklám hatása. Ekkor - rövid távon legalábbis - egy leértékelődő valutájú ország importőrei nem vagy csak a leértékelődésnél kisebb mértékben fogják a hazai valutában emelni áraikat.

Összefoglalva, a fent elmondottakból látható, hogy a versenyképesség megítélésében jelentős különbségek lehetnek aszerint, hogy milyen reálárfolyam-mutatót vizsgálunk. Minden esetben figyelembe kell vennünk a technológia haladás és az egyéb tényezők szerepét is. Végső soron tehát a jövedelmezőség és a piaci részesedés változására kell tekintettel lenni.

Hivatkozások

Aghelvi, B. B.-Khan, M. S.-Montiel, P. J. [1991]: Exchange Rate Policy in Developing Countries: Some Analytical Issues. IMF Occasional Paper 78.

Barabás Gyula-Hamecz István [1997]: Tőkebeáramlás, sterilizáció és a monetáris aggregátumok I-II. Közgazdasági Szemle, 7-8. sz.

Barabás Gyula-Jakab Zoltán [1997]: A bruttó külső adósság csökkentésének költség-haszon elemzése. Kézirat.

Begg, D. K. H. [1996]: Monetary Policy in Central and Eastern Europe: Lessons After Half a Decade of Transition. IMF Working Paper 108.

Blanchard, O. [1998]: The Optimal Speed of Disinflation: the Case of Hungary. Megjelent: *Cottarelli, C.-Szapáry, Gy.* (szerk.): Moderate Inflation: The Experience of Transition Economies. Nemzetközi Valuta Alap és Magyar Nemzeti Bank.

Darvas Zsolt [1998]: Csúszó árfolyamrendszer: elmélet és nemzetközi tapasztalatok. Megjelenés alatt.

Halpern László-Wyplosz, Ch. [1996]: Equilibrium Exchange Rates in Transition Economies. IMF Working Paper, 125.

Isard, P. [1994]: Realignment Expectations, Forward Rate Bias, and Intervention in an Optimizing Model of Exchange Rate Adjustment. IMF Staff Papers 41, szeptember.

Kovács Mihály András-Simon András [1998]: A reálárfolyam összetevői. MNB Füzetek, 3. sz.

KSH [1998]: Statisztikai Havi Közlemények. Központi Statisztikai Hivatal, 1-2. sz.

MNB [1998]: Havi Jelentés. Magyar Nemzeti Bank, 5. sz.

Lipschitz, L.-Mcdonald, D. [1992]: Real Exchange Rates and Competitiveness: A Clarification of Concepts, and Some Measurements for Europe. Empirica, 1. sz.

Obláth Gábor [1997]: Capital Inflows to Hungary in 1995-1996, Composition, Effects and Policy Responses. Kopint-Datorg Discussion Papers, No. 49, december.
Sachs, J. D. [1996]: Economic Transition and the Exchange Rate Regime. American Economic Review, Papers and Proceedings, május.
Surányi György–Vincze János [1998]: Inflation in Hungary (1990-97). Megjelent: *Cottarelli, C.–Szapáry, Gy.* (szerk): Moderate Inflation: The Experience of Transition Economies. Nemzetközi Valuta Alap és Magyar Nemzeti Bank.
Szapáry György [1993]: Transition Issues as Seen Through the Experience of Hungary: There is No Cook-Book to Go By. Megjelent: *Somogyi László* (szerk.): The Political Economy of Transition Process in Eastern Europe. Edward Elgar Publishing Co., UK.
Székely P. István [1997]: The Relationship Between Monetary Policy and Exchange Rate Policy in Associated Countries: Is There Room for an Independent Monetary Policy on the Way to EU Membership? Kézirat.
UN-ECE: Economic Survey of Europe, 1998. No. 1.
Zsoldos István [1997]: A háztartások divisia pénzállománya. MNB Füzetek, 6. sz.

Pályázati felhívás

Az Erős Gyula Alapítvány pályázatot ír ki *A forint árfolyam-politika alakulása a kilencvenes években* című tanulmány elkészítésére a felsőfokú tanintézetek hallgatói munkájának ösztönzésére.

Részvételi feltételek

1. A pályázaton minden felsőfokú tanintézet nappali szakos hallgatója részt vehet.
2. A tanulmánynak a szakirodalmi ismeretek bizonyítása mellett primer kutatási eredményt is tartalmaznia kell (például nemzetközi összehasonlításokat s azok elemzését stb.).
3. A beadott pályázat maximális terjedelme 50 kéziratoldal (90 ezer karakter).
4. A pályamunka nem lehet a szerző korábban publikált dolgozata.
5. A tanulmány leadási időpontja: 1999. március 16.
6. A pályamunkát két példányban az alábbi címre kell küldeni:
   Erős Gyula Alapítvány, Wiesel Iván kurratóriumi elnök
   1241 Budapest, Pf.: 260.

A pályázat által (egy összegben) elnyerhető ösztöndíj:
I. 300 000 Ft
II. 200 000 Ft
III. 100 000 Ft

A bírálóbizottság egy első, két második és három harmadik díjat ítél oda. A pályázat eredményhirdetése: *1999. május 3.*

Erős Gyula Alapítvány kuratóriuma

E-mail: grant@grantreklam.hu, penzp@starkingnet.hu

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. október (906–922. o.)

VÁRHEGYI ÉVA

A magyar banktulajdonosi szerkezet sajátos vonásai

A magyar bankrendszerben szinte egyedülálló tulajdonosi struktúra alakult ki az elmúlt évtized folyamán. Nemcsak azért, mert az állami tulajdon az összes banktőkében néhány év alatt kétharmadról egyötödre csökkent, hanem mert ezzel párhuzamosan a külföldi – főleg szakmai befektetők kezében összpontosuló – tulajdon aránya 60 százalék fölé emelkedett. A cikk a magyar banktulajdonosi struktúrát alakító kormányzati stratégiák felderítésén és a kialakult szerkezet sajátosságainak jellemzésén túl arra is kísérletet tesz, hogy – a bankok helyzetében és hatékonyságában bekövetkezett változások, valamint a tulajdonosi törekvések tükrében – megvizsgálja a létrejött tulajdonosi szerkezet hatásait a magyar bankrendszer működésére. A banktulajdonlás és a hatékonyság összefüggésének elemzése alapján – és a nemzetközi vizsgálatok eredményeinek tükrében – arra a következtetésre jut, hogy a külföldi bankok belépését megengedő és azoknak a bankprivatizációban is teret engedő politika és gyakorlat következtében a magyar bankrendszer működése mind több vonásában hasonlít a fejlett országokéhoz.

A külföldi tulajdon dominanciája a magyar bankszektorban két tényező hatására jött létre. Az egyik a piacra lépés nagyfokú szabadsága, amelyet – szemben számos fejlett és átalakuló országgal – nemcsak a törvény biztosított, hanem a liberális engedélyezési gyakorlat is támogatott. Ennek köszönhető, hogy már a hetvenes évek végétől működhettek Magyarországon külföldi résztulajdonú bankok, a kilencvenes évek elejétől pedig külföldi leánybankok is piacra léphettek. A másik tényező az igen gyorsan lezajlott bankprivatizáció volt, amelynek során szabad utat kaptak a meggyengült magyar bankokat stabilizálni képes tőkeerős külföldi szakmai befektetők. E két folyamat eredőjeként 1997 végén a 43 bank közül 32 többségi külföldi – zömmel szakmai – befektetők tulajdonában működött, és a bankrendszer összes eszközeinek 62 százaléka összpontosult náluk.

A kilencvenes évek elején súlyos válságot átélt, majd az állami konszolidáció és a privatizáció hatására stabilizálódott, tulajdonosi hátterében megújult magyar bankrendszer működésében bekövetkezett változásokat és a kirajzolódó tendenciákat értékelve, az eltelt idő rövidsége miatt még csak sejtéseinket fogalmazhatjuk meg. A bankrendszer tulajdonviszonyaiban végbement nagyszabású átalakulás és az így létrejött sajátos – nemzetközi összehasonlításban szokatlan – tulajdonosi szerkezet mégis indokolttá teszi, hogy megvizsgáljuk az átalakulást mozgató okokat, a jelenlegi struktúra jellegét, és – a meglévő korlátozott információk alapján is – megítéljük a bankrendszer működésére és hatékonyságára gyakorolt hatását.

Várhegyi Éva kandidátus, a Pénzügykutató Rt. tudományos főmunkatársa.

A banktulajdonlás nemzetközi trendjei

A nemzetközi tapasztalatok alapján nem lehet valamiféle etalont, egységes normát felállítani a bankszektor ideális tulajdonosi struktúrájára. A különböző országok bankrendszereinek tulajdonszerkezetét sok tényező alakította, köztük sok helyütt a gazdasági racionalitást keresztező politikai szempontok is megfigyelhetők. A fejlett országok egy részében a versenyképesség és hatékonyság szempontjából sokáig nem okozott problémát az állami tulajdon magas hányada a bankokban, mivel a fejlődőképes, jól működő gazdaság talaján a politikailag befolyásolt és nem mindig kellően prudens bankműködés nem rendítette meg a bankok stabilitását. A privatizáció szükségessége elsősorban ott vetődött fel, ahol a gazdaság hanyatlása, a banki ügyfelek fizetőképességének tömeges megingása nyomán a bankok helyzete is megrendült.

A kisebb-nagyobb kiterjedésű bankválságok mellett a másik lökést a bankprivatizáció irányába a dereguláció folyamatával és a nemzetközi integráció mélyülésével felerősödő verseny adta. A tőkemozgások gyors liberalizálása, ami egyfelől az OECD-, másfelől az EK-tagországokat érintette, mind nagyobb teret engedett a határokat átszelő banki szolgáltatások nyújtásának, és jelentős mértékben virtuálissá tette a nemzeti piacokat elválasztó határokat. Az Európai Unió megteremtésével létrejött egységes belső piac elvileg minden akadályt elmozdított a banktőkék és -szolgáltatások szabad áramlása elől. Ebben a helyzetben a korábbinál is fontosabbá vált a bankok hatékony és versenyképes működése, amire a magántulajdonosi érdekeltség nagyobb garanciát kínált, mint a politikai befolyástól terhelt állami-közösségi szervezetek. Nem véletlen, hogy a bankok restrukturálásában kiemelt szerepet kapott „a piaci erőkre érzékenyebb tulajdonosi szerkezet kialakítása, a privatizáció" (*BIS* [1996]). A tőkemozgások szabadságára és a versenykorlátozások visszaszorítására vonatkozó elvek elfogadásával, valamint a transznacionális bankok nyomására az EU hivatalos álláspontja is mindinkább a privatizáció támogatása lett (*Lőrinczné* [1997]). A pénzügyi szektort érintő dereguláció és a tőkemozgások liberalizálása, a letelepedés és szolgáltatásnyújtás szabadsága miatt felerősödő nemzetközi verseny hatására mind több kormány tűzte napirendjére a bankszektor privatizálását.

Az elvi szándék azonban nem mindenütt párosult eltökélt politikával. Egyes országokban a privatizációt lassította, hogy az eladást állami konszolidáció előzte meg (lásd a francia Credit Lyonnais). Másutt a bankeladások körül keletkező politikai csatározások fékezték a megvalósítást (lásd az osztrák Creditanstalt[1]). Sok helyütt a „nemzeti tulajdon" védelme is fékezte a privatizációt (lásd Norvégia, Finnország, Svédország, Ausztria). A privatizáció értelmezése sem vált mindig egyértelművé, hiszen a központi állami tulajdon gyakran csupán helyi állami (lásd Ausztria) tulajdonra cserélődött, néhány országban pedig a bankok nagy része eleve helyi önkormányzatok (például Olaszország, ahol a bankrendszer fele helyi önkormányzatok alapítványainak fennhatósága alatt áll – *The Banker*, 1996. augusztus, 29. o.), illetve tartományok (például a Németországban működő tartományi – *landes* – bankok) ellenőrzése alatt működik.

A kettős kényszer, a bankválságok kezelése és gyökereinek kiirtása, valamint a verseny kihívásai nem volt egyforma erejű az egyes országokban. Ez azonban csak részben ad magyarázatot arra, hogy még ma is az egyes országok bankrendszereiben igen nagy különbségek vannak az állami tulajdon mértékében. Nem magyarázza meg például azt, hogy a hasonlóan súlyos bankválságok ellenére miért magas az állam tulajdon aránya a portugál és a görög bankrendszerekben, és miért alacsony a spanyolban. Még kevésbé

[1] A bankprivatizáció buktatóinak példatárával szolgáló, nagy sajtóvisszhangot kiváltott CA-privatizációról lásd *Shiffer* [1997], *Hall* [1997].

találunk magyarázatot arra, hogy miért zárkózott el a külföldi befolyás alól a válság sújtotta finn, svéd és portugál bankrendszer, a görög és a spanyol pedig miért nem.

A különböző országok általános gazdasági fejlettsége sem magyarázza az eltérő banktulajdonosi struktúrákat. Magas az állami/közösségi tulajdon aránya Olaszországban, Németországban és Ausztriában, míg alacsony Nagy-Britanniában, Hollandiában és Belgiumban. Ugyancsak jelentős különbségeket találunk hasonló fejlettségű országok bankrendszerei között a külföldi tulajdon mértékében is (*1. táblázat*). Latin-Amerikában és Délkelet-Ázsiában is jelentősek az eltérések az állami tulajdon arányában. 1994-ben Chilében és Mexikóban 14, illetve 28 százalékos volt az állam részesedése a bankrendszer eszközeiben, míg Argentínában és Brazíliában 42, illetve 48. Tajvanon az állami részarány 57 százalék volt, míg Japánban, Hongkongban, Szingapúrban 0 (*BIS* [1996]).

1. táblázat

A külföldi tulajdon aránya és a bankszektor hatékonysága egyes országokban

Ország	Az állami tulajdon az összes banki eszközök százalékában	A külföldi bankok száma az összes százalékában	A külföldi bankok eszközei az összes eszközök százalékában	A működési költségek a bruttó jövedelem százalékában	Eszközarányos jövedelmezőség adózás előtt
	(1988)	(1988–1995 átlag)	(1988–1995 átlag)	(1993–1995 átlag)	(1993–1995 átlag)
Egyesült Királyság	1	24	19	63,7	0,67
Spanyolország	2	36	31	60,9	0,45
Hollandia	8	48	10	67,0	0,50
Belgium	17	29	5	69,1	0,23
Svédország	19	7	0	87,5	0,65
Norvégia	20	12	1	61,8	1,08
Franciaország	42	24	8	67,2	0,01
Ausztria	44	29	31	66,0	0,37
Németország	50	37	25	62,4	0,27
Olaszország	68	9	1	66,1	0,11
Görögország	84	58	77	62,2	0,84
Portugália	87	18	4	61,0	0,62
Magyarország, 1997	21	74	62	64,4	1,67

Forrás: állami tulajdon: *Wachtel* [1997] 16. o.; külföldi tulajdon: *Claessens* [1998] 21. o.; költséghányad és jövedelmezőség: *Szelényi* [1998] 13–14. o.; Magyarország: MNB- és saját számítás.

A tulajdonosi hátteret és a hatékonysági mutatókat együttesen bemutató *1. táblázat* azt is sejteti, hogy a különböző bankrendszerek tulajdonosi struktúrájának kialakulásában a történelmi hagyományoknak és politikai érdekeknek fontosabb szerepük lehetett, mint a gazdasági racionalitásnak. Elvi megfontolások alapján várható lenne, hogy a zömmel magántulajdonosi háttérrel hatékonyabban működik a bankrendszer, mint a politikai érdekekkel átszőtt állami tulajdon dominanciája mellett. Ezt azonban nem tükrözik egyértelműen a fellelhető adatok. A magán- és állami tulajdonú bankok különbségeit vizsgáló empirikus kutatások sem találtak szignifikáns eltéréseket az eszközarányos bruttó jövedelemben, a termelékenység mutatójának tekinthető egy alkalmazottra jutó aktívák értéke pedig éppen az állami bankoknál volt jóval magasabb, mint a magánbankoknál. (*Molyneux–Thornton* [1992] kutatási eredményeit idézi *Lőrinczné* [1997]). Bár a latin-amerikai és

ázsiai bankrendszerekre vonatkozó BIS-adatok adatok azt mutatják, hogy a hasonló fejlettségű és adottságú országokban általában a kisebb állami tulajdonhoz a magánszektorban kifejtett magasabb aktivitás, alacsonyabb fajlagos költségszint és a kihelyezések jobb minősége társul, az összefüggés korántsem látszik általános érvényűnek (*Várhegyi* [1998]).

Első ránézésre az a logikus feltevés sem látszik igazolódni, hogy a bankpiac megnyitása a külföldi versenytársak előtt növeli a hazai bankok hatékonysági kényszerét, aminek következtében nő a jövedelmezőség, és csökken a fajlagos költséghányad. Erre az *1. táblázat* tanúsága szerint a hasonló fejlettségű országokban is csak esetleges példákat találunk (például Görögország–Portugália, Hollandia–Franciaország, Hollandia–Belgium, Nagy-Britannia–Svédország párosok esetében), miközben ellenpélda is jócskán akad (Norvégia–Hollandia, Ausztria–Egyesült Királyság, Spanyolország–Portugália párok esetében).

Claessens [1998] nagyszabású, 80 ország 7900 bankjának 1988–1995 közötti helyzetére vonatkozó vizsgálata alapján ugyanakkor arra a következtetésre jut, hogy a *külföldi bankok belépése* növeli a hazai bankrendszer hatékonyságát. Ezt a megállapítását arra az empirikus eredményre alapozza, hogy a külföldi bankok támasztotta verseny szignifikánsan csökkenti a hazai bankok jövedelmezőségét és – kevésbé szignifikánsan – a nem kamat jövedelmeket és a működési költségeket. Az elemzés azt is kimutatta, hogy a külföldi szereplők támasztotta versenynek a bankrendszer hatékonyságára gyakorolt pozitív hatása kevésbé függ a külföldi bankok piaci súlyától, mint a belépő intézmények számától.

Claessens fontos megállapítása, hogy a külföldi bankok más-más pozícióra tesznek szert a fejlett és a fejlődő országok bankrendszereiben. Az előbbiekben a külföldi bankok alacsonyabb, míg az utóbbiakban általában magasabb jövedelmezőséggel működnek, mint a hazai bankok. Ez azzal függ össze, hogy a fejlett piacokra belépő bankok kompetitívebb piacon működnek, ahol a technikai előnyök nem elégségesek a hazai bankok piacismeretének ellensúlyozásához. Ezzel szemben a fejlődő és átalakuló gazdaságokba belépő külföldi bankok információs hátrányát ellensúlyozza, hogy őket nem kötik a nem hatékony hitelallokációs kényszerek. Ez azért is fontos megállapítás, mert magyarázatot adhat a főleg külföldi tulajdonú bankok uralta magyar bankrendszer hatékonysági mutatóiban 1997-től megfigyelhető, a korábbi trendet megtörő változásokra, aminek vizsgálatára a cikk utolsó részében térünk vissza.

A banktulajdonosi struktúrát alakító politikai és gazdasági tényezők Magyarországon

A kétszintű bankrendszer kialakításakor, a nyolcvanas évek közepén az állami tulajdon még tabu volt. Az 1987–1988-ban lefolyt tulajdonreform-viták során sem kapott a bankszektor kitüntetett figyelmet. A megfogalmazott javaslatokban a pénzügyi intézmények legfeljebb mint a vállalatok potenciális/kívánatos tulajdonosai jelentek meg, míg homályban maradt az a kérdés, hogy vajon a zömmel államigazgatási tulajdon mellett működő bankok mitől fognak jól működni (*Pénzügykutató Rt.* [1988]).

Még a rendszerváltás előszelében sem hangzottak el érvek a bankok privatizálása mellett. Pedig 1989-ben már legalábbis sejthető volt, hogy a bankok állami vállalati tulajdonlása (és főleg, ha a tulajdonos vállalatok egyben az adott bank ügyfelei is) nem teremt megfelelő hátteret a prudens banki működéshez, igaz, a rövidlátó szabályozó rendszer segítségével felduzzasztott magas banki jövedelmek és az erre alapozott expanziók akkor még leplezték nem hatékony működéseket. Érdekes módon még a „művi" megoldásokat és a menedzseruralmat előidéző „spontán privatizáció" már beindult folyamatát támadó,

a „valódi" privatizálás primátusát meghirdető SZDSZ-nek sem volt konkrét elképzelése 1989 elején a bankok tulajdonszerkezetének módosítására.[2]

A bankprivatizáció kérdése végül a külföldi befektetők nyomására került napirendre. 1989. végén a két legnagyobb bank, az Magyar Hitel Bank (MHB) és az akkori Országos Kereskedelmi és Hitelbank (OKHB) részvényei iránt érdeklődés mutatkozott néhány nyugat-európai bank részéről. Az érintett bankok vezetői tárgyalásokat kezdtek a potenciális befektetőkkel/vásárlókkal, vélhetően attól vezéreltetve, hogy megszabadulhassanak a közvetlen állami tulajdonnal járó nyomástól. A tárgyalásokat azonban félbeszakította a rendszerváltás: a leköszönő kabinet úgy döntött, hogy a nagybankok jövőjéről nyilvánosan, az új parlament bevonásával már az új kormánynak kell döntenie a bankprivatizációs stratégia elfogadása után (*Figyelő,* 1994. november 24.).

A nagybankok privatizálásának kérdése az 1990 nyarán hivatalba lépő Antall-kormány első évében föl sem vetődött. A választási programjában nem kevés etatizmust felmutató kormánypárt, az MDF sokáig nem mutatott hajlandóságot arra, hogy a bankok államtalanításával szűkítse a gazdaság politikai befolyásolásának lehetőségét. A *nagybankok privatizálásának elhalasztása* mellett azonban szakmai érvek is elhangzottak. Pénzügyi szakemberek tanulmányaikban óvtak attól, hogy a magyar gazdaság számára stratégiai fontosságú nagybankok idejekorán magánkézbe, és különösen külföldi bankok kezébe kerüljenek. Az érvek homlokterében egyrészt a magyar pénzpolitika autonómiájának megőrzése állt a külföldi befolyástól, másrészt a jövedelmező nagybankok kiárusításának elvetése (*Asztalos* [1990], *Bokros* [1990]).

Így nem meglepő, hogy az ÁVÜ bankrendszerre vonatkozó, 1991 tavaszán megfogalmazott programja szerint a modernizációban „a meghatározó szerepet az államot képviselő intézményeknek kell játszaniuk, és mindaddig, amíg a folyamat nem eredményezi egy szerkezetében átalakult, az ügyfélkapcsolatokban piaci módon viselkedő bankrendszer kialakulását, az állam domináns tulajdonosi pozíciójának fenntartása – legalábbis a nagybankokban – indokolt" (idézi: *Sándor–Spéder* [1992]). Bár végül nem vált kormányprogrammá az ÁVÜ koncepciója, a döntően az állam szerepvállalására építő „modernizáció" elve áthatotta a kormány gyakorlati bankpolitikáját. A bankprivatizáció megítélésében azonban egyre inkább megosztottá vált a kormányzat. Az ÁVÜ-vel szemben a Pénzügyminisztérium a viszonylag gyors, részleges privatizáció elképzelését támogatta, akár a külföldi szakmai befektetők korlátozott mértékű bevonásának árán is. E mögött nemcsak a költségvetési bevételek növelésének szándéka állt, hanem az is, hogy 1991-ben már egyre inkább nyilvánvalóvá vált a nagybankok tőkehiánya és labilis pénzügyi helyzete.

A kormánytól független szakmai körökben 1991-től mind nagyobb hangot kaptak a bankok mielőbbi privatizálása mellett szóló érvek. Az akkoriban megjelent tanulmányok[3] a bankprivatizációk egyedüli lehetséges és kívánatos módjaként a külföldi szakmai befektetők bevonását javasolták, felismerve, hogy az adott feltételek mellett egyedül ezek jelenthetnek valóságos tulajdonosokat, és idézhetik elő a bankok prudens működését, szerkezeti megújulását.[4]

A bankprivatizációról szóló viták leglényegesebb elvi kérdéseiben, az állami, illetve a

[2] A kis magánvagyonok mozgósítása és a tőzsdén keresztül történő bekapcsolása „akár óriásvállalkozások finanszírozásába is" nyilvánvalóan csak hosszú távon kínált megoldást a nagybankok privatizálására. A külföldi tőke szerepét is a vegyes vállalatok alapításában és nem a privatizálásában jelölte meg a program (*SZDSZ* [1989]).

[3] Lásd *Kornai* [1991], *Spéder–Várhegyi* [1991], [1992], *Szakadát* [1991], *Várhegyi* [1991], *Sándor–Spéder* [1992].

[4] „... nem lehet kérdéses, hogy amennyiben a kormányzat komolyan veszi a bankok privatizációját, úgy abban a *külföldi* (elsősorban szakmai) befektetőknek jelentős szerepet kell biztosítani. Nemcsak azért, mert a banki *tulajdonreformhoz szükséges tőke* belföldön nem áll rendelkezésre, hanem azért is, mert a bankok szerkezeti megújulásához *speciális szakértelemre és külföldi befektetői kapcsolatokra* van szükség." (*Spéder–Várhegyi* [1991] 33. o.).

külföldi tulajdon részarányára vonatkozóan az 1991 novemberében elfogadott *pénzintézeti törvény* foglalt végül állást. Hosszas csatározás után elfogadta a parlament, hogy az egy-egy tulajdonosra felállított 25 százalékos korlát – ötéves haladék mellett – az államra is érvényes legyen. A külföldi befektetők megítélése is komoly gazdaságpolitikai dilemmát jelentett. Kormánypárti politikusok részéről élesen vetődött fel a „nemzeti tulajdon" védelme – különösen a magyar gazdaságra nagy befolyással bíró, a pénzteremtés fő médiumaként szolgáló nagybankok tekintetében. A törvényalkotók végül igen liberális megoldás mellett döntöttek: a 10 százalékos részarányt meghaladó külföldi tulajdonszerzéshez ugyan a kormány előzetes elvi hozzájárulása szükséges, de az engedély megadásának feltételeit könnyen teljesíthető elvi kritériumok rögzítették. A bankszektor egészére vonatkozóan viszont nem állítottak fel külföldi tulajdon arányát korlátozó kvótát.

Az 1991 végén elfogadott pénzintézeti törvény tehát nemcsak teret engedett a bankprivatizációknak, hanem az állami tulajdonra megszabott korlát révén kifejezetten szorgalmazta is azt. A külföldiek tulajdonszerzésének megengedésével pedig a privatizáció gyors lefolytatására is lehetőséget teremtett. Ezt azért fontos hangsúlyozni, mert az elfogadott törvény ebből a szempontból nemcsak a kelet-európai országok, hanem sok fejlett európai ország (például Ausztria, Olaszország, Norvégia, Finnország) banktörvényeivel összehasonlítva is nagyfokú szabadságot biztosított a külföldiek piacra lépéséhez – akár bankvásárlás, akár letelepedés révén. Azt is érdemes kiemelni, hogy nemcsak a törvény, hanem az engedélyezési gyakorlat sem állta útját a külföldi bankok belépésének. Bár a törvény néhány évig még fenntartotta a „gazdasági szükséglet" szerint történő mérlegelés lehetőségét, ennek alkalmazására nem került sor.

A törvény által megadott zöld jelzést azonban keresztezte a jelentősebb állami bankok 1992-ben felszínre került tőkevesztése. Az Antall-kormány 1992 áprilisában elkészült bankprivatizációs stratégiája kimondta: „a privatizációt meg kell előznie a banki portfóliók rendezésének". Az irányelvek szerint „a döntéseket a nagybankok privatizációja során az állam hozza meg, a stratégia alapelve pedig az, hogy alaptőke-emeléssel, készpénzzel javítsák a befektetők a bankok működési feltételeit" (*Figyelő,* 1994. november 24.). A portfóliótisztítást megvalósító hitelkonszolidáció után, 1993-ban azonban a kormányon belül előtérbe került az az elképzelés, hogy tőkeemeléses privatizációt alapvetően belföldi befektetőkre kellene építeni.[5] A bankok jelentős részének súlyos tőkehiánya ugyanakkor világossá tette, hogy elkerülhetetlen az állam segítsége a bankok feltőkésítésében. Ezért a Világbank szakértőinek ajánlásával összhangban a kormány beindította az úgynevezett bankkonszolidációs programját, amely az állami tőkeemelés révén az állami tulajdonhányad növekedését vonta maga után.[6]

Végül a Boross-kormány 1994 februárjában elfogadott bankprivatizációs stratégiája tért vissza az eredeti 1992-es – de később a „nemzeti érdekek" miatt eltérített – koncepcióhoz, mely szerint *mindenekelőtt szakmai stratégiai befektetőket kell keresni.* A régi-új koncepció jegyében azonban már csak egy bank, a Magyar Külkereskedelmi Bank (MKB) privatizációjára kerülhetett végre pont kormánya fennállása alatt. A többi bank esetében a késlekedésben nemcsak az elhatározás hiánya, hanem a bankkonszolidáció elhúzódása, a bankok vártnál súlyosabb tőkepozíciója is szerepet játszott.

A hivatalát 1994-ben megkezdő Horn-kormány privatizációstörvény-tervezete nem foglalkozott külön a bankokkal, csupán annyit tartalmazott, hogy a bankok államtalanításának módjáról, a bankok felkészítéséről, a stratégiai befektetők kiválasztásáról, az eladás technikájáról a jövőben a kormány dönt. Jelzésértékű volt ugyanakkor, hogy a törvényjavaslat szerint a tartósan állami tulajdonban maradó társaságok között csak két

[5] A Figyelő Klub 1993 decemberében tartott vitáján fogalmazta meg ezt az álláspontot Pongrácz Tibor, a Bankprivatizációs Bizottság vezetője. Vö. *Népszabadság,* 1993. december 10.

[6] A hitel- és bankkonszolidáció folyamatáról lásd mindenekelőtt *Balassa* [1996], *Botos* [1996].

pénzintézet, az OTP Bank és a Magyar Fejlesztési és Befektetési Bank szerepelt, és ezekben is csak 25 százalék plusz egy szavazatnyi hányadot írt elő a törvény.

A bankok magánkézbe adása előtt tehát *megnyílt a lehetőség*. Inkább gyakorlati problémák merültek fel: hogyan lehet komoly szándékú szakmai befektetőt találni olyan bankokba, amelyek a részleges portfóliótisztítás után sem kellően átláthatók. A bankok portfóliójában megmaradt nehezen felbecsülhető kockázatú hitelkövetelések és befektetések miatt a konszolidált bankok eladására csaknem minden esetben pótlólagos állami segítségnyújtás – garanciavállalás, tőkejuttatás – mellett kerülhetett sor. Az újabb és újabb igények jelentkezése világossá tette: ameddig nem kerül sor a bankok államtalanítására, remény sincs a konszolidációs segítségfolyam megállítására. Feltehetően ez is hozzájárult ahhoz, hogy 1994 végére egyértelművé vált a kormány szándéka: minél gyorsabban lebonyolítani a bankok privatizációját.

A kormányzaton belüli megosztottság azonban a kormányváltás ellenére is fennmaradt. A két évvel korábbi felállás megismétlődött: a pénzügyi tárca a mielőbbi, ezért a szakmai-stratégiai befektetők előtt utat nyitó privatizációt szorgalmazta, míg az ÁV Rt.-ben 1994 őszén készült tanulmány a „stratégiai befektetők nagyrészt reménytelen és részben parciális érdekek által motivált kutatása helyett" nyilvános forgalomba hozatalt javasolt, amelynek során „kívánatos bel- és külföldi portfólióbefektetők (a külföldi nyugdíjalapok, intézményes befektetők, belföldi társadalombiztosítás, biztosító társaságok, önkormányzatok stb.) részesedése". (Idézi: *Mihályi* [1997] 65. o.) Végül a kormány 1994 novemberében készült, az Országgyűlés által 1995-ben elfogadott privatizációs stratégiája a Pénzügyminisztérium álláspontját tükrözte, megállapítva: „a bankprivatizáció során elsősorban szakmai, stratégiai befektetők bevonására van szükség"(*Figyelő*, 1994. november 24.).

Az első konkrét döntésre azonban nem e stratégia jegyében került sor. 1995 elején a gazdaságpolitikai-politikai szempontból kétségtelenül kényes banknak számító OTP privatizációját megalapozó kormánydöntés úgy határozott, hogy a lakossági megtakarítások piacán domináns szerepet betöltő bankban fenn kell tartani a többségi nemzeti tulajdont, nincs szükség szakmai befektető bevonására, sőt, az egyes pénzügyi befektetők tulajdonhányadát is korlátozni kell (a hazai befektetőkét 10, a külföldiekét 5 százalékban).

A kialakult tulajdonosi struktúra jellegzetes vonásai

A magyarországi bankprivatizáció[7] nyomán kialakult tulajdonosi struktúra három jellegzetes vonást mutat. Az egyik, hogy a privatizáció nyomán a szakmai-stratégiai befektetők koncentrált tulajdona került túlsúlyba a pénzügyi befektetők szórt tulajdonosi struktúrájával szemben. A másik – az előbbivel is összefüggő – sajátosság, hogy a külföldi tulajdon domináns pozícióba került a magyar bankrendszerben. Végül harmadik jellemzőként az emelhető ki, hogy a magyar bankokat megvásároló külföldi szakmai befektetők sok esetben nem magán-, hanem állami-közösségi tulajdonban lévő bankok. Ez a tény akár meg is kérdőjelezheti a privatizáció szó használatát.

Koncentrált szakmai versus *szórt tulajdon*

Mint bemutattuk, hosszas tétovázás után, 1994 februárjában fogadták el azt a koncepciót, amelyik a bankprivatizáció során *elsődleges szerepet szánt a szakmai stratégiai befektetőknek*. Ennek jegyében került sor a magyar bankprivatizáció első jelentősebb akciójára,[8] a

[7] A privatizáció menetéről részletesebben lásd *Várhegyi* [1998].

Magyar Külkereskedelmi Bank részleges eladására 1994 nyarán, melynek során szakmai és intézményi befektetők egyidejű bevonásával kívánták biztosítani a bank profitorientált működését, kiegyensúlyozott tulajdonosi struktúráját és a növekedéshez szükséges tőkeforrásokat. A meghívásos pályázat nyertese a stratégiai befektető Bayerische Landesbank és a pénzügyi befektető Európai Újjáépítési és Fejlesztési Bank (EBRD) alkotta páros lett.

Ezt a mintát követték 1995-ben a Budapest Bank (BB) privatizálása során: a bank a General Electric Capital–EBRD páros tulajdonába került. A többi konszolidált bank eladásakor már sem a kormány, sem a szakmai befektetők nem ragaszkodtak az EBRD jelenlétére, így a *szakmai tulajdonos* egyértelmű *dominanciája* alakult ki az MHB, a Mezőbank, az ÁÉB, a Takarékbank és – a privatizációt követő tőkeemelés hatására – a Kereskedelmi Bank (K&H) eladása nyomán. Az eleve külföldi részvétellel alapított bankok többségénél is a koncentrált szakmai tulajdon volt a jellemző, illetve a későbbi (állami és magán-) részvényeladási aktusok nyomán ilyen alakult ki (Inter-Európa Bank, Raiffeisen Unicbank, CIB).

A magyarországi bankok többségében a privatizáció és szabad alapítás nyomán tehát *koncentrált szakmai tulajdonosi* szerkezet jött létre, amelyben a meghatározó szerepet jó hírű, szakmai alkalmasságukat már bizonyított külföldi bankok töltötték be.[9] Bár ez önmagában nem feltétlenül jelent biztosítékot a jó bankműködésre, az eddig szerzett hazai tapasztalatok azt tükrözik, hogy az esetek zömében bevált ez a tulajdonszerkezet. Néhány sikertelen kisbankot leszámítva, eddig igen jó eredményeket mutattak fel a professzionális tulajdonosi háttérrel működő bankok (lásd később a *3. táblázatot*).

Más a tapasztalat a *nem szakmai befektetők koncentrált tulajdona* esetében, ahol a – többnyire magánvállalati – tulajdonosok befolyásukat gyakran saját hitelezésükre használhatják fel. Kelet-európai példák sokasága bizonyította a vállalati banktulajdonlás anomáliáit: orosz, cseh, lengyel, román bankok tömegei mentek csődbe az elmúlt években a csalárd hitelezésre ösztökélő magánvállalati tulajdonosok miatt. Magyarországon e tulajdonosi struktúrának – a felügyelet szigorú engedélyezési politikája következtében – eddig viszonylag kevés áldozata lett (Ybl Bank, gyomaendrődi Vállalkozói Takarékszövetkezet).[10]

A magyar bankok szám szerint kicsi, piaci súlyát tekintve azonban jelentős csoportjánál *pénzügyi befektetők szórt tulajdonosi szerkezete* jött létre a privatizáció során. Az OTP Bank privatizációjakor a kormány eleve kizárta a szakmai tulajdonos jelenlétét, és diverzifikált, intézményi-pénzügyi befektetőkből álló tulajdonosi szerkezetet kívánt létrehozni. Ezt egyrészt az biztosította, hogy 1994–1995 folyamán a települési, illetve a nyugdíjbiztosítási és az egészségbiztosítási önkormányzatok kaptak részvényeket, másrészt az, hogy az 1995 nyarán zártkörű értékesítés keretében külföldi intézményi befektetők tulajdonába eladott 20 százaléknyi részvénypakettből egy-egy tulajdonos legfeljebb 5 százalékot szerezhetett, miközben hazai intézményi és magánbefektetők összesen 8, a dolgozók és a menedzsment pedig 5 százalékot vásárolhattak meg.

Kevésbé tudatos koncepció eredményeként ugyan, de sok vonásában hasonló tulajdonosi szerkezet alakult ki a Postabankban, amely részleges privatizálására már 1990-ben sor került három osztrák pénzintézet kisebbségi tulajdonszerzése révén, majd 1995-ben ebben a bankban is tulajdonhoz jutottak a tb-önkormányzatok. Így az 1998. májusi – kényszerű – állami tőkeemelést megelőzően a bank legnagyobb tulajdonosait a pénzügyi

[8] A korábbi részleges privatizációkat (Általános Értékforgalmi Bank, Postabank, Inter-Európa Bank) semmiféle koncepcionális vita nem előzte meg.

[9] Ezt – egyebek mellett – a neves pénzügyi folyóiratok díjnyerteseinek névsora is tükrözi, ahol szép számmal találhatunk magyar bankok tulajdonosait. Vö. *Euromoney*, 1997. július, *The Banker*, 1997. július.

[10] Nincs kizárva, hogy ez a kör bővülhet az 1997 végén a Postabankkal összefonódott konzorcium kezébe adott PK Bankkal, esetleg a kilencvenes évek folyamán áttekinthetetlen tulajdonosi helyzetbe került Realbankkal, amelyekhez tőkehiányuk miatt 1998 tavaszán-nyarán bankfelügyeleti biztosokat kellett kirendelni.

befektetőnek számító két tb-önkormányzat alkotta (együttes tulajdonhányaduk 32,5 százalék volt), míg a szakmai befektetők legnagyobbika, az osztrák PSK mindössze 7,3 százalékkal részesedett a bankból.

Az elaprózott, szórt tulajdonosi szerkezet önmagában nem minősíthető jónak vagy rossznak. A fejlett piacgazdaságokban (mindenekelőtt az Egyesült Államokban) a nyilvános részvénytársasági formában működő vállalatok-bankok általában megfelelő ellenőrzést kapnak a tőkepiacon, ahol – hosszabb távon – a részvények árfolyamának alakulása minősíti a menedzsmentet. Így bár a nagy számú, egyenként kis tulajdonhányaddal bíró részvényesek nem tudnak beleszólni a cég irányításába, részvényeladásaikkal mégis ítéletet alkothatnak a menedzsmentről.

A magyarországi bankprivatizációk esetében e modell alkalmazása már csak azért sem jöhetett szóba általános megoldásként, mert az eladásra szánt bankok részvényei nem voltak bevezetve a nyilvános értékpapírpiacra. Ez nem volt véletlen: a tőzsdén kívüli kereskedelemben az állami bankok részvényei igen alacsony árfolyamon forogtak: a privatizáció meghirdetését megelőző – spekulációs – időszakot leszámítva, általában 10-40 százalék közötti értéken. A nyilvános forgalmazást megelőzően ezért első lépésben zártkörű értékesítésre volt szükség ahhoz, hogy egyáltalán beárazódjanak a részvények. Az eladásra felkínált bankok gyenge pénzügyi pozíciója és nehezen megítélhető piaci potenciálja miatt ez a megoldás is csak a lakossági ügyfélkörben örökölt erőfölényét a kilencvenes években is megőrző OTP esetében jöhetett komolyan szóba. A többi banknál a sikerrel kecsegtető út a bankok átvilágítására felhatalmazást kapó és piaci esélyüket felmérni képes szakmai befektetők meghívásos pályáztatása volt.

A zártkörű tőkepiaci értékesítés után tőzsdére vitt OTP eddigi működése – amely mind a részvényárfolyamok, mind a banki eredmény tükrében pozitív értékítéletet kapott – azt igazolja, hogy szakmai tulajdonos nélkül, pusztán a piaci kontroll mellett is képes lehet az adott menedzsment kielégítően működtetni egy bankot. Ebben a részvénypiac nyújtotta nyilvánosság és a szakmailag megfelelő vezetők mellett feltehetően az is szerepet játszhat, hogy a vezetőknél koncentrálódó alkalmazotti részvénytulajdon megfelelő érdekeltséget teremtett a menedzsment számára. Más a helyzet a szintén szórt tulajdonosi struktúrát kialakító Postabank esetében, ahol a felszínre került problémák elsősorban a megfelelő tulajdonosi kontroll, valamint a bankrészvények tőzsdei forgalmazásából és azzal együtt járó hiteles auditálásból fakadó nyilvánosság fegyelmező erejének hiányára hívták fel a figyelmet.

A szórt tulajdon révén a *menedzsment kezében összpontosuló hatalom* problémájára a kelet-európai bankprivatizációkat értékelő elemzések is felhívták a figyelmet. A tulajdonosi kontrolt hiányoló kritikák éle elsősorban a cseh stílusú „kváziprivatizációkra" irányultak (*Kapoor* [1996*b*]), de a lengyel bankprivatizációs tervek bírálatában is helyet kaptak, ahol szintén „fogatlan" alapoknak és a banki alkalmazottaknak szánták a banki részvények 70-80 százalékát (*Kapoor* [1996*a*]). Az OTP esetében a szórt tulajdon és a kvázimagán-szereplőknek minősített tb-önkormányzatok együttes tulajdona, illetve a szakmai befektető hiánya keltett aggodalmat (*Ábel–Székely* [1997]).

A külföldi tulajdon dominanciája

A magyar bankrendszer államtalanítása sajátos, a fejlett országok többségétől is eltérő tulajdonosi struktúrát hozott létre. A magyar bankrendszer tulajdonszerkezetét a privatizáció mellett a nyolcvanas évektől kezdődő bankalapítások is alakították. A piac meghódítását a profit felhalmozásával és tőkeemelésekkel is alátámasztó bankoknak tudható be, hogy bár privatizáció és a hozzá kapcsolódó tőkeemelések révén csupán a magyarországi banktőke harmada (mintegy 90 milliárd forint névértékű részvénypakett) került külföldi

tulajdonba, zöldmezős befektetéssel további 90 milliárd forintnyi banktőke telepedett meg Magyarországon. A külföldi tulajdon aránya 1997 végére így meghaladta a 60 százalékot, ami a fejlett országok összehasonlításában is igen magas arány (vö. *1. táblázat*).

E sajátos tulajdonosi szerkezet létrejöttében a privatizációt sürgető kiterjedt bankválságok mellett a magyar kormányoknak a „nemzeti" ideológiák visszaszorulását eredményező *pragmatizmusa* is szerepet játszott. Már a nyolcvanas évek végétől ez a pragmatizmus tette lehetővé, hogy külföldi bankok nagy számban belépjenek a magyar piacra és – a térségben egyedülálló módon – viszonylag gyorsan jelentős szegmenseket foglaljanak el. A külföldi bankok a magyar bankpiacon masszívabb pozíciót építhettek ki, mint a többi átalakuló gazdaságban. Ebben a piacra lépés szabadságán túl a magyar bankrendszer szegmentáltságának oldódása, a tevékenységi korlátok gyors lebomlása is szerepet játszott. Szemben a többi átalakuló kelet-európai országgal, ahol a külföldi bankok térnyerését nemcsak törvényi úton, hanem a tevékenységi engedélyezés révén is korlátozták,[11] Magyarországon viszonylag hamar lehetőségük nyílt az újonnan piacra lévő bankoknak is a lakossági üzletág kiépítésére, illetve a hazai vállalati kör finanszírozására.

De az ideológiákat mellőző pragmatizmus teremtett lehetőséget arra is, hogy az átalakuló gazdaságokban előbb-utóbb mindenütt felszínre törő bankválságok gyökeres orvoslására a magyar kormányok a hazai bankok tőkéjének megerősítésére hajlandó külföldi szakmai befektetőket is felhasználják. Ez nemcsak a bankprivatizációs folyamat gyors lezárulását tette lehetővé, hanem a bankrendszer stabilizálódását is (lásd később). A külföldi szakmai befektetők bevonásával végbement magyarországi bankprivatizációnak a folyamat gyorsaságára és átláthatóságára gyakorolt pozitív hatása szembeötlő a térség többi átalakuló országában végbement bankprivatizációk tapasztalatai tükrében.[12]

Privatizáció és magántulajdon viszonya

A magyar bankprivatizáció sajátosságának tekinthető, hogy a magyar bankokat megvásárló külföldi szakmai befektetők sok esetben nem magán-, hanem állami-közösségi tulajdonban lévő bankok voltak. Az Inter-Európa Bank (IEB) fő tulajdonosává vált San Paolo di Torino, az Általános Vállalkozási Bank tulajdonosává lett Westdeutsche Landesbank és a Magyar Külkereskedelmi Bankot megvásárló Bayerische Landesbank Girocentrale közösségi (városi-tartományi) tulajdonban van. Ilyen esetekben megkérdőjelezhető, hogy a tulajdonosváltás privatizációnak tekinthető-e. De a Magyarországon letelepedett külföldi bankok egy része is állami-közösségi tulajdonú (például Creditanstalt, Credit Lyonnaise). Vajon miért tekinthetjük-e ezeket az intézményeket a magánszféra részének?

Mennyiben tekinthető privatizációnak, ha a nemzeti állam külföldi állami (kváziállami) tulajdonú szervezetnek ad el egy bankot. A válaszadáshoz az egyik megközelítés az lehet, ha a tulajdonos *gazdaságszervező szerepét* tekintjük választóvonalnak (*Király* [1997]), ugyanis egy állami szervezet csak *otthon* rendelkezik gazdaságszervező erővel, más országban már nem (vagy kevésbé). Ezért feltételezhető, hogy a külföldi állami-kváziállami tulajdonos a megvásárolt bankot bankszerűen működteti. A másik megközelítés az lehet, ha abból indulunk ki, hogy a banktulajdonosok viselkedése nem kizárólag jogi státusuktól és saját tulajdonosi hátterüktől függ, hanem attól is, hogy a tulajdonolt bank gyengeségei *milyen mér-*

[11] A kelet-európai országok külföldi bankokkal kapcsolatos politikájáról – a tényleges gyakorlat megismerésének korlátai miatt – kevés publikáció született. Lásd *Borish-Ding-Noel* [1996], *Ábel-Székely* [1997], *Bonin-Mizsei-Székely-Wachtel* [1998], *Pénzügykutató Rt.* [1998].

[12] Lásd *Bonin* [1996], *Ambrus-Lakatos-Schaffer* (szerk.) [1996], *Wachtel* [1997], *Bonin-Mizsei-Székely-Wachtel* [1998] összehasonlító munkáit.

tékben veszélyeztetik saját pozíciójukat. Ebből a szempontból a vízválasztó nem a magán-, illetve közösségi tulajdon: lehet kvázimagán-szereplő is jó tulajdonos, ha a piaci kontroll kellően erős (ez a helyzet a szakmai tulajdonosok többségével, amelyek hitelessége jelentős mértékben függ a tulajdonolt-irányított bank pozíciójától), míg valódi magántulajdonos (például magánvállalat) is lehet rossz tulajdonos, ha érdekeltsége nem a bank tartós jövedelmezőségéhez, hanem egyéb, rövid távú hasznot hozó tevékenységéhez fűződik.

A bankrendszer működése a tulajdonosi változások tükrében

A tulajdonosi struktúra gyökeres átalakulásának hatását a bankszektor működésére több ok miatt is nehéz mérni. Az egyik nehézséget az okozza, hogy a tulajdonosváltást az esetek döntő részében állami konszolidáció előzte meg, így a két tényező hatása nehezen különíthető el. Az eltelt idő rövidsége is nehezíti a privatizált bankok teljesítményében végbement változások széles körű vizsgálatát. Míg a bankok tőkehelyzetében, stabilitásában bekövetkezett pozitív változásokban már ma is egyértelműen kimutatható a privatizáció hatása, addig a hatékonysági mutatók javulása eleve csak hosszabb távon várható. Az egyes mutatók tekintetében észlelt változások megítélése sem egyértelmű, mivel egyaránt tükröződhet bennük a piaci helytállásra való felkészülés ráfordítása és a hatékonyság javulása. További nehézséget jelent, hogy a bankrendszer működésének pozitív mennyiségi és minőségi változásaira nemcsak – sőt, talán nem is elsősorban – a tulajdonosváltások gyakoroltak hatást, hanem legalább olyan fontos szerepük volt az új bankok megjelenése miatt erősödő versenynek.

Mindezen problémák ellenére már ma is sok olyan jelenség figyelhető meg a magyar bankrendszerben, amelyek a tulajdonosi szerkezet megújulásával hozhatók összefüggésbe. A megfigyelt jelenségek egy része pénzügyi mutatókkal is számszerűsíthető, míg más részük a szolgáltatások mennyiségének és minőségének változásában ölt testet. A továbbiakban e jelenségeket gyűjtjük csokorba és teszünk kísérletet magyarázatukra. A számszerűsíthető mutatók alakulását *2. táblázatban* foglaljuk össze.

Tőkeerő, stabilitás

A bankrendszer összesített *jegyzett tőkéjét* a kilencvenes évek közepén két tényező alakította. Egyrészt sor került a tőkevesztést szenvedett állami bankok tőkéjének leírására: az MHB és a Takarékbank jegyzett tőkéje tizedére, a K&H-é ötödére csökkent, amihez néhány kisbank felszámolása is társult. Mindez 1995-ben az előző évi 300 milliárd forintnyi jegyzett tőke csaknem felének eltűnését idézte elő. A tőke gyarapodását eredményezték viszont az újonnan alapított külföldi leánybankok, a régebbiekben történt tőkeemelések (mintegy 100 milliárd forint értékben), valamint 1996-tól a privatizált bankoknak nyújtott tulajdonosi tőkeinjekciók (mintegy 45 milliárd forint értékben).[13] Mindezek tükrében az 1997 végén regisztrált 300 milliárd forintnyi össztőke – az inflációt figyelembe véve – a bankrendszer tőkeerejének 13 százalékos gyarapodását jelzi 1994–1997 között.

Ennél fontosabb azonban, hogy a bankrendszer *saját tőkéje* reálértékben 35 százalékkal erősödött ugyanebben az időszakban. Ezt a tőkeemelések mellett kisebb részben az új tulajdonosok által nyújtott alárendelt kölcsöntőkék, nagyobb részben a jövedelmezően működő bankokban a tulajdonosok által visszahagyott nyereségek, a növekvő tőke- és

[13] Az MHB-t megvásárló ABN Amro háromszorosára, a K&H és az ÁÉB új tulajdonosai pedig bő kétszeresére emelték bankjaik jegyzett tőkéjét. De a jó tőkeellátottságú bankokban (például MKB, CIB, Raiffeisen Unicbank, Hypo-Bank) is jelentős tőkeemelésekre került sor 1996–1997 folyamán.

2. táblázat
A magyar bankszektor helyzetének alakulása 1993–1997 között*

Megnevezés	1993	1994	1995	1996	1997
Méret					
Bankok száma	42	44	43	42	42
Foglalkoztatottak száma (ezer fő)	35,0	36,3	35,8	33,3	32,0
Mérlegfőösszeg (milliárd forint)	2631	3072	3693	4458	5678
Mérlegfőösszeg a GDP százalékában	74	70	66	kb. 65	kb. 66
Tulajdonosi szerkezet					
Állami tulajdon a jegyzett tőke százalékában	68	66	42	34	21
Külföldi tulajdon a jegyzett tőke százalékában	12	16	36	48	61
Tőkepozíció					
Jegyzett tőke (milliárd forint)	257	296	220	216	303
Saját tőke (milliárd forint)	148	209	296	379	530
Saját tőke/jegyzett tőke	0,6	0,7	1,4	1,8	1,8
Tőkemegfelelési mutató (százalék)	11,5	15,6	18,3	17,6	18,0
Hatékonyság					
Adózott eredmény (milliárd forint)	-154,0	12,3	42,0	61,4	53,1
Adózott eredmény az eszközök százalékában	-5,8	0,5	1,1	1,4	0,9
Adózott eredmény a saját tőke százalékában	-1,0	5,9	14,2	16,2	10,0
Egy alkalmazottra jutó mérlegfőösszeg (millió forint)	75	85	103	135	177
Működési költség az összes eszközök százalékában	2,9	3,1	3,2	3,3	3,4
Működési költség a bruttó jövedelem százalékában	50,0	48,5	51,0	49,4	59,0
Kamatrés, átlagos**	4,3	4,3	4,7	4,0	2,6***
A portfólió minősége					
Minősített követelések a kihelyezések százalékában	29,8	21,3	16,1	12,5	8,0
Rossz és kétes eszközök a kihelyezések százalékában	20,0	12,1	7,8	4,1	2,0

* Takarékszövetkezetek nélkül.
** Kamatozó eszközökre jutó kamatbevétel – kamatozó forrásokra jutó kamatkiadás.
*** Első félévi adat.
Forrás: az Állami Pénz és Tőkepiaci Felügyelet, illetve a Magyar Nemzeti Bank éves jelentései alapján saját számítás.

eredménytartalékok eredményezték, amivel nemcsak bizalmat szavaztak bankjaiknak, hanem aktivitásuk növelése előtt is teret nyitottak.

A tőkéjében megerősödött bankrendszer stabilitását tükrözi a *tőkemegfelelési mutató* viszonylag magas értéke, valamint az, hogy 1996-tól a konszolidált és privatizált bankoknál is elérte a nemzetközi standard szerint megkövetelt 8 százalékot. A tőkemegfelelési mutató azóta csak a felelős tulajdonosi hátteret nélkülöző Postabanknál és a vele több szálon összefonódott, átláthatatlan tulajdonosi szerkezetű PK Banknál és Realbanknál nem érte el a törvényben előírt szintet. A bankrendszer stabilizálódását jelzi a banki

portfóliók látványos javulása is, amiben elsősorban a rossz követelések leírására módot adó bankkonszolidáció éreztette hatását. Miközben a követelések minősítésének szabályai szigorodtak, a minősített eszközök és azon belül a legkockázatosabbak (a rossz és kétes követelések) aránya töredékére csökkent.

Jövedelmezőség, költséghatékonyság

A bankválságok okozta mélypontot követően 1996-ig a szektor jövedelmezősége folyamatosan emelkedett, és – legalábbis az eszközarányos mutató tekintetében – jócskán meghaladta a fejlett országok bankrendszereinek átlagát.[14] Amint az egyedi banki adatok alapján készült *3. táblázat* mutatja, a jövedelmezőség javulása és viszonylag magas átlagos szintjének kialakulása elsősorban *a külföldi banki tulajdonosi hátterű bankoknak* köszönhető. A jövedelmezőségi mutatók 1994–1997 közötti[15] átlagos értékei általában jóval magasabbak a régóta többségi külföldi tulajdonnal működő, illetve eleve így alapított bankoknál, mint a későbbiekben privatizáltaknál, illetve azoknál, ahol a privatizáció nyomán sem jött létre megfelelő tulajdonosi kontroll (Postabank, Realbank, Polgári Bank, PK Bank).

A *jövedelmezőség és a tulajdonosi háttér között* tehát meglehetősen *szoros kapcsolat* mutatkozik meg. Az élmezőnyben kizárólag olyan bankok szerepelnek, amelyek döntő részben külföldi szakmai befektetők irányítása alatt álltak a vizsgált időszak egészében (sőt, általában már korábban is). A középmezőnyben már megtalálható a hosszabb ideig kisebbségi külföldi szakmai irányítás alatt működő IEB, valamint az első hullámban, 1995-ben privatizált MKB, BB és OTP.

Paradox jelenségnek tűnhet, hogy a bankrendszer jövedelmezőségének csökkenése éppen 1997-ben, akkor figyelhető meg, amikor – jórészt a konszolidációk és privatizációk hatására – a tőke és a portfólió a szektor stabilizálódását jelzik. Az egyedi banki adatok alapján elmondható, hogy a csökkenés általános volt: éppúgy érintette az addig jó eredményeket felmutató bankokat, mint a kevésbé eredményeseket, és a tulajdonosi háttér eltérései sem játszottak szerepet benne.[16]

A jelek arra utalnak, hogy a jövedelmezőség 1997. évi romlásában elsősorban a *verseny erősödése tükröződik.*[17] Ezt elsősorban az átlagos *kamatrés szűkülése* mutatja, mivel ez azt jelzi, hogy a bankoknak egyre nagyobb kihívást jelent a nem banki szektorból érkező verseny. A bankrendszer összes eszközre vetített kamatjövedelme 1995-től csökkenő trendet mutat, amit a nem kamat jellegű jövedelmek (díjak, jutalékok) sem tudtak kompenzálni. A fajlagos kamatjövedelem és a bruttó jövedelem a csökkenés ellenére 1997-ben még mindig magasabb volt a magyar bankrendszerben, mint a fejlett európai országokéban; ami

[14] 1993–1995 között az EU-tagországok bankrendszereiben az átlagos eszközarányos jövedelmezőség általában 0,1–0,8 között mozgott (*Szelényi* [1998]). A világ legnagyobb ezer bankjának átlagos eszközarányos jövedelmezőségi mutatója is csupán a fele volt 1997-ben, mint a magyar bankoké (*The Banker,* 1998. július).

[15] A kezdő időpont megválasztásánál a szempont a bankválságok kezelését szolgáló hitel- és bankkonszolidációs program 1994 végi lezárulása volt. Ez alól a csak „félig" konszolidált Konzumbank és Mezőbank jelent kivételt, ami tükröződik is gyenge eredményükben.

[16] Bár 1997-ben a jövedelmezőséget egyöntetűen mérsékelte, hogy a hitelintézeti törvény értelmében a bankoknak meg kellett kezdeniük a mérlegfőösszeg 1,25 százalékában megszabott általános kockázati tartalék képzését, ez önmagában nem ad kielégítő magyarázatot. Már csak azért sem, mert éppen a legnagyobb mérlegfőösszegű bank, az OTP tudta növelni jövedelmezőségét.

[17] *Ábel-Polivka* [1998] cikke a nemzetközi szakirodalom alapján felállított kritériumok többsége alapján már az 1991–1994. évekre is kimutatta a verseny erősödését a magyar bankrendszerben. Bár a szerzők a jövedelmezőség kilencvenes évek elején bekövetkezett romlásában is már a verseny hatását látták tükröződni, megítélésünk szerint ez inkább a mai helyzetre igaz, mivel az akkori bankválságba torkolló veszteségek előidézésében nagyobb szerepet játszott a gazdaság összeomlása és a bankok szabályozási környezetének szigorodása, mint a verseny erősödése.

3. táblázat
Jövedelmezőség és tulajdon

Bank	ROA* (1994–1997 átlag)	ROE** (1994–1997 átlag)	Többségi külföldi tulajdonú évek száma
Raiffeisen Unicbank	4,98	38,8	4
Citibank	4,83	35,9	4
CIB Hungária	3,69	35,2	4
CIB	3,14	24,3	4
Daewoo	2,16	14,4	4
Creditanstalt	2,08	19,7	4
Európai Kereskedelmi Bank	2,06	19,2	4
ING	2,04	29,1	4
WestLB	1,92	13,2	4
Inter-Európa Bank	1,78	16,6	4
BNP-Dresdner	1,71	20,6	4
Crédit Lyonnais	1,57	20,1	4
Magyar Külkereskedelmi Bank	1,44	16,5	2,5
Budapest Bank	1,42	12,3	2
Hypo-Bank	1,23	7,5	4
ABN Amro	0,87	11,6	4
Commerzbank	0,87	14,1	4
OTP	0,80	19,1	0
Általános Értékforgalmi Bank	0,67	7,7	1,4
K&H	0,57	13,6	0,3
PK Bank	0,55	0,4	0
Takarékbank	0,29	8,9	0,5
Magyar Hitel Bank	0,21	6,4	1
Volksbank	0,12	0,9	4
Mezőbank	-0,18	-81,3	1
Postabank	-0,38	-11,5	0
Realbank	-1,16	-8,2	0
Polgári Bank	-1,78	-19,1	0
Konzumbank	-3,39	2,2	0

*Adózott eredmény az összes eszköz százalékában.
** Adózott eredmény a saját tőke százalékában.
Forrás: Bankok éves jelentései.

vélhetően a nemzetközi verseny hatásától való védett pozícióból származó kisebb hatékonyságot tükrözi (*Szelényi* [1998] 9. o.). Ha viszont a korábbi magas jövedelmezőségi mutatók nem a kiemelkedő hatékonyságot, hanem a gyenge versenyt tükrözték, akkor a jövedelmezőség visszaesését természetes, sőt kedvező jelenségnek is tekinthetjük.

A jövedelmezőség általános visszaesésében azonban a *fajlagos költségszint* emelkedése is szerepet játszott. Ez a bankok egy részénél szintén az erősödő versenyre vezethető vissza, aminek következtében elkerülhetetlenné váltak a korszerűsítő és hálózatfejlesztési beruházások. (Az MHB-ban például az új holland tulajdonos a lakossági banküzem kiépítésére jelentős összeget fordított, vállalva ezzel a veszteségesség ódiumát is.) Sok banknál azonban ma még nehéz megítélni, hogy a költségnövekedést a méretgazdaságosság kiaknázására lehetőséget nyújtó, a hatékonyságjavulást megelőlegező fejlesztés vagy a rossz költséggazdálkodás idézte-e elő.

Az összes eszközre vetített banküzemi költségek nemzetközi összehasonlításban is magasak Magyarországon (*Szelényi* [1998] 12. o.). A bruttó jövedelemre vetített költséghányad azonban – a jövedelemcsökkenés és a költségnövekedés együttes hatására – az elmúlt két évben bekövetkezett 10 százalékpontos emelkedés ellenére sem éri el a fejlett európai bankrendszerekre jellemző 60-70 százalék közötti értéket. Ez is azt jelzi, hogy a korábbiakban a gyenge verseny miatt kialakult magas jövedelemszint tette lehetővé az alacsony költséghatékonyság fenntartását, aminek feltétele azonban a mára kialakult versenyfeltételek mellett kimerülőben van.

A magyar bankrendszer hatékonysági mutatóinak alakulása összhangban áll *Claessens* [1998] széles körű empíriával alátámasztott – már idézett – megfigyeléseivel. A nyolcvanas-kilencvenes évek fordulóján a magyar bankpiacra belépő külföldi bankok kezdetben kihasználhatták a fejletlenebb piac nyújtotta jövedelemszerzési előnyöket.[18] A piac korábbi jelentős magyar szereplőinek konszolidálása és hasonlóan jó nemzetközi pozíciójú szakmai tulajdonosok kezébe adása nyomán azonban 1997-től megszűnt ez a lehetőségük: ma már a magyar bankpiacon is ugyanazokkal a versenytársakkal kell állniuk a sarat, mint a fejlett országokban. A kielégítő megtérüléshez Magyarországon ma már nem elegendő néhány fontosabb helyen (például Budapest és néhány megyeszékhely belvárosa) néhány, a hazai versenytársakénál fejlettebb termékkel, az ügyfelek szűk köreiben (például multinacionális vállalatok, magas jövedelmű magánszemélyek) jelen lenni, mint korábban, hanem minden piac- és ügyfélszegmensre ki kell terjeszteni a tevékenységet ahhoz, hogy a méretgazdaságosság előnyei is kihasználhatók legyenek. Mindez azt jelzi, hogy *a magyar bankrendszer átlépett a fejlődő-átalakulóból a fejlett kategóriába.*

A szolgáltatások színvonala

Fontos kérdés, hogy a magyar bankrendszernek a versenyviszonyok javulása tükrében észlelt minőségi ugrása tükröződik-e a szolgáltatások színvonalában is. A kamatmarzs csökkenése önmagában is minőségjavító tényező, hiszen mind a betételhelyező, mind a hitelfelvevő nyer azon, ha alacsonyabb a közvetítés költsége. Ezen túl is vannak azonban jelei annak, hogy az erősödő versenykörnyezetben a kielégítő költségviselő képességű, valamint megfelelő tulajdonosi és/vagy menedzsment hátterű bankok hajlandók és képesek arra, hogy javítsák szolgáltatásaik színvonalát. Ez nemcsak a mind szofisztikáltabb termékek és szolgáltatások (bankkártyák, elektronikus kapcsolatok, telefonos szolgáltatások, bankbiztosítási termékek, befektetési szolgáltatások stb.) megjelenésében és gyors elterjedésében ölt testet, hanem abban is, hogy a bankok többsége mind szélesebb ügyfélkörre terjeszti ki szolgáltatásait.

A külföldi (rész)tulajdonú bankok kezdetben főként a vállalati bankszolgáltatások piacán erősítették a versenyt. Az új szereplők belépésével a vállalati bankpiacon felerősödött verseny már a kilencvenes évek első felében is éreztette a hatását a nagy számlaforgalmú, hitelképes ügyfelek számára elérhető szolgáltatásokban. Az utóbbi két évben a jó minőségű vállalati ügyfelek megnyerése érdekében a bankok hajlandók voltak nem rentábilis kondíciókat is vállalni.

A vállalati piac telítettsége miatt, valamint a gazdaságos üzemméret eléréséért az utób-

[18] A nyugat-európai bankok kelet-európai terjeszkedését általában az motiválta, hogy itt – legalábbis az első időszakban – magasabb jövedelmezőséget lehet elérni, mint a fejlett bankpiacokon. Az osztrák Creditanstalt – saját bevallása szerint – több befektetési banki üzletet csinál Varsóban, mint Bécsben, és a Raiffeisen is ötször akkora profitot termel Közép-Európában, mint otthon.

bi években a külföldi tulajdonú bankok a lakossági szolgáltatásokban is aktivizálódtak. A fejlettebb banktechnológiával magyar piacra lépő külföldi szereplők azonban a korábbi monopolisztikus pozíciót élvező lakossági bankokat is megújulásra késztették. (Az OTP szolgáltatási színvonalának emelkedésében a privatizáció nyomán megnőtt hatékonysági kényszernél is fontosabb a szerepe a komoly versenytársak fenyegető benyomulásának a lakossági bankpiacra.)

Az utóbbi két év ugrásszerű fejlődése a lakossági folyószámlákban és a hozzájuk kapcsolódó kártyaszolgáltatásokban megsokszorozta a hazai bankpiacon elérhető termékek számát, bár még kevés ahhoz, hogy a nyugat-európai szintet megközelítse.[19] A mind szélesebb ügyfélkört bevonni szándékozó bankok folyószámla-szolgáltatásai (és azok technikai háttere) az elmúlt két évben érzékelhető javulást mutattak mind a fiókfüggetlenség biztosítása terén, mind a számlához kapcsolódó szolgáltatások (kártya, hitel, átutalások, telefonos és számítógépes ügyintézés) bővülésében. A lakossági piacon a betétgyűjtés és számlaszolgáltatások mellett a fogyasztói hitelezés is bővült, amit az erre szakosodott hitelintézetek (Opel, Porsche, Ford, Cetelem) szaporodása is tükröz.

Az utóbbi két év látványos banküzemi beruházásai és a gyakran igencsak agresszív (nem mindig etikus reklámtevékenységben, telefonos megkeresésekben is testet öltő) ügyfél-akvizíciók azt jelzik, hogy a Magyarországon megtelepedett külföldi bankok hosszú távú stratégiai célnak tekintik az itteni jelenlétüket. Ezt tükrözik a fiókhálózat eddigi bővítésére tett erőfeszítések és a jövőre vonatkozó nagyszabású tervek (*Jakus* [1998]), amelyek nyomán mind szélesebb ügyfélkör számára nyújthatnak sokoldalú szolgáltatásokat. Ez tükröződik abban, hogy a bankok többsége igyekszik szolgáltatásait mind univerzálisabbá tenni, amire a bankok holdudvarába tartozó nem banki intézmények (brókercégek, befektetési alapkezelők, lízingcégek, nyugdíjpénztárak, biztosítók) körének bővítése és tevékenységük integrálása teremt lehetőséget.

*

Szeretném hangsúlyozni, hogy - bár a megfogalmazás talán ezt nem mindenhol tükrözi kellően - a cikkben szereplő megállapítások első impressziókra épülő sejtések, hipotézisek. A magyar bankrendszer megváltozott tulajdonosi szerkezete még csak a közelmúltban alakult ki, s ezért „kőkemény" megállapításokra feljogosító vizsgálatokat még nemigen lehet elvégezni. Ilyen ambiciózus tervet nem is tűztem magam elé. Bár a kilencvenes évek elejéig visszamenően rendelkezésre állnak a publikus mérlegekből és eredménykimutatásokból származó egyedi banki adatok, a bankrendszert befolyásoló más - például állami konszolidációk piactorzító - hatások és a szabályozási környezetben (például számviteli, bankfelügyeleti előírások folyamatos változása) végbement mélyreható és sokrétű változások nem teszik lehetővé, hogy a különböző mutatókban megtestesülő összhatásokból kiszűrhessük a tulajdonosi szerkezet átalakulásából eredő okokat. Ezért az egyedi banki mérlegekből származó információkat elemzésemben csak módjával használtam fel (például jövedelmezőség), sok esetben azonban a hasonló viselkedést tükröző mutatók mögött meghúzódó eltérő okok miatt kénytelen voltam mellőzni azokat (például költséghatékonyság). Fontos feladatnak tartom azonban, hogy a jövőben, amikor már hosszabb időtávra viszonylag jól összehasonlítható adatokkal rendelkezünk, újabb, immár egzaktabb elemzési apparátusra épülő vizsgálatok is lefolyjanak.

[19] A lakossági bankszolgáltatások fejlődéséről lásd *Mérő* [1998].

Hivatkozások

AMBRUS-LAKATOS LORÁND–SCHAFFER, M. E. (szerk.) [1996]: Banking Sector Development in Central and Eastern Europe. Centre for Economic Policy Research, Institute for EastWest Studies.

ÁBEL ISTVÁN–POLIVKA GÁBOR [1998]: A bankpiaci verseny Magyarországon a kilencvenes évek elején. Közgazdasági Szemle, 6. sz.

ÁBEL ISTVÁN–SZÉKELY ISTVÁN [1997]: A lakossági bankszolgáltatások Közép- és Kelet-Európában. Külgazdaság, 6. sz.

ASZTALOS LÁSZLÓ [1990]: Külföldiek tulajdonszerzése a bankokban. Bankszemle, 9-10. sz.

BALASSA ÁKOS [1996]: A magyar bankrendszer konszolidációja és jelenlegi helyzete. Külgazdaság, 4. és 5. sz.

BIS [1996]: 66th Annual Report, Bank for International Settlements, Bázel, 1996. június 10.

BOKROS LAJOS [1990]: Gondolatok a pénzintézetek tulajdonviszonyainak reformjához. Bankszemle, 9–10. sz.

BONIN, J. P. [1996]: Átalakulóban a bankszféra: a magyar, a lengyel és a cseh bankprivatizáció. Külgazdaság, 7-8. sz.

BONIN, J. P.–MIZSEI, K.–SZÉKELY I. P.–WACHTEL, P. [1998]: Banking in Transition Economies. Institute for EastWest Studies. Edward Elgar.

BORISH, MICHAEL S.–DING, WEI–NOEL, MICHAEL [1996]: On the Road to EU Accession. Financial Sector Development in Central Europe. World Bank Discussion Paper No. 345. The World Bank, Washington.

BOTOS KATALIN [1996]: Elvesz(t)ett illúziók. A magyar bankrendszer helyzete és távlatai. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

CLAESSENS, S. [1998]: How Does Foreign Entry Affect the Domestic Banking Market? The Wolrld Bank. Policy Research Working Paper, június.

HALL, W. [1997]: The waltz stops here. The Banker, február.

JAKUS IBOLYA [1998]: Fiókok szaporodása és átalakulása. HVG, augusztus 15.

KAPOOR, M. [1996*a*]: Are banks ready? Business Central Europe, február.

KAPOOR, M. [1996*b*]: Back on track? Business Central Europe, október.

KIRÁLY JÚLIA [1997]: Recenzió Várhegyi Éva Bankprivatizáció című tanulmányáról. Kézirat.

KORNAI JÁNOS [1991]: A privatizáció elvei Kelet-Európában. Közgazdasági Szemle, 11. sz.

LŐRINCZNÉ ISTVÁNFFY HAJNA [1997]: Az EU egységes belső pénzügyi piaca. Világgazdasági Kutató Intézet. Kézirat.

MÉRŐ KATALIN [1998]: A lakossági bankszolgáltatások Magyarországon. Bankszemle, 4. sz.

MIHÁLYI PÉTER [1997]: A bankprivatizáció tanulságai. Külgazdaság, 10. sz.

MOLYNEUX, PH.–THORNTON [1992]: Determinants of European Bank Profitability. Journal of Banking and Finance, december.

PÉNZÜGYKUTATÓ RT. [1988]: Tulajdonreform. Pénzügykutató Rt., Budapest.

PÉNZÜGYKUTATÓ RT. [1998]: A bankrendszer helyzete és szabályozása a kelet-európai gazdaságokban. Kézirat, április.

SÁNDOR LÁSZLÓ–SPÉDER ZOLTÁN [1992]: Válaszúton a magyar bankrendszer. Tőzsde Kurír 5–7. sz.

SHIFFER, D. [1997]: Death of a Bank. Euromoney, március.

SPÉDER ZOLTÁN–VÁRHEGYI ÉVA [1991]: A „második" bankreform kezdete? Beszélő, október 26.

SPÉDER ZOLTÁN–VÁRHEGYI ÉVA [1992]: On the Eve of the Second Bank Reform, Acta Oeconomica, Vol. 44, (1–2).

SZAKADÁT LÁSZLÓ [1991]: A tulajdonjogok problémája a bankrendszerben. Megjelent: Ki fizet a végén? Az MTA Közgazdaságtudományi Intézete.

SZDSZ [1989]: A rendszerváltás programja. Szabad Demokraták Szövetsége.

SZELÉNYI ENDRE [1998]: A magyar bankrendszer EU érettsége a banküzemi mutatószámok tükrében. Bankvilág, 2. sz.

VÁRHEGYI ÉVA [1991]: „Felvilágosult" reformért kiált a bankrendszer. Társadalmi Szemle, 11. sz.

VÁRHEGYI ÉVA [1998]: Bankprivatizáció. Állami Privatizációs és Vagyonkezelő Rt.

WACHTEL, P. [1997]: A külföldi bankok szerepe a közép-európai átmeneti gazdaságokban. Közgazdasági Szemle, 1. sz.

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. október (923–939. o.)

FÖLSZ ATTILA

A monetáris unió és Magyarország

Ez az írás a monetáris unió és a keleti kibővítés kapcsolatának néhány aspektusát elemzi a magyar gazdaságpolitika szempontjából. Rövid elméleti áttekintés után azokat a lehetőségeket és módokat ismerteti, ahogyan Magyarország kapcsolódhat a monetáris unióhoz, majd megvizsgálja, hogy ezek közül melyek, mikor és milyen feltételek teljesülése esetén felelnek meg a magyar gazdaság igényeinek, valamint ezeknek mi a realitása, figyelembe véve az EU-nak a belső mechanizmusaiból levezethető várható magatartását. A végkövetkeztetés: amennyiben Magyarország tagja lesz az EU-nak, az EMU-tagság előnyös lenne, a szigorú felvételi kritériumok miatt azonban nem feltétlenül érdemes sietni a belépéssel. Szükség lenne azonban valamilyen árfolyam-mechanizmussal kötődni a monetáris unióhoz már az uniós tagság előtt is, erre azonban nincs sok remény.*

1998 első felében az Európai Unió jövőjét illető megannyi nyitott kérdés közül két döntő fontosságú ügyben történt előrelépés. A hat első körös tagjelölt országgal megkezdődtek a csatlakozási tárgyalások, és döntés született a monetáris integráció egyes kulcskérdéseiről: Kialakult a tagok köre, megalakult az Európai Központi Bank, és visszavonhatatlanul rögzítették az új közös valuta és a nemzeti valuták közötti átváltási arányokat. Jóllehet sok nyitott, elsősorban technikai jellegű probléma még megoldatlan, nagy valószínűséggel jósolható, hogy az euro sínen van, és – hacsak valami előre nem látható gazdasági katasztrófa nem rázza meg a tagországokat – jövőre beindul az EMU harmadik szakasza, és 2002-ben a 11 alapító tagországban eltűnnek a nemzeti valuták. Visszaút nincs: az EU oly mértékben elkötelezte magát az EMU mellett, hogy egy esetleges halasztás költségei felmérhetetlenek lennének. Mindez azt is jelenti, hogy Magyarország EU-csatlakozásának várható időpontjában, azaz józanul optimista számítások szerint a következő évtized közepe táján már egy olyan unióba lép be, amelyben az EMU realitás.

Már-már közhelyszámba menő megállapítás, hogy integrációs céljaink elérése érdekében „mozgó célpontra kell lőni". Egyáltalában nem mindegy azonban, hogy a mozgó célpont pályája előre kiszámítható-e, azaz ismerhető-e a mozgás várható iránya és sebessége, avagy nem. Sajnos ebben a tekintetben továbbra is sok a bizonytalanság. Még nem körvonalazódik a közös agrárpolitika, az intézményi rendszer és az uniós költségvetés szükséges reformjának várható tartalma, és így a magyar csatlakozás konkrét kritériumrendszere sem. Valamivel jobb a helyzet a monetáris integrációhoz kapcsolódó ügyekben, legalábbis ami a deklarált követelményeket és célkitűzéseket illeti. Tisztázódott, hogy a monetáris integráció milyen feladatokat és feltételeket támaszt a tagságra pályázó

* A szerző köszönettel tartozik *Rácz Margit*nak kritikai észrevételeiért, valamint a Monetáris politika és transzmissziós mechanizmus az átalakuló gazdaságokban című PHARE ACE kutatási program támogatásáért.

Fölsz Attila a Közép-Európai Egyetem oktatója.

országok számára. Kiderült, hogy Magyarországnak milyen választási lehetőségei vannak az EMU-hoz való viszony kérdésében. Lehetségessé vált a különböző alternatívákhoz kötődő előnyök és hátrányok mérlegelése. Jóllehet, ha más nem is, már csak az időbeli egybeesés is indokolná a két ügy kapcsolatának elemzését, a szakirodalom legtöbbször mégis teljesen külön tárgyalja a monetáris integrációt és a keleti kibővülés problémakörét.

E tanulmány a bővítés és a monetáris unió kapcsolatát bogozgatja Magyarország szempontjából, adalékul szolgálva a lehetséges magyar EMU-stratégiáról szóló remélhetőleg hamarosan kibontakozó vitához. A cikk módszertanilag eklektikus: támaszkodik a valutauniós elméletekre, hivatkozik az EU belső döntéshozatali mechanizmusainak politikai gazdaságtani elemzésére, valamint elemzi a magyar gazdaságpolitika lehetőségeit az elkövetkező években. Az írás következtetéseiben szintén keverednek a leíró jellegű, a normatív, valamint a mérsékelten szkeptikus prediktív állítások.

A cikk először a tagjelölt országok monetáris politikájával szemben támasztott explicit és implicit követelményeit tárgyalja. Majd a monetáris integráció elméletének Magyarország számára hasznosítható néhány tanulságát tárgyalja. Ezt a monetáris integrációhoz való kötődés alternatíváinak elemzése követi – az EU által felkínált lehetőségek és a magyar gazdaság szükségletei szempontjából, végül a szerző rámutat néhány olyan, a bővítés és a monetáris unió közötti politikai gazdasági összefüggésre, amelyek mindezt befolyásolhatják a csatlakozási folyamat során.

A követelmények

A csatlakozni kívánó országokkal szemben támasztott követelményeket az Európai Tanács 1993. júniusi koppenhágai ülésén fektették le. A koppenhágai kritériumok egyike értelmében a tagságra pályázó országnak teljes egészében el kell fogadni, illetve alkalmaznia kell az *acquis communautaire*-t, abban az állapotban, ahogyan az a taggá váláskor lesz. Mindebből több konkrét és kevésbé konkrét kötelezettség származik a monetáris politikát illetően is.

A maastrichti szerződés alapján egyrészt minden tagország tagjává válik a gazdasági uniónak, és mint ilyen, gazdaságpolitikáját a „közös érdekeknek" megfelelően kell alakítania, másrészt, amennyiben teljesíti a konvergenciakritériumokat, a monetáris uniónak is tagja lesz. A monetáris unióban való tagság a konvergenciakritériumok teljesítése esetén kötelező, az újonnan belépő országoknak nincs meg az a távolmaradási lehetősége, amit Nagy-Britannia és Dánia biztosított magának.[1]

A kemény EMU-tagság, azaz az EMU harmadik szakaszában, az euroövezetben való részvétel tehát a feltételek teljesítése esetén kötelező, a feltételek teljesítésére való törekvés pedig elvárható a tagországoktól. Ugyanakkor – mint a Bizottság Agenda 2000 dokumentuma leszögezi – ezek teljesítése nem feltétele az uniós tagságnak.[2]

Az EMU-ra vonatkozó *acquis* egyéb elemei azonban kötelezőek. Minden újonnan csatlakozó ország mint „nem részt vevő ország", más szóval mint „derogációval rendelkező ország" csatlakozik a gazdasági és monetáris unióhoz. Ez azt jelenti, hogy részt vesznek a gazdaságpolitikai koordinációban, biztosítják a gazdaságpolitika közösségi felügyeletét, nemzeti konvergenciaprogramot készítenek. A tagországoknak követniük kell az

[1] Ily módon az 1995-ben belépett országok számára is kötelező az EMU-tagság, beleértve Svédországot is, amely nem lépett be az árfolyamrendszerbe, és mint ilyen nem teljesítette a maastrichti kritériumokat.

[2] Sőt, a dokumentum azt is megállapítja, hogy a konvergenciakritériumok teljesítésének prioritása nem feltétlenül felel meg az átalakuló gazdaságok igényeinek.

amszterdami csúcson elfogadott stabilitási és növekedési egyezményben meghatározott célkitűzéseket, vagyis szigorú költségvetési politikát kell folytatniuk, jóllehet az abban lefektetett szankciók a nem részt vevő országokra (az EU-zsargonban „*pre-in*" országokra) nem vonatkoznak. További fontos követelmény a tőkemozgások teljes liberalizációja.

Az árfolyam-politikát illetően is vannak kötelezettségek. Egyrészt a tagországoknak el kell kerülniük, hogy a túlzott árfolyam-ingadozások veszélyeztessék az egységes piac működését, másrészt pedig árfolyam-politikájukat a közös érdeknek megfelelően kell alakítaniuk. A *pre-in* országoknak ezenfelül koordinálniuk kell árfolyam-politikájukat az euroövezettel.

A fentiekből jól látható, hogy az egységes valutaövezethez, sőt még az EU árfolyamrendszeréhez való csatlakozástól függetlenül is az uniós tagsággal együtt jelentős mértékben sérül a monetáris politika autonómiája.

A dublini és amszterdami csúcs döntésének értelmében a monetáris unió harmadik szakaszának kezdetével egyidejűleg a jelenlegi árfolyamrendszert felváltja az úgynevezett ERM2. Az új árfolyamrendszer célja, hogy a *pre-in* országokat felkészítse az euroövezetben való későbbi részvételre, és biztosítsa az árfolyam-stabilitást az egész Unióban. Az új árfolyamrendszer bilaterális alapú, és nyíltan aszimmetrikus: eltérően az előzőtől, nem határozza meg közvetlenül a tagországok valutái közötti árfolyamot (tehát nem lesz paritásrács), hanem a csak az euro és a tagországok közötti kurzust. Az árfolyamoknak a központi paritás körüli maximális ingadozási sávja ± 15 százalék lesz, de a tagországok vállalhatnak ennél szűkebb sávot is. A központi árfolyamot a tagországok, az Európai Központi Bank (ECB) és a Bizottság közösen határozza meg, a rendszert pedig az ECB működteti. Az árfolyamrendszerben lehetőség van az árfolyamok kiigazítására, és az árfolyamvédelmi beavatkozásokra a korábbi ERM-hez hasonlóan kerülhet sor.[3]

Jóllehet, az ERM2-tagság önkéntes, azt éppenséggel a *pre-in* országok számára hozták létre,[4] és a benne való részvétel az euroövezethez való csatlakozás egyik implicit feltétele is. Az egyik maastrichti kritérium értelmében ugyanis a tagországoknak az unió harmadik szakaszába való belépés előtt két évig valutájukat az árfolyamrendszer normál ingadozási sávján belül kell tartaniuk. Így az az érdekes helyzet alakult ki, hogy míg a konvergenciakritériumok teljesítése esetén az euroövezetben való részvétel kötelező, és az annak előszobájának tekinthető árfolyamrendszerben való részvétel implicit feltétele az egyik konvergenciakritérium teljesítésének, addig az előszobába, azaz az ERM2-be a belépés nem kötelező, még ha melegen ajánlott is.[5] Ily módon tehát, ha egy tagország nem is rendelkezik a kívülmaradás (*opting out*) jogi lehetőségével, mégis van módja a távolmaradásra, amennyiben nem vesz részt az árfolyam-mechanizmusban. Ezt tette/teszi Svédország is, sokak szerint jogilag vitatható módon.

Négy pontban foglalhatjuk össze az EMU-taggá válás peremfeltételeit.

1. Az EMU-hoz később csatlakozó országoknak ugyanazokat a feltételeket kell teljesíteniük, mint az alapító tagoknak.

2. A tagjelölt országok taggá válásukkor nem maradhatnak ki önként az euroövezetből, de az euro bevezetéséhez szükséges mennyiségi kritériumok teljesítése nem feltétele az EU-tagságnak, és a közép- és kelet-európai országok esetében az EU nem is szorgalmazza a korai teljes jogú EMU-tagságot.

[3] Lásd erről részletesebben az Uniós korlátok és magyar alternatívák című fejezetet.

[4] Egyes vélemények szerint ezt nem is annyira a jelenlegi out országok, hanem sokkal inkább a jövőben csatlakozó közép-európai országok igényeihez igazították. Lásd *Thygesen* [1997].

[5] Elvileg persze nem kizárt, hogy egy ország önállóan, az ERM-en kívül maradva vállalja az euróval szembeni árfolyamának stabilitását, és ily módon megfelel a konvergenciaktritériumnak. Ezt a lehetőséget megemlíti *Horváth–Varró* [1997].

3. Az euroövezetből kimaradó tagországok számára nem kötelező, de ajánlott az új árfolyamrendszerben való részvétel, ami implicit módon a későbbi euroövezeti tagságnak is egyik előfeltétele.

4. A tagországoknak általános gazdaságpolitikájukat, ezen belül pedig hangsúlyosan árfolyam-politikájukat az Európai Unió közös érdekének figyelembevételével kell kialakítaniuk, és részt kell venniük az uniós szintű gazdaságpolitikai koordinációban.

A monetáris integrációval kapcsolatban kialakítandó magyar stratégiának tehát ezekből a peremfeltételekből kell kiindulnia. Emellett ezen a területen sem szabad figyelmen kívül hagyni azt a tényt, hogy az EU saját követelményeit keményebben tudja képviselni a csatlakozási tárgyalások során egy tagjelölt országgal szemben, mint egy már tagországgal szemben. Nem lehet tehát kizárni, hogy a fentieken túlmenően is megfogalmazódnak követelmények a magyar monetáris politikával szemben.

Elméleti tanulságok és gyakorlati és következtetések

A valutaunió közgazdaságtanáról

A továbbiakban röviden azt vizsgálom meg, hogy a monetáris unió elmélete alapján melyek azok a legfontosabb változók, amelyek figyelembevételével ajánlatos az EMU-val kapcsolatos magyar stratégiát kialakítani. A monetáris unióval kapcsolatos kérdéskör a közgazdaságtan egyik legkurrensebb témája, és ennek a dolgozatnak még a hatalmas irodalom legfontosabb irányzatainak áttekintése sem lehet a feladata. Ezért csak arra teszek kísérletet, hogy megemlítsem a legfontosabb vitakérdéseket.

A szakértők között vita van még arról is, hogy létezik-e egyáltalán tiszta közgazdasági igazolása a monetáris uniónak. Egyes vélemények szerint sem a közgazdasági elmélet, sem az empirikus gazdasági elemzés nem támasztja alá kétséget kizáróan az EMU szükségességét, ezért a közgazdasági magyarázatot politikai gazdasági elemzéssel kell kiegészíteni (*Eichengreen–Frieden* [1994]).

A szakirodalom egyik legfőbb témája, hogy milyen előnyök és hátrányok származnak a valutauniókból. Abban nagyjából egyetértés van, hogy míg a monetáris unióból fakadó előnyök elsősorban mikrogazdasági jellegűek és a hatékonyságot növelik (például alacsonyabb tranzakciós költségek, az árfolyamkockázat megszűnése révén), addig a hátrányok elsősorban makrogazdaságiak, és azon alapulnak, hogy az árfolyam- és monetáris politikai autonómia feladásával a tagországok nem képesek saját preferenciájuknak megfelelő munkanélküliség/infláció kombinációt kialakítani, és nem rendelkeznek elegendő eszközzel az aszimmetrikus külső sokkok elleni védelemre, valamint nem képesek kompetitív leértékelésre (lásd például *De Grauwe* [1997], *Masson–Taylor* [1993]). Természetesen ezek az tényezők annál inkább jelentenek költséget, minél inkább képes volt az adott ország a monetáris uniót megelőzően valóban hatékony és hiteles monetáris politikát folytatni. Egy krónikus egyensúlytalansággal küzdő, inflációra hajlamos gazdaságban a monetáris integrációnak makrogazdasági oldalról is inkább az előnyei jelentkeznek, hiszen az ország a belépéssel árstabilitást importál, alacsonyabb inflációs szintet érhet el anélkül, hogy ezért nagy árat kelljen fizetnie.

A különböző haszon- és költségelemek elvben összemérhetők, és így kiszámítható, hogy mely országnak éri meg a valutauniónban való részvétel. A gyakorlatban persze ezek a tényezők nehezen, vagy egyáltalán nem számszerűsíthetők.[6]

[6] Az erre vonatkozó legátfogóbb, a Bizottság felkérésére végzett kutatás eredményét lásd *Emerson és szerzőtársai* [1992].

A következő alapvető kérdés, hogy milyen tényezők határozzák meg az előnyök és hátrányok megoszlását, illetve hogy milyen országok között érdemes valutaövezetet létrehozni. E tekintetben a szakértők között még az előzőnél is kisebb az egyetértés.

Az optimális valutaövezet elméletének központi kérdése az, hogy milyen feltételek megléte esetén csökkenthető az aszimmetrikus, azaz a valutaövezet különböző régióit eltérő módon érintő sokkok jelentkezésének esélye, illetve amennyiben ilyen sokkok mégis bekövetkeznek, léteznek e elégséges mechanizmusok ezek kezelésére. Ezért az elmélet különböző irányzatai elsősorban a reáltényezőkre helyezik a hangsúlyt. E szerint azon országok között érdemes valutauniót létrehozni, ahol jelentős a tényezőmobilitás (*Mundell* [1961]), diverzifikált és többé-kevésbé párhuzamos a termékszerkezet, hasonló a tagországok fejlettsége (*Kenen* [1969]), és a gazdaságok egymásra nyitottak (*McKinnon* [1963]). Emellett a helyi sokkok kezelésére szükség lehet központi újraelosztási mechanizmusokra is, illetve olyan szabályokra, amelyek kizárják, hogy a helyi költségvetések az unió egésze szempontjából hátrányosan gazdálkodjanak.[7] Az eddig felsorolt tényezők ha nem is egymás alternatíváinak, de legalábbis kiegészítőinek is tekinthetők.

A monetáris unió konvergenciaelmélete[8] a monetáris politika hitelességére, illetve antiinflációs elkötelezettségére helyezi a hangsúlyt. Ezt tükrözik a maastrichti konvergenciakritériumok is. Ezek szerint csak akkor képes a monetáris integráció alacsony inflációt biztosítani, ha a tagországok belépésük előtt megfelelnek bizonyos egyensúlyi követelményeknek: költségvetési egyensúly, alacsony államadósság, stabil árszínvonal stb. Az elmélet szerint így elkerülhető, hogy a tagországok exportálják egyensúlyi problémáikat az övezetet alkotó más országokba, illetve csak így biztosítható, hogy az alacsony inflációjú, stabil gazdaságú tagországok érdekeltek legyenek az integrációban való részvételben.

Mindkét elméleti irányzattal szemben számtalan elméleti és empirikus ellenérv fogalmazódott meg, ezek felsorolására itt nincs lehetőség. Az egyik leggyakrabban hangoztatott kritika abból fakad, hogy a monetáris integráció szükséges előfeltételei egyben annak következményei is lehetnek. Tehát egyrészt éppen a monetáris unió, a közös pénz segítheti elő az optimális valutaövezet elmélete szerint szükséges reálkonvergencia feltételeinek megvalósítását (lásd például *Frankel–Rose* [1997]). Másrészt a nominális változók konvergenciája is éppenséggel a monetáris uniótól várható, amennyiben jól alakítják ki a közös monetáris politikát folytató intézményeket. A túl szigorú előzetes belépési feltételek ezért egyrészt feleslegesek, másrészt akár károsak is lehetnek, hiszen olyan feszültségeket generálhatnak, amelyek előbb-utóbb a pénzügypolitika fellazításához vezethetnek, és ezáltal aláásható a monetáris unió későbbi sikeres működését. További kritika lehet, hogy a nominális és a reálkonvergencia követelményei bizonyos esetekben ellentétes irányba is hathatnak (*De Grauwe* [1996*a*] [1996*b*], [1997] 6. fejezet).

Az empirikus kutatások egyik legfontosabb, témánk szempontjából is releváns kérdése: miként határozható meg, hogy egy adott országcsoport – mint például az EU – vagy a nagy föderatív államok – mint az Egyesült Államok vagy Kanada – optimális valutaövezetnek tekinthető-e, avagy sem. A hosszabb időintervallumban megfigyelt változók nagyon sokfélék lehetnek: termelési struktúra, reál-árfolyamváltozások, a keresleti és kínálati sokkok korrelációja, a rövid távú Phillips-görbék hasonlósága, a tagországok

[7] A párhuzamos egységesítésről, azaz a monetáris politika egységesítése mellett az egységes fiskális politika szükségességéről szóló álláspontok összefoglalását lásd *von Hagen* [1993[és *Kenen* [1995]. A szigorú költségvetési előírások, a közösségi újraelosztás szűkös volta, valamint az éppenséggel a nemzeti monetáris autonómia feladása miatt szükséges nagyobb költségvetési mozgástér szempontjai között feszülő ellentmondásokról lásd *Eichengreen* [1994].

[8] Lásd ennek formális ismertetését és kritikai elemzését *De Grauwe* [1996*b*], valamint a gondolatmenet nem technikai összefoglalását *De Grauwe* [1996*a*].

közötti ágazaton belüli csere mértéke, az értékpapírárak alakulása, a munkaerőpiac integráltsága, a költségvetési transzferek szerepe stb. Például, ha két ország termékszerkezete eltér, ha üzleti ciklusaik nincsenek szinkronban, ha közöttük alacsony mértékű a tényezőáramlás, akkor a valutaunió nem indokolt. Az ilyen típusú empirikus kutatások számos érdekes következtetésre vezethetnek: kiderül például, hogy az Egyesült Államok, de még Kanada is kevésbé optimális valutaövezet, mint némely EU-tagország, valamint hogy egyes európai országok különböző tartományai inkább alkotnak optimális valutaövezetet a szomszédos országok bizonyos régióival, mint az adott ország más vidékeivel.[9]

Egy biztos: olyan változó nincsen, ami alapján meg lehet pontosan határozni, hogy ha a változó értéke ennyi, akkor érdemes valutaunióra lépni, ha meg ennél kisebb, akkor nem. Ráadásul a döntés minden esetben politikai, és attól függ, hogy az adott országban a várható előnyöknek és hátrányoknak milyen jelentőséget tulajdonítanak.

Mindebből az következik, hogy ezekből a kutatási eredményekből konkrét gazdaságpolitikai döntést nehéz levezetni. Legfeljebb olyan megállapításokat lehet tenni, hogy ha például Portugália 1999-ben EMU-tag lesz, akkor a reálkonvergencia szempontjából erre akár Magyarország is képes lehet EU-csatlakozása után, hiszen ami a kereskedelmi kapcsolatok intenzitását és szerkezetét illeti, legalább annyira integrálódott az Unió magjához. Mindez persze nem jelenti azt, hogy ne lehetne hasznosítható elméleti következtetéseket levonni.

Először is egy kis, nyitott ország számára megéri egy valutaövezetben lenni legfontosabb partnereivel, hiszen így az árfolyam-ingadozások hatása kiküszöbölhető. Ráadásul az árfolyam-politikai önállóság, a kompetitív leértékelés lehetőségének feladása annál kisebb költséggel jár, minél kevésbé hatékony eszköz ez egy adott gazdaságban. Minél nyitottabb egy gazdaság, annál inkább hat a leértékelés a belső árszínvonalra, és annál kevésbé hat a termelésre, tehát hosszú távon annál kevésbé hatékony az árfolyam-politika, így annak feladása annál kevesebb költséggel jár. Másodszor pedig minél rugalmasabban képesek az árak és bérek reagálni a változó körülményekre, annál kevesebb költséggel jár az árfolyam-politikai autonómia feladása. Végül, harmadszor, minél kevésbé vagy minél nagyobb költséggel képes az autonóm monetáris politika leszorítani az inflációt, annál többet nyer az adott ország a monetáris unió hitelesebb monetáris politikájának és alacsonyabb inflációjának importja révén (igaz ugyan, hogy annál kevésbé kívánatos partner a valutaunió alacsonyabb inflációjú tagállamai számára).

Az, hogy hosszú távon Magyarországnak feltétlenül helye van a monetáris unióban és az euroövezetben, az eddigiek alapján nem kétséges. Az igazán érdekes kérdés az, hogy ez mikor, illetve milyen előfeltételek teljesülése esetén valósulhat meg.

Véleményem szerint az EU-tagság önmagában is oly mértékben korlátozni fogja az autonóm monetáris és árfolyam-politika lehetőségét, hogy ennek feladása az EMU-hoz való csatlakozással nem járna nagy költségekkel. Ha tehát pusztán a tagság előnyeit és hátrányait vizsgálnánk, akkor minél hamarabb érdemes lenne csatlakozni.

Ezt a megállapítást azonban árnyalni kell. Hiszen nem elsősorban a csatlakozásnak vannak költségei, hanem jóval inkább a csatlakozásra való felkészülésnek, azaz a konvergenciakritériumok teljesítésének. A kérdés tehát pontosabban így szól: a hosszú távon minden bizonnyal előnyös EMU-tagság rövid távú előnyei mikor és milyen feltételek teljesülése esetén múlják felül a felkészülés rövid távon jelentkező költségeit. Erre konkrét válasz természetesen nem adható, hiszen egyrészt az előnyök és hátrányok nemigen számszerűsíthetők, másrészt mindez függ a gazdaság jövőbeli teljesítményétől.

[9] Néhány vizsgálat a sok közül: *Bayoumi–Eichengreen* [1993], [1997], *Gros* [1996], *Bergman–Cheung–Hutchinson* [1997], *Fatás* [1997].

Miből fakadnak a felkészülés költségei? Abból, hogy a szigorú konvergenciafeltételek teljesítésének ára van, és a konvergenciakritériumok teljesítését célzó erőfeszítések rövid távon ellentétbe kerülhetnek más gazdaságpolitikai célkitűzésekkel. Hosszú távon ez az ellentét nem áll fenn: hosszú távon a makrogazdasági egyensúly, a kiegyensúlyozott költségvetés és az alacsony infláció teszi fenntarthatóvá a tartós növekedést, és teszi lehetővé, hogy a gazdaságnak legyen elegendő mozgástere a ciklikus ingadozások tompítására. Kérdéses viszont, hogy a konvergenciakritériumok teljesítését milyen mértékben érdemes siettetni. Hogy erre választ kapjunk, egy rövid kitérő erejéig vizsgáljuk meg ezeknek a jól ismert konvergenciakritériumoknak a funkcióit.

A konvergenciakritériumok értékelése

A konvergenciakritériumok elemzése az utóbbi években a monetáris integrációval foglalkozó irodalom központi kérdésévé vált. Az egyik legalapvetőbb vitakérdés a következő. Szükséges és elégséges feltétele-e a monetáris uniónak a konvergenciafeltételek teljesítése? Az utóbbira a válasz a korábbiak és az optimális valutaövezetre vonatkozó elmélet alapján is nyilvánvalóan *nem*, ezért ezzel a továbbiakban nem foglalkozom.

A szükségesség kérdése három szempontból értelmezhető. Egyrészt szükségesek-e ezek a konvergenciakritériumok ahhoz, hogy egy ország képes legyen boldogulni egy monetáris unióban? Másodszor, szükségesek-e ezek a feltételek ahhoz, hogy a monetáris unió egésze stabilan működjön? Harmadszor, szükségesek-e ezeknek a kritériumoknak a teljesítése ahhoz, hogy egyes országok elfogadják más tagjelölt országok tagságát?

Az első kérdésre a válasz az, hogy nem feltétlenül, sőt. A konvergenciafeltételek egy része a monetáris uniós tagság következtében amúgy is könnyebben teljesül (alacsony infláció, amennyiben a közös monetáris hatóság képes biztosítani az árstabilitást), ami pedig a fiskális kritériumokat érinti, ezek nem teljesítése nem teszi képtelenné a tagországot a részvételre. Ellenkezőleg, ezt megakadályozó szabályok nélkül minden egyes ország abban érdekelt, hogy az unió egészének terhére laza költségvetési politikát folytasson, és a költségvetési hiányt egy monetáris unióban problémamentesebben tudja finanszírozni. Ennek megakadályozásához az szükséges, hogy szigorú szabályok kényszerítsék a tagországokat belépésüket követően a költségvetési fegyelem betartására. Ezt célozza a stabilitási paktum, amely azonban ezeknek a követelményeknek csak részben felel meg.[10] Igaz lehet persze, hogy a belépés után a költségvetési fegyelem betartása inkább megkövetelhető azoktól az országoktól, amelyek a konvergenciakritériumok teljesítésével már a belépés előtt is tanúbizonyságot tettek erről. Ez azonban nem feltétlenül van így. Egy krónikusan magasabb inflációjú, jelentős államadóssággal küszködő és hagyományosan deficites költségvetésű ország tehet ugyan nagy erőfeszítéseket a konvergenciakritériumok teljesítése érdekében, ez azonban nem garancia a sikerre, de még ha sikerül is a teljesítés, ez olyan feszültségeket okozhat, amelyek a tagság elnyerése után éppenséggel elkerülhetetlenné teszik a fiskális szigor enyhítését. Ilyen esetben tehát a két szempont – a kritériumoknak való belépés előtti és utáni megfelelés – ellentmondásba kerülhet egymással.[11] Ráadásul, az autonóm monetáris és árfolyam-politika lehetősége, valamint jelentős mértékű közösségi újraelosztási mechanizmusok nélkül egyenesen szükséges is, hogy a tagországok rendelkezhessenek bizonyos költségvetési mozgástérrel az esetleges aszimmetrikus sokkok kezelésére. Mindezek alapján belátható, hogy a nominá-

[10] *Stasavage* [1997] szerint az előírt számonkérési és szankcionálási mechanizmus hiteltelen, mivel a túlzott deficit konkrét értelmezésében a Bizottságnak és a Tanácsnak széles diszkrecionális jogköre van.

[11] Ennek kapcsán a belépési feltételek és a stabilitási paktum előírásai közötti átváltásról (*trade-off*) lásd *Winkler* [1997].

lis konvergenciakritériumoknak való minden áron való megfelelés nem feltétlenül szükséges, sőt bizonyos esetekben egyenesen káros lehet a tagországok szempontjából, ráadásul hátráltathatja a reálkonvergenciát.[12]

Ami a konvergenciakritériumoknak az unió egészének stabilitása szempontjából való szükségességét illeti, a kérdést röviden elintézhetjük, hiszen a tanulmány a problémát egy esetlegesen később csatlakozó ország, nem pedig az unió egészének szempontjából vizsgálja. Legyen itt elég annyi, hogy az unió akkor lehet sikeres, ha a tagországok között létezik bizonyos reálkonvergencia, valamint gazdaságpolitikai összhang, koordináció. Amennyiben az induló feltételek konvergálnak, ez utóbbi mindenképpen zökkenőmentesebben biztosítható, konvergenciakritériumokra tehát szükség van. A kérdés csak az, és ez mindenképpen túlmutat a jelen tanulmány keretein, hogy pont ezek a kritériumok járulnak hozzá az övezet stabilitásához. És ezzel visszakanyarodtunk az előző bekezdés konklúziójához.

Vizsgáljuk meg röviden a harmadik kérdést! Egy erős valutájú, stabil árszínvonalú, nem túl eladósodott, krónikus költségvetési hiánnyal nem küszködő ország számára makrogazdasági szempontból a monetáris uniós tagság szinte semmi előnnyel sem jár, hátránnyal meg akkor és annyiban, amennyiben a többi tagország gazdasága kevésbé stabil, és amennyiben az unió által követett monetáris politika, az azért felelős közösségi intézmény hitelessége megkérdőjelezhetőbb, mint a nemzeti monetáris politikáé. Egy ilyen ország számára, eltekintve a politikai szempontok mérlegelésétől, az uniótól várható mikrogazdasági előnyöket kell szembeállítani az uniós tagság makrogazdasági kockázatával. Ez utóbbi annál csekélyebb, minél kedvezőbb makropénzügyi helyzetben van a többi tagország is, és minél inkább követi az uniós monetáris politika a stabil országét, tehát ha kizárt, hogy a stabil ország a monetáris unió révén instabilitást importáljon a többi tagországtól. Nem csoda tehát, hogy Németország volt a szigorú konvergenciakritériumok, valamint az erős, független Európai Központi Bank legfőbb szorgalmazója (lásd erről például *Garrett* [1993] vagy *Baun* [1996]). Tehát tagság előzetes konvergencia nélkül nem lehetséges, hiszen azt a többi tagország mindezek értelmében nem támogatná.[13] Hogy mindez valóban megfelelő garanciát nyújt-e a stabil országoknak, ahhoz ismét visszakanyarodhatunk a két bekezdéssel előbb említettekhez.

Az iménti okfejtés érvényességét nem cáfolja, de kétségkívül árnyalja az a tény, hogy az EMU harmadik szakaszába belépő országokról meghozott döntés során az EU a saját maga által felállított szigorú kritériumokat végül is számos okból enyhén szólva igencsak rugalmasan értelmezte, erősebben fogalmazva pedig nem vette komolyan. Az államadósság-kritérium teljesítésének értékelésében megelégedett a tendenciával, a többi kritérium esetében pedig pusztán egyetlen év, azaz 1997 tényadatait vette csak figyelembe, és eltekintett attól, hogy a megfelelő számokat egyes tagországok a kétségtelen valós erőfeszítések mellett milyen trükkök segítségével érték el, és hogy ezek mennyiben jelentenek garanciát a jövőre nézve. Mindebből persze egyáltalán nem következik, hogy az EU ugyanilyen nagyvonalú lesz a monetáris unióhoz később csatlakozó országok konvergenciateljesítményének elbírálásakor. Sőt, sokkal inkább az ellenkezője várható!

[12] Az 1992–1993-as EMS-válságnak a konvergenciakritériumokra vonatkozó fő tanulsága éppen ez. Lásd *Horváth–Szalai* [1997] 48–50. o.

[13] Lásd *Alesina–Grilli* [1993] modelljét arról, hogy az alacsonyabb inflációjú ország ellenérdekelt a monetáris unió nagyobb inflációjú országokra való kiterjesztésében. Az ilyen országnak éri meg legkevésbé a belépés, ezért ha be akarják vonni az Unióba, el kell fogadni feltételeit, amelyek arra vonatkoznak, hogy az Unión belül ne lehessen magasabb az infláció.

Uniós korlátok és alternatívák Magyarország számára

E rövid kitérő után térjünk vissza a megelőző kérdéshez! Ha el is fogadjuk, hogy a konvergenciakritériumokban megfogalmazott célok hosszú távon a monetáris uniótól függetlenül is kívánatos célok, milyen mértékben érdemes rövid távon is e kritériumok teljesítését egyéb gazdaságpolitika célok helyett középpontba helyezni? Vizsgáljuk meg ezt a kérdést Magyarország szempontjából! Mindehhez a következő kérdéseket kell feltétlenül tisztázni.

1. Milyen érvek szólnak a mihamarabbi EMU-tagság mellett, azaz melyek ennek költségei és várható előnyei, illetve reális-e a magyar gazdaság jelenlegi helyzetében a konvergenciakritériumok teljesítését középpontba helyező gazdaságpolitika?
2. Reális-e a mihamarabbi EMU-tagság a jelenlegi EMU-tagok fogadókészsége szempontjából?
3. Milyen alternatívái vannak a mihamarabbi EMU-tagságnak?

Érdemes-e sietni?

1. Ami az előnyöket illeti, amennyiben elfogadjuk, hogy az egységes belső piac kínálta lehetőségeket leginkább egy egységes valuta használatával lehet kiaknázni, akkor belátható, hogy Magyarországnak érdekében áll a mihamarabbi monetáris uniós tagság. Az EMU által előidézett statikus és dinamikus előnyökből kívül maradóként csak minimális mértékben részesül az ország, ugyanakkor bizonyos mértékű kedvezőtlen kereskedelem- és befektetéseltérítési hatást is el kell szenvedni. Annál inkább igaz ez, minél több tagállamot foglal magában az euroövezet. Ilyen értelemben, mint kívül maradó országnak, egy szűkebb EMU jobban megfelelt volna, és minél bővebb az EMU, annál inkább megéri benne lenni.

A belépés vagy távolmaradás szempontjából nem érdektelen, hogy Magyarország kikkel együtt maradna esetleg ideiglenesen kívül. A magyar gazdaság nemzetközi megítélését vélhetően nem érintené előnyösen, ha az ország nem tartozna az euroövezethez elsőként csatlakozó közép-kelet európai országok közé. Ezért amennyiben nem kívánjuk erőltetni a mihamarabbi tagságot, akkor az az érdekünk, hogy az EU-tagságot követően az új tagok között ne kezdődjék versenyfutás a mihamarabbi euroövezeti tagságért.

Makrogazdasági szempontból az EMU-tól remélhető pénzügyi és árstabilitás mindenképpen vonzó. Az EMU-ban a külső egyensúly kérdése többé nem jelentene problémát az országnak. Igaz ugyanakkor, hogy mint harmadik szakaszos EMU-tag, nincs visszaút, a kilépés költségei szinte prohibitívak, és amennyiben az ország nem bizonyul elég versenyképesnek, ezt protekcionizmussal vagy kompetitív leértékeléssel nem lehet kompenzálni. Ez a kockázat viszont nyugodtan vállalható, annál is inkább, mert ezek a lehetőségek a *pre-in* országokat sem igen illetik meg.

A probléma csak az, hogy az addig tartó út milyen áldozatokat követel. A magyar gazdaságnak jelen helyzetben egyszerre kell minél magasabb fenntartható növekedést elérni, megőrizni a stabilizációs politika eredményeit, leszorítani a még mindig magas inflációt, valamint az EU-csatlakozásra versenyképessé kell válnia. A mihamarabbi EMU-tagság tehát csak annyiban lehet célkitűzés, amennyiben ezeknek a céloknak az elérését segíti, avagy nem hátráltatja. Ami a konvergenciakritériumokat illeti, nem mindegyikük követése áll összhangban a fenti célokkal.

Ami az árfolyam-stabilitási kritériumot illeti, a versenyképességet veszélyeztető, a relatív hatékonyságjavulás mértékét meghaladó, túlzott reálfelértékelődés stabil nominális árfolyam mellett akkor kerülhető el, ha sikerül két-három százalékra leszorítani az

inflációt, amire optimista becslések szerint sincs sok esély a következő évtized közepéig. Az árfolyam-politika semmiképpen sem lehet az antiinflációs politika elsődleges eszköze, különösen nem akkor, ha a fizetésimérleg-szempontok továbbra is elsődleges fontosságúak. Valamilyen mértékű árfolyam-rugalmasságra tehát továbbra is szükség van.

Ami az inflációt illeti, annak jelentős csökkentése a nemzetközi tapasztalatok szerint is éppen a mai magyarországi 15 százalék körüli tartományban a legnehezebb. Az infláció tartósan beépült a várakozásokba, azt a monetáris politika a növekedési célok veszélyeztetése nélkül jelentősen csökkenteni aligha tudja.[14] A korábbi inflációhoz igazodó burkolt és nyílt indexálási mechanizmusok felszámolása olyan intézményi változtatásokat igényelne, amelyekhez a politikai feltételek nem teremthetők meg egykönnyen. Az infláció csökkentésének kulcsa a költségvetés, a mozgástér azonban itt is szűk.

Az államháztartási hiány erőteljes csökkentése, azaz az elsődleges többlet növelése és ezzel együtt a kiadások radikális csökkentése komoly politikai korlátokba ütközik, veszélyeztetné a beindult növekedést, késleltetné az uniós versenyképesség szempontjából szükséges infrastrukturális fejlesztéseket és további strukturális reformokat.[15] Az EU-ba való belépésünk után megnyíló uniós források rövid távon ugyancsak rontják a költségvetés egyenlegét, hiszen ezek a források nem fordíthatók amúgy is létező költségvetési kiadások fedezésére. Amennyiben – és miért is ne – maximálisan élni akarunk a forrásbevonásnak ezzel a lehetőségével, akkor vállalni kell a szükséges 25, illetve 35 százalékos kofinanszírozási arányt, a költségvetési pozíció némi romlása árán is.

Ami a konvergenciakritériumok közül leginkább vállalható, az az államadósság GDP-hez viszonyított 60 százalékos arányának megközelítése. Az eddigiek alapján belátható, hogy a kamatkonvergencia-kritérium teljesítése középtávon szintén nem reális.

E rövid gazdaságpolitikai áttekintésből annyi mindenképpen érzékelhető, hogy a belátható jövőben a gazdaságpolitika mozgástere szűkebb lesz annál, mintsem hogy abban egy fenntartható növekedési politika, amely a magyar gazdaság hosszú távú versenyképességét tartja szem előtt, összeegyeztethető legyen a maastrichti konvergenciakritériumok teljesítésének célkitűzésével. Egy, a konvergenciakritériumok prioritását hangsúlyozó gazdaságpolitika tehát rövid, illetve középtávon sem nem reális, sem nem kívánatos.

Az EMU fogadókészségéről

Az első kérdésre adott nemleges válasz után a második kérdést viszonylag egyszerűen elintézhetjük. Az EU egyértelműen kinyilvánította, hogy az EMU harmadik szakaszába való belépés nem követelmény a csatlakozásra váró országok számára. Ami explicit követelmény, az a monetáris unió *acquis*-ének a nem részt vevő, azaz a *pre-in* országokra vonatkozó elemeinek elfogadása: a tőkemozgások teljes liberalizációja, az államháztartási deficit közvetlen jegybanki finanszírozásának tilalma, a jegybank teljes függetlenségének garantálása,[16] a stabilitási paktumban lefektetett célok követése, gazdaságpolitikai koordináció, az árfolyam-politikának a közös érdekek figyelembevételével történő alakítása. Ez utóbbi kivételével a többi követelmény tartalma többé-kevésbé világos és követ-

[14] További probléma, hogy a jelenleg követett árfolyam-politika és a tervezettet meghaladó infláció jelentős mértékű pénztőke-beáramlást indukál, amelyet csak költségesen és egyre kevésbé sikeresen lehet sterilizálni. A sterilizációs probléma az árfolyamrendszertől függetlenül egyébként mindenképpen fennáll, amennyiben az infláció következtében előálló reálfelértékelődés viszonylag magas kamatlábak mellett következik be.

[15] Ezt az álláspontot vallja például *Wyplosz* [1996], *Daviddi–Ilkovitz* [1997] és mint láttuk a bizottság is. (*European Commission* [1997*a*], [1997*b*]).

[16] A visegrádi államok, ezen belül Magyarország monetáris politikájáról, valamint annak EU-kompatibilitásáról lásd *Krzak–Schubert* [1997] és *Radzyner–Riesinger* [1997].

hető, a szükséges törvénymódosítások végrehajthatók. Ezen túlmenően, még ha ajánlott is, nem előírás sem az ERM2-hoz való csatlakozás, sem a nemzeti valuta euróhoz kötése. A Bizottság az átalakuló országok számára szükségesnek tartja az árfolyam bizonyos mértékű rugalmasságának fenntartását, és elégségesnek tartja, ha azok az árfolyamrögzítés helyett valamilyen módon az euróhoz kapcsolják nemzeti valutájukat. Deklaráltan nem követelmény a mennyiségi konvergenciakritériumok teljesítése, sőt a Bizottság mind az Agenda 2000-ben, mind az országvéleményben kimondottan óva int ezek túl korai teljesítésétől.

Látható tehát, hogy az EU nemcsak attól óvakodik, hogy az újonnan csatlakozó országokat az euroövezet védernyője alá vonja, hanem attól is, hogy feltétlen kötelezettséget vállaljon azok valutáinak védelmében.

Az euroövezetbe való mihamarabbi belépés célkitűzése tehát nemcsak hogy nincs összhangban a magyar gazdaság reális lehetőségeivel, de nem segítheti integrációs céljaink elérését sem. Egy ilyen politika az EU-ban nem találna kedvező fogadtatásra, és így az EMU melletti túl korai elköteleződés pozíciónkat a csatlakozási tárgyalás folyamán egyáltalán nem javítaná. Nem érdemes tehát stréberkedni, sem nekünk, sem a többi csatlakozó országnak.

Az EU-n belül, az EMU-n kívül

Milyen alternatívák közül választhat a magyar árfolyam-politika az EU-csatlakozást követően, ha a gyors euroövezeti tagság sem nem kívánatos Magyarország számára, sem nem várják tőle?

Az első lehetőség az 1995 márciusa óta sikeresen folytatott előre meghirdetett csúszó leértékelés (*crawling band*) folytatása, a leértékelés mértékének a várható és megcélzott inflációcsökkenéssel összhangban történő fokozatos mérséklésével, annyi változással, hogy a valutakosárból ki kell venni a jelenleg 30 százalékkal részesülő dollárt, az amúgy is megszűnő német márka helyett ezáltal a forintot az euróhoz kell kötni.[17] A dollár kikerülése egy esetleges rapszodikus euro-dollár árfolyammozgás esetén okozhat problémákat (gondoljunk itt csak a keleti energiaimportra vagy a külföldi adósságra), viszont a kereskedelmi forgalomban meghatározó EU-relációban kiküszöböli az árfolyamkockázatot és valószínűleg amúgy is követelményként fog felmerülni.

Közgazdasági tartalmát tekintve a jelenlegi gyakorlat lényegében előre rögzített középárfolyamot jelent, meglehetősen szűk, ±2,25 százalékos megengedett ingadozási tartománnyal. Egy ilyen árfolyamrendszer, amennyiben aktív, azaz nem inflációkövető, hanem annak csökkenését megelőlegezi, és fenntarthatónak bizonyul, egyéb tényezőktől függetlenül egy ideig hozzájárul a monetáris politika hitelességéhez és sikerességéhez.

A csúszó leértékelés jövőjének latolgatása túlmutat e dolgozat keretein. Annyi bizonyos, hogy annak fokozatosan csökkenő mértéke egy idő után önmagában is megszünteti létjogosultságát. Túl hosszú ideig történő fenntartása pedig végső soron épp azt a funkcióját ássa alá, amiért eredetileg bevezették, nevezetesen éppenséggel csökkenti a magyar gazdaságba és a forintba vetett bizalmat és a monetáris politika hitelességét. Ez a politika – amely meghirdetésekor az üzleti életnek szánt pozitív jelzésként értékelhető – egy bizonyos időn túl egyre inkább azt a negatív üzenetet hordozza, hogy a monetáris kormányzat még mindig nem érzi magát győztesnek az infláció elleni küzdelemben.

Annak ellenére, hogy aggályos a csúszó leértékelést túl sokáig fenntartani, reális és az EU által elfogadható alternatíva, amennyiben ez együtt jár a forint euróhoz kapcsolásával

[17] Ez az árfolyamok rögzítése után már csak technikai kérdés.

és nem vezet a forint reálleértékelődéséhez. Egy ilyen helyzetből el lehet mozdulni akár egy még inkább rögzített, akár pedig egy rugalmasabb árfolyamrendszer irányába. Elvileg ugyanis elképzelhető egy rugalmasabb, az árfolyam-politika mozgásterét növelő rezsim is, ez azonban nehezen tűnik összeegyeztethetőnek integrációs céljainkkal, és kiszámíthatatlan árfolyam-ingadozásokhoz vezethetne. Egy másik, reálisabb lehetőség ezért a forint euróval szembeni árfolyamának valamilyen módon történő rögzítése. Egy rögzítettebb árfolyam elősegítheti a gazdaságpolitika hitelességét, ugyanakkor ki van téve a piac értékítéletének, és amennyiben az árfolyam nem tűnik tarthatónak, spekulációs nyomás indulhat be,[18] és fel kell adni az adott árfolyamot, ami után a gazdaságpolitika hitelességét sokkal nehezebben lehet újfent megalapozni.

A rögzítés történhet egyoldalúan, de az új, ERM2-nek nevezett árfolyamrendszerhez való csatlakozással is. Az egyoldalú rögzítés megtörténhet csatlakozásunkat megelőzően is, de az ERM2-be lépésre értelemszerűen csak EU-taggá válásunk után, legfeljebb azzal egyidejűleg kerülhet sor.

Amennyiben Magyarország az új árfolyamrendszer, az ERM2 tagja lesz, akkor az a rendkívüli lehetőség kínálkozik számára, hogy úgy mozduljon el rugalmasabb árfolyamrendszer irányába, hogy e lépés ne hordozzon az antiinflációs politika felpuhulásáról, a korábbi következetes kormányzati magatartás feladásáról szóló üzenetet. Az ERM2-ben való részvétel esetében ugyanis a forint egy rögzített árfolyamrendszerbe lép be, ahol a tagországok nem változtathatják meg egyoldalúan valutájuk középárfolyamát, ugyanakkor ez az árfolyamrendszer megfelelően rugalmas is lesz. Az ERM2-ben ugyanis a normál ingadozási sáv ± 15 százalék, és közös megegyezéssel mód van a középárfolyam kiigazítására is. (Azt természetesen tudomásul kell venni, hogy minden egyéb tényezőtől függetlenül is minden ilyen kiigazítás automatikusan két évvel kitolja az euroövezethez való csatlakozás lehetőségének időpontját.) Az ERM2 ráadásul védelmet nyújt a spekulációs támadások ellen is. Lehetőség van intramarginális beavatkozásra, és amennyiben egy adott valuta eléri a sáv szélét, fennáll az intervenciós kötelezettség is, feltéve, ha az nem veszélyezteti a tagországokban az árstabilitást. (Az, hogy erre való hivatkozással valóban magára hagyhatja-e a hatalmas EMU egy kis ország valutáját, kétséges, bár nem kizárt.) Az ERM2 rugalmas abban a tekintetben is, hogy lehetőséget nyújt arra is, hogy egy adott valuta ingadozási sávját a normál sávnál szűkebben állapítsák meg. Az új árfolyamrendszerben való részvétel ugyanakkor együtt jár azzal is, hogy az árfolyamot az európai jegybank, az ECB hozzájárulása nélkül nem lehet módosítani. Ez egyrészt határt szab a monetáris politika autonómiájának, másrészt garanciát nyújt a piac számára, és ezáltal növeli a gazdaságpolitika hitelességét.[19]

Természetesen sor kerülhet egyoldalú, önkéntes alapon történő rögzítésre, de ebben az esetben nélkülözni kell az ECB által kínált garanciát. Így a valuta sokkal inkább ki lenne téve a spekulációs nyomásnak, s gyakrabban kényszerülnénk árfolyam-módosításra, érvényesülne a leértékelési várakozások önbeteljesítő mivolta. Rossz esetben az árfolyam-politika gyakorlatilag visszacsúszhatna abba a helyzetbe, amelyben 1995 márciusa előtt volt.

Elvileg nincs kizárva, hogy az EU lehetőséget ad az újonnan csatlakozó átalakuló

[18] Arra, hogy ennek veszélyét nem szabad lebecsülni, az utóbbi hónapok eseményei figyelmeztettek: a hazai gazdaság állapotától függetlenül is a magyar deviza- és tőkepiac igen érzékenyen reagál a többi feltörekvő piacon tapasztalható válságjelenségekre.

[19] Az új európai árfolyamrendszer részletes ismertetését lásd *Horváth–Varró* [1997].

[20] *Horváth–Varró* [1997], 25. o., *Wyplosz* [1996] felveti egy úgynevezett ERM3 szükségességét az átalakuló országok számára. Ez az ERM2-nél is rugalmasabb lenne, nem számolna a tőkeforgalom korlátlan liberalizációjával. Ez az új rendszer egyértelmű, ugyanakkor az országok speciális körülményeihez igazodó egyedi, tehát nem Maastricht-típusú feltételeket fogalmazna meg az átalakuló országok számára, cserében valutájuk támogatásáért. A szerző nem tér ki arra, hogy mindezt csak az uniós tagság elnyerése után avagy előtte is elképzelhetőnek tartja.

országok számára egy teljesen újfajta árfolyam-mechanizmus kialakítására.[20] Ez egyelőre csak elvi lehetőség, tartalma nem világos. Egy hipotetikus megoldás lehetne a csúszó leértékelés lehetővé tétele az ERM2 keretén belül,[21] ami végső esetben, amennyiben nem sikerül jelentős előrehaladást elérni az infláció leszorításában, Magyarország számára is választási lehetőség lehetne.

És mi lesz addig?

Összefoglalva tehát, az ERM2 vagy egy esetleges újfajta árfolyamrendszer megoldást nyújthatna Magyarország számára az Európai Unióhoz és az euroövezethez való csatlakozás közötti bizonytalan hosszúságú, de semmiképpen sem túl rövidnek látszó időszakban. A probléma viszont az, hogy mi lesz addig, tehát az EU-csatlakozásig hátralévő négy-öt vagy ki tudja hány évig. Hiszen, amint láthattuk, a jelenleg már három és fél éve folytatott árfolyampolitikának nincs még legalább négyévnyi tartaléka. Az ERM2 nyújtotta lehetőségek éppen a mostani időszakban lehetnének a legkívánatosabbak, amikor – Magyarország nem lévén EU-tag – ki van zárva belőle. Egyelőre sem precedens, sem jogi lehetőség nincs arra, hogy kívül álló országgal az EU árfolyam megállapodásra lépjen. Holott azok a célok, amelyek érdekében az ERM2-t létrehozták, a közép-kelet európai országokra is vonatkoztathatók. Hiszen „az árfolyamnak olyan stabil valutához való horgonyzása, mint amilyen az euro lesz, segítheti a nem eurotagországok konvergenciáját, ami szükséges ahhoz, hogy belépjenek az euroövezetbe. Ez viszonyítási pontul szolgálhat a gazdasági szereplők várakozásai számára, és növelheti a stabilizációs politikák hitelességét" (*Duisenberg* [1997]).

Amennyiben az EU elszánt arra, hogy tagjai közé fogadja a tagjelölt országokat, akkor nincs semmi oka rá, hogy ettől a lehetőségtől megfossza őket. Amennyiben az új rendszer kellően rugalmas, és ugyanakkor rendelkezik a szükséges kontrollmechanizmusokkal, akkor egy ilyen rendszer az EU számára nem jelent nagy költséget, a csatlakozni vágyó országok számára viszont sok előnye lenne.

Pusztán gazdasági szempontból egy ilyen megoldás tehát indokoltnak tűnik. Kétséges azonban ennek politikai kivitelezhetősége. Érdemes ezért végezetül röviden kitérni a bővítés és a monetáris integráció közötti néhány olyan politikai gazdaságtani összefüggésre, amelyekre már a csatlakozást megelőző tárgyalási folyamat során érdemes felkészülni.

Mire kell felkészülnünk?

Induljunk ki az alábbi megállapításokból!

1. Jóllehet a csatlakozási folyamat elindítását egy tagország sem ellenzi, az EU-n belül több ország számára legalábbis nem sietős a folyamat gyors lezárása. A tagfelvétel bizonyosan sürgetőbb a tagjelölt országok számára, mint a már tagországoknak.

2. Ez EU-ban további jelentős intézményi reformok váratnak magukra, amelyeket a bővítés előtt meg kell valósítani, és az euro zökkenőmentes bevezetése is minden bizonnyal sok belső konfliktussal terhelt folyamat lesz.

3. Az EU-ban egyidejűleg számos alkufolyamat játszódik le, és ezek nem elszigetelt játékok. A szereplők hajlamosak őket összekapcsolni, azaz az egyik alkuban elszenvedett sérelmeiket egy másik alkuban megtorolni, avagy a veszteségeiket kompenzálni.[22]

[21] Ez csak a szerző spekulációja!

[22] A tagállamok közötti alkufolyamatokról, a belső döntéshozatali mechanizmusokról lásd például *Sbragia* [1992], illetve *Marks–Scharpf–Schmitter–Streeck* [1997]. Az úgynevezett *issue linkage* szerepéről Maastricht kapcsán lásd *Garrett* [1994] és *Martin* [1993].

4. A korábbi tapasztalatok alapján a csatlakozási folyamat során a tagállamok saját érdekeiket követik, és ezáltal kollektíve kivetítik belső illetve egymás közötti problémáikat a csatlakozási folyamatra.[23]

5. Az újonnan csatlakozó országoknak a csatlakozás előtt értelemszerűen semmilyen, és a tagság után is csak korlátozott beleszólási lehetőségük lesz az EU ügyeibe, hiszen együttesen sem alkotnak majd blokkoló kisebbséget.

6. Mivel a tagországoknak el kell fogadni a monetáris unió *acquis*-ének a nem részt vevő országokra vonatkozó részét, ezért az ezzel kapcsolatos monetáris és árfolyampolitikai kérdések – egyelőre előre nem látható súllyal és konkrétsággal – a csatlakozási tárgyalásokon szerepelni fognak.

7. Az EU-ban hagyományos nagy a félelem attól, hogy az árfolyamrendszerhez nem tartozó országok a kompetitív leértékelés eszközéhez folyamodnak.

8. Az euro létrejötte után vélhetően szigorúbban fogják megítélni a később csatlakozni kívánó, különösen pedig a kelet-közép-európai országok konvergenciateljesítményét, egyrészt mert az euroövezet már létrejött, tehát a csalódott kívül rekedtek azt nem szabotálhatják, másrészt pedig mert amúgy is kisebb alkuerővel rendelkező országokról van szó.[24]

9. Nem elképzelhetetlen (sőt), hogy az évtizedforduló környékén, tehát a keleti kibővítés szempontjából kulcsfontosságú időszakban, az EU-t recesszió fogja sújtani. A tapasztalatok szerint ez önmagában is a belső konfliktusok éleződéséhez, valamint várhatóan a csatlakozni vágyó országokkal szembeni szűkkeblűbb magatartáshoz vezethet.

Milyen *következtetések* adódnak ezekből az előfeltevésekből?

Először is fel kell készülni arra, hogy a tagországok más, a csatlakozástól független, például a monetáris unióval, a tagországok gazdaságpolitikájával kapcsolatos vitái, érdekellentétei előre kiszámíthatatlan módon csapódhatnak le a csatlakozási tárgyalások során. Jóllehet végeredményben az integráció (és az EMU is) pozitív összegű játék, a legtöbb nyitott kérdésben azonban a tagállamok csak egymás rovására tudnak eredményt elérni. A valamelyik kérdésben alulmaradó felet tehát legtöbb esetben csak egymás, azaz egy másik tagország kárára lehet kompenzálni egy másik kérdésben. Van azonban egy olyan terület, ahol ez nem így van: ez a bővítés ügye. Itt a tagországok könnyen tehetnek egymásnak engedményeket – a tagjelöltek rovására. Hiszen itt egy-egy konkrét vitakérdés a tagországok többségének nem probléma, egyes országokat viszont viszonylag komolyan érinthet. Nincs semmilyen mechanizmus, ami az ellen hatna, hogy ezek a részérdekek ne érvényesülhessenek akadálytalanul a jelentkező országok kárára. A tagjelölt választhat: vagy enged, vagy azt kockáztatja, hogy a csatlakozási tárgyalások elakadnak.

Másodszor, tartani lehet attól, hogy már a csatlakozási tárgyalások során, ha nem is feltétlenül nyíltan és hivatalosan, de legalábbis burkoltan és a kulisszák mögött megfogalmazódhatnak nagyon is konkrét igények a követendő árfolyam-politikát illetően, és ezek összekapcsolódnak más, a magyar áruk piacra jutásának körülményeit befolyásoló kérdésekkel, és az esetleges derogációs igényekkel. Elképzelhető tehát, hogy nyomás fog nehezedni az országra egy, a reálgazdaság lehetőségeit meghaladó és a külgazdasági egyensúlyi követelményeknek nem megfelelő mértékű reálfelértékelés megtételéért.

Amíg semmilyen EU árfolyam-mechanizmusban nem veszünk részt, addig az unió számára egy túlértékelt forint kevésbé jelent kockázatot, mint egy esetlegesen alulértékelt, hiszen amennyiben a túlértékelt valuta ellen spekulatív támadás indulna, nem lenne intervenciós kötelezettség. Ugyanakkor, amennyiben Magyarország tagjává válna vala-

[23] A korábbi csatlakozások erre vonatkozó tapasztalatairól lásd *Preston* [1997].

[24] Ennek kapcsán felmerül, hogy lehetséges-e egyáltalán többsebességes monetáris unió, azaz van-e lehetőség későbbi csatlakozásra. Lásd *Alesina-Grilli* [1993].

milyen árfolyamrendszernek, előtérbe kerülne az árfolyam védhetőségének szempontja is, ami az ellen hatna, hogy a forintnak mint egy gyengébb, instabilabb gazdaságú ország valutájának középárfolyamát túl magasan állapítsák meg.[25]

Harmadszor, az EU nemcsak hogy nem fogja siettetni, de valószínűleg egyenesen lassítani fogja az euroövezet kibővítését a taggá váló kelet-közép-európai országokkal. Egyrészt amiatt, mert ezek az országok bizonyos mértékű kockázatot biztosan jelentenek majd, amelyek meghaladhatják az egységes valuta kiterjesztésének a jelenlegi euroországokban jelentkező mikrogazdasági hasznát, másrészt azért, mert az EU más eszközökkel is képes a külső (*out*) vagy csatlakozást előkészítő (*pre-in*) országok gazdaságpolitikáját döntően befolyásolni.

Negyedszer, az EU várhatóan szorgalmazni fogja – és akár nem hivatalosan a tagság feltételeül is szabhatja –, hogy amennyiben Magyarország tag lesz, lépjen be az ERM2-be. Függetlenül attól, hogy ez a mi érdekünk is, fontos az EU számára is, hisz így még inkább lehetővé válik a gazdaságpolitikai kontroll, és az árfolyam közös meghatározása. Ugyanakkor az EU számára ennek kockázata minimális, egyrészt a méretkülönbségekből adódóan, másrészt azért, mert lehetősége van arra, hogy adott esetben kibújjon az intervenciós kötelezettség alól az árstabilitás veszélyére való hivatkozással.

Végül ötödször, csekély az esély arra, hogy valamilyen ERM-tagságra sor kerülhet az uniós tagság előtt, hiába lenne ez közös gazdasági érdek. Mint említettük, ez eddig sem volt gyakorlat az EU-ban. Ettől azonban még lehetne rá lehetőséget teremteni, és volna rá elég indok. A probléma azonban az, hogy egy ilyen lépés mégiscsak implicit belépőt jelentene az unióba, ezt pedig nem egykönnyen adhatja meg az EU addig, amíg a tárgyalások le nem zárulnak, valamint addig, amíg számos olyan, az Unió jövőjét meghatározó kérdés nyitott, amitől függ a csatlakozás lehetséges időpontja is. Ráadásul egy ilyen megoldás elfogadása azt is jelentené, hogy a tagországok olyan erősen elkötelezik magukat a bővítés ügye mellett, ami csökkentené a lehetőségüket arra, hogy azt az EU-n belül folyó politikai játszmákban ütőkártyaként használhassák fel.

Összegzés

A monetáris unió számos módon befolyásolja a keleti kibővítés folyamatát. Ez azt jelenti, hogy már a csatlakozás előtt is várható, hogy konkrét monetáris és árfolyam-politikai követelmények fogalmazódnak meg Magyarországgal szemben. Az euroövezeti tagság a magyar gazdaság számára hosszú távon kedvező lenne, annak siettetése a konvergenciakritériumok erőltetett teljesítésével viszont nem felel meg a magyar gazdaság rövid és középtávú érdekeinek, és azzal az EU-tól sem lehetne jó pontokra számítani. A magyar gazdaság igényeinek nemcsak a tagfelvételt követően, de már a legközelebbi jövőben is az euroövezetből kívül maradt tagországok számára létrehozott új árfolyam-mechanizmus, az ERM2 nyújtotta keretek felelnének meg leginkább. Ezzel viszont az a probléma, hogy csak EU-tagok számára áll nyitva. Ezért az EU-nak, amennyiben komolyan veszi a bővítést, meg kellene nyitni ezt a lehetőséget az arra felkészült tagjelölt átalakuló országok, így Magyarország számára is. Egy ilyen lépésnek az EU részéről elsősorban politikai jellegű akadályai vannak, amelyek azonban kellő akarat megléte esetén elvben nem leküzdhetetlenek. Ez az akarat azonban egyelőre hiányozni látszik.

[25] Legutóbb ebből a megfontolásból Görögország EMS-be lépésével egyidejűleg a drachmát 10 százalékkal értékelték le. 1996 novemberében, Olaszország ERM-be történő visszalépésekor – a gyenge líra segítségével végrehajtott olasz exportoffenzíva folytatásától való aggodalmukban – a tagországok viszont éppen ellenkezőleg: egy erősebb líraárfolyamot szorgalmaztak.

Hivatkozások

ALESINA, A.–GRILLI, V. [1993]: On the Feasibility of a One- or Multi-speed European Monetary Union. CEPR Discussion Paper No. 792.

BALÁZS PÉTER [1996]: Az Euópai Unió külkapcsolatai és Magyarország. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

BAUN, M. J. [1996]: An Imperfect Union. The Maastricht Treaty and the New European Politics of European Integration. Westwiew Press.

BAYOUMI, T.–EICHENGREEN, B. [1993]: Shocking Aspects of European Monetary Unification. Megjelent: *Torres–Giavazzi* (szerk.): Adjustment and Growth in the European Monetary Union. Cambridge University Press.

BAYOUMI, T.–EICHENGREEN, B. [1997]: Ever Closer to Heaven? An Optimum-Currancy-Area Index for European Countries. European economic Review, április.

BERGMAN, M. U.–HUTCHISON, M. M.[1998]: The Costs and Benefits of Joining EMU: Should the Outsiders Stay on the Periphery? University of California at Santa Cruz, Department of Economics Working Paper, 392.

BERGMAN, M. U.–CHEUNG, Y. W.–HUTCHISON, M. M. [1997]: Should the Nordic Countire Join a European Monetary Union? An Empirical Analysis. University of California at Santa Cruz, Department of Economics Working Paper, 389.

DAVIDDI, R.–ILZKOVITZ, F. [1997]: The Eastern Enlargement of the European Union: Major challenges for Macroeconomic Policies of Central and East European Countries. European Economic Review, 41, április.

DE GRAUWE, P. [1996*a*]: The Economics of Convergence Towards Monetary Union in Europe. EUI Robert Schuman Centre Working Paper, 14.

DE GRAUWE, P. [1996*b*]: Monetary Union and Convergence Economics. European Economic Review, április.

DE GRAUWE, P. [1997]: The Economics of Monetary Integration. Oxford University Press, Oxford.

DUISENBERG, W. [1997]: 1999 – A New European Monetary System. Előadás a The Euro and the European Innovative Industry című konferencián. Toulouse, Franciaország, október 17. http://www.ecb.int/key/key11.htm.

EICHENGREEN, B.–FRIEDEN, G. [1994]: The Political Economy of European Monetary unification: An Analytical Introduction. Megjelent: *Eichengreen, B.–Frieden, G.* (szerk.): The Political Economy of European Monetary Unification. Political Economy of Global Independence Series. Westwiew Press, Boulder and Oxford.

EICHENGREEN, B. [1994]: Fiscal Policy and EMU. Megjelent: *Eichengreen, B–Frieden, G.* (szerk.): The Political Economy of European Monetary Unification. Political Economy of Global Independence Series. Westwiew Press, Boulder and Oxford.

EMERSON, M. ÉS SZERZŐTÁRSAI [1992]: One Market, One Money. Oxford University Press.

EUROPEAN COMMISSION [1997*a*]: Agenda 2000. Volume II. Reinforcing the Pre-Accession Strategy. Brüsszel, 1997. július 15.

EUROPEAN COMMISSION [1997*b*]: Commission Opinion on Hungary's Application for Membership of the European Union. Brüsszel, 1997. július 15.

EUROPEAN COMMUNITIES [1992]: Treaty on European Union. Official Journal, 1991, július 29.

EUROPEAN COUNCIL [1997) Presidency Conclusions. Amszterdami csúcs, június 16–17.

FATÁS, A. [1997]: EMU: Countries or Regions? Lessons form the EMS Experience. European Economic Review, április.

FRANKEL, J. A.–ROSE, A. K. [1997]: Is EMU More Justifiable Ex Post Than Ex Ante? European Economic Review, április.

GARRETT, G. [1994]: The Politics of Maastricht. Megjelent: *Eichengreen, B.–Frieden, G.* (szerk.): The Political Economy of European Monetary Unification. Political Economy of Global Independence Series. Westwiew Press, Boulder and Oxford.

GROS, D. [1996]: A Reconsideration of the Cost of EMU. The Importance of External Shocks and Labour Mobility. EUI Robert Schuman Centre Working Paper No. 96/15.

HAGEN, J. VON [1993]: Monetary Union and Fiscal Union: A Perspective from Fiscal Federalism.

Megjelent: *Masson, P. R.–Taylor, M. P.* (szerk.): Policy Issues in the Operation of Currency Union. Cambridge University Press.

HORVÁTH ÁGNES–SZALAI ZOLTÁN [1997]: Gazdasági és monetáris unió. MNB Műhelytanulmányok, 12.

HORVÁTH ÁGNES–VARRÓ LÁSZLÓ [1997]: Az új európai árfolyam-mechanizmus. Kézirat, MNB Közgazdasági és Kutatási Főosztály,

KENEN, P. B. [1969]: The Theory of Optimum Currency Areas: An Eclectic View. Megjelent: *Mundell, R. A.–Swoboda, A. K.* (szerk.): Monetary Problems of the International Economy. University of Chicago Press.

KENEN, P. B. [1995]: Economic and Monetary Union in Europe. Moving Beyond Maastricht. Cambridge University Press.

KRZAK, M.–SCHUBERT, A. [1997]: The Present State of Monetary Governance in Central and Eastern Europe. Focus on Transition, 1. sz.

MARKS, G.–SCHARPF, F. W.–SCHMITTER, PH.–STREECK, W. [1997]: Governance in the European Union. Sage Publications,

MARTIN, L. L. [1994]: International and Doomestic Institutions in the EMU Process. Megjelent: *Eichengreen, B.–Frieden, G.* (szerk.): The Political Economy of European Monetary Unification. Political Economy of Global Independence Series. Westwiew Press, Boulder and Oxford.

MASSON, P. R.–TAYLOR, M. P. [1993]: Currency Unions. A Survey of the Issues. Megjelent: *Masson, P. R.–Taylor, M. P.* (szerk.): Policy Issues in the Operation of Currency Union. Cambridge University Press.

MCKINNON, R. I. [1963]: Optimum Currency Areas. American Economic Review, 53, 717–755. o.

MUNDELL, R. A. [1961]: A Theory of Optimal Currency Areas. American Economic Review, 51, 657–665. o.

PRESTON, CH. [1997]: Enlargement and integration in the European Union. Routledge.

RADZYNER, O.–REISINGER, S. [1997]: Central Bank Independence in Transition: Legislation and Reality in Central and Easern Europe. Focus on Transition, 1. sz.

SBRAGIA, A. M. (szerk.) [1992]: Europolitics. Institutions and Policy-Making in the „New" European Community. The Brookings Institution, Washington D. C.

STASAVAGE, D. [1997]: La pacte de stabilité de l'UEM: credible et efficace? Politique Étrangère, 4. sz.

THYGESEN, N. [1997]: Visions on the EMU-Process–with Special Reference to the Role of EMI. A Magyar Nemzeti Bank számára készített háttértanulmány, 1997. május 14.

VIÑALS, J. [1996]: European Monetary Integration: A Narrow or a Wide EMU? European Economic Review, április.

WINKLER, B. [1997]: Of Sticks and Carrots. Incentives and the Maastriht Road to EMU. EUI Economics Working Paper, 2. sz.

WYPLOSZ, CH. [1996]: Monetary Options for the „Outs". Az osztrák jegybank szervezésében megrendezett Monetary Policy in Transition: Strategies, Instruments and Transmission Mechanisms című konferenciára készített tanulmány, Bécs, 1996. november 18.

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. október (940–953. o.)

F. LISKA TIBOR

A Liska-modell

Liska Tibor (1925–1994) kutatásai olyan társadalmi-gazdasági modell kidolgozására irányultak, amely a kapitalizmusnál is piacibb módon működik, ahol még a tulajdon is verseny tárgya. A modell alapvető emberi jognak tekinti a termelőeszközökkel való rendelkezést, amit nyílt versenyben lehet érvényesíteni. Az államnak csak annyi szerepet szán a gazdaságban, mint egy játékvezetőnek a focimeccsen: szabadrúgást ítélhet, ha valaki kézzel ér a labdához, vagy kiállíthatja a szándékosan szabálytalankodókat, de labdába nem rúghat és a szabályokat sem változtathatja meg. Ez a dolgozat a legendás Liska-modell felelevenítésére és újrafogalmazására tesz kísérletet. Tömören felvázolja a modell kiindulási pontjait és főbb elemeit, megemlítve a megoldatlan kérdéseket és a gyakorlatban felhasználható lehetőségeket.

Liska Tibor a hatvanas-hetvenes években, a szocializmus keretein belül próbált a kapitalizmusnál is piacibb rendszert kidolgozni, ahol még a tulajdon „monopóliuma" is a verseny tárgya. A kialakított társadalmi-gazdasági modell a személyes vállalkozáson alapul, egyes elemei részletesen ki lettek dolgozva. A modell néhány részlete a nyolcvanas évek elején a gyakorlati kísérleteken is túljutott. Liska Tibor életművét nagydoktori címmel és Széchenyi-díjjal is elismerték, nézetei befolyásolták a közgazdasági gondolkodás alakulását Magyarországon. A kilencvenes évek végére mintha az egész gondolatrendszer feledésbe merülne, pedig talán lehetne valamit hasznosítani a sokak által eredetinek tartott ötletekből.

A mellőzést részben magyarázza, hogy közben a piaci rendszer térhódítása elkezdődött, és ez csökkentette e gondolatkör vonzerejét. A rendszerváltással kapcsolatban Liska véleménye az volt, hogy „most átúszunk az egyik süllyedő hajóról a másikra".

Sokan vannak, akik hallottak már a Liska-modellről, de nagyon kevesen, akik pontosan tudják, mi is az. Nem jelent meg olyan tanulmány, amely hivatkozási alapul szolgálhatna. Ezt az űrt a jelen próbálkozás sem fogja kitölteni, de talán néhány olvasónak segít eligazodni a témában és – ami legfőbb célja – egy-két érdeklődőt esetleg továbbgondolkodásra ösztönöz. Mivel a modellalkotás félbeszakadt, itt főleg a már kidolgozott részleteket említjük, de ezek sem tekinthetők végleges megoldásoknak. Aki részt vett 1978 és 1982 között a Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem Liska-vitáin, annak bizonyára ismerősek lesznek az alábbi gondolatok, noha nem ugyanazzal a terminológiával fogalmazódtak, mint a vitákon. Valószínűleg olyanok is akadnak majd, akik számára az ott hallottak nem fedik az itt leírtakat, és remélhetőleg hangot adnak véleményüknek.

F. Liska Tibor az MTA Számítástechnikai és Automatizálási Kutatóintézetének tudományos munkatársa.

Kiindulási pontok

Az alábbi pontok a modell kiinduló feltételezéseit, illetve a modell alkalmazásával elérendő célokat fogalmazzák meg. Érdemes lenne többet foglalkozni a magyarázatukkal és alaposabban kifejteni a részleteket, de ehhez felkészültebb szerzőre és türelmes olvasókra van szükség. Aki igényt tart alaposabb indoklásra, az irodalomjegyzékben talál hivatkozásokat.

1. Mindenre található piaci megoldás. Ez a koncepció legerősebb állítása. Nem valószínű, hogy bizonyítható, bár cáfolni sem lehet, hiszen, ha nem találunk meg valamit, attól még létezhet. A piaci megoldás nem más, mint *a kölcsönös megegyezésen alapuló együttműködés* a társadalmi nyilvánosság előtt. A piaci (pár)kapcsolat lényege az, hogy akkor jön létre, ha mind a két fél számára előnyös, ezért mindketten akarják. Csak a kölcsönös megegyezésen alapuló eljárások lehetnek hatékonyak. Minden ezzel ellenkező elven működő szabályozás gazdasági és társadalmi károkat okoz, hiszen az emberek azt teszik, amit érdemes, nem pedig azt amit kell, lehet, szabad vagy ajánlott. Liska szerint a közgazdaságtan egyik fő feladata, hogy az alkalmazható piaci megoldásokat felkutassa a gazdaság azon ágazataira is (oktatás, egészségügy, környezetvédelem stb.), amelyek hagyományosan nem tartoznak a piaci szabályozás körébe.

2. Mindenki saját pénzét költse. Kívánatos, hogy az emberek saját pénzüket költsék, ugyanis ilyenkor viselkednek leginkább körültekintően, főleg, ha saját magukra költik. Ennél kevésbé meggondoltak, ha saját pénzüket másokra költik (például ajándékot vesznek). Ha más pénzét költik saját magukra, akkor még mindig marad valami a megfontoltságból, de ha más pénzét másokra költik, már alig-alig. Egyes személyek lehet, hogy nem így viselkednek, de társadalmi méretekben biztos, hogy jelentős eltérés mutatható ki a két szélső esetben. A korrupció is tipikusan az utóbbi esetben fordul elő, hiszen megvesztegetni csak azt lehet, aki más pénzét költi.

3. Mindenki azért fizessen, amit igénybe vesz. Nemcsak igazságtalan, ha valakit olyan áru vagy szolgáltatás megfizetésére késztetnek, amit nem vesz igénybe, de aki nem közvetlenül fizet, az könnyen pocsékol is. Minden átalánydíj szükségképpen pazarlással jár. Csak abban az esetben van létjogosultsága az átalánydíjnak, ha a fogyasztás mérése többe kerül, mint a fogyasztás maga. (Liska szerint semmilyen átalánydíjnak nincs létjogosultsága. Szerinte meg kell oldani a fogyasztás mérését és aszerint fizettetni.)

Már-már szállóigévé vált a liskai mondás, hogy az adózás nem más mint *osztogatás-fosztogatás*. Az adó nyilvánvalóan ellentmond az előző három pontnak, hiszen nem piaci megoldás (nem kölcsönös megegyezésen alapul), akik a befolyt adókat elköltik, mások pénzét költik másokra, tehát a legkevésbé körültekintően járnak el (és most nem a korrupcióról van szó), valamint az adó átalánydíj jellegű fizetési kötelezettség, és így nem fogyasztásarányos. Továbbá nemcsak az a baj az adóval, hogy a jövedelmet elvonja azoktól, akik megtermelték (tehát bizonyították, hogy tudnak jövedelmet létrehozni), de sokkal nagyobb károkat okoz, hogy a puszta léte miatt eleve kevesebb jövedelem jön létre.

4. Nyílt versenyt a termelőeszközökért. Társadalmi szempontból az a kedvező, ha a termelőeszközök hatékonyan működnek, azaz a lehető legtöbb jövedelmet termelik. Ahhoz, hogy kiderüljön: egy adott termelőeszközből ki tud nagyobb jövedelmet kihozni, versenyre van szükség. Minél többen indulhatnak a versenyben, azaz minél nyíltabb a verseny, annál nagyobb az esélye, hogy a győztesek valóban a legjobbak közül kerülnek ki. A Liska-modell – szándéka szerint – minden tőkére (termelőeszközre) ki akarja terjeszteni a versenyt, mégpedig oly módon, hogy azok rendelkezhessenek a termelőeszközökkel, akik a leghatékonyabb működtetést garantálják. A magántulajdon korlátozza a

versenyt, hiszen mindenki ki van zárva a tulajdonért folytatott vetélkedőből, amíg a tulajdonos nem akar lemondani monopóliumáról.

A versenyeredmény tőkeértékben, illetve jövedelemben mérhető. A nem azonos időben rendelkezésre álló összegek kezeléséhez szükségünk van a kamat fogalmára. Anélkül, hogy a kamat definícióját és tulajdonságait részleteznénk, feltesszük, hogy minden időpontban létezik – az adott gazdasági környezet által meghatározott – kamatláb. A későbbiekben a kamat két sajátosságát fogjuk kihasználni. Az egyik az, hogy a gazdaságban jelentkező hiteligényeket és kínálatokat (megtakarításokat) egyensúlyban tartja, a másik pedig az, hogy lehetővé teszi a tőke és a jövedelem közti átszámítást (az életbiztosítás vagy a részletre vásárlás példája jól mutatja, hogy egyik a másikból kalkulálható, tehát a tőke értéke nem más, mint működtetése következtében várható jövőbeli jövedelmek jelenértéke).

A modell elemei

A Liska-modell olyan társadalmi-gazdasági felépítményt céloz meg, amely kizárólag – a fenti értelemben vett – piaci megoldások alapján működik, azaz ahol minden tranzakció a kölcsönös megegyezésen alapul. Emellett a társadalom minden tagjának biztosítani kívánja a vállalkozás jogát és lehetőségét, mégpedig úgy, hogy az működtethesse a nemzeti vagyon egyes részeit, aki a leghatékonyabban teszi és csak addig, amíg ő csinálja a legjobban (leghatékonyabban).

A fenti kívánalmaknak megfelelően az államnak csak annyi szerepet szán a gazdaságban, mint egy játékvezetőnek a focimeccsen. Szabadrúgást ítélhet, ha valaki kézzel ér a labdához, vagy kiállíthatja a szándékosan szabálytalankodókat, de labdába nem rúghat és a szabályokat sem változtathatja meg.

Az alapmodell

A fizikusok a szabadesés magyarázatakor légüres teret tételeznek fel, mert a légellenállás zavaró hatása nehezítené az összefüggések megértését. Ehhez hasonlóan az alapmodell bemutatásakor is steril környezetet feltételezünk, ami gyakorlatilag nem fordul elő. Ez azért is indokolt, mert a hetvenes-nyolcvanas években végzett kutatások eredményei elsősorban ilyen alapmodell körvonalait rajzolják ki. A kutatás stratégiája az volt, hogy függetlenül az adott helyzettől, előbb azt keressük meg, hogy hová akarunk eljutni, és azzal ráérünk azután is foglalkozni, hogy hogyan jutunk oda. Mindazonáltal a Liska-vitákon gyakran éppen a hogyanra vonatkozó kérdések kerültek elő.

Bár nagyon fontos, itt nem foglalkozunk az átmenet, tehát a modell bevezetésének problémáival. Ugyancsak nem tárgyaljuk a kevert gazdaság esetén felvetődő kérdéseket (tehát amikor ilyen és más elven működő szektorok párhuzamosan léteznek), noha ezek is a modell tartozékai, és nagyon is befolyásolják a modell életképességét. Azért is mellőzzük most ezeket a részeket, mert a „tiszta" modell megértése az elsődleges szempont, és anélkül a fenti kérdések tárgyalása amúgy is hiábavaló.

Ráadásul még azzal a képtelen feltételezéssel is élünk, hogy létezik egy ideális bankrendszer, ami szigorúan és kizárólag csak hatékonysági elven működik, de ettől eltekintve, a hagyományos bankfunkciókat látja el (folyószámlákat vezet, hitelt nyújt, hitelképességet vizsgál stb.).

A vállalkozási szektor

Tegyük fel, hogy valahogy létrejött egy ilyen szektor, amely a modell szerint működik, és jól meghatározott, hogy kik tartoznak ide, és melyek az itt lévő termelőeszközök. Az ebben a szektorban lévő termelőeszközöket vállalkozók működtetik. A vállalkozási szektorban *minden termelőeszköz személyes társadalmi tulajdonban van*, ami – első közelítésben – csak annyiban különbözik a magántulajdontól, hogy a tulajdonosnak eladási kötelezettsége van, de az árat ő szabhatja meg. A személyes társadalmi tulajdon sajátosságait később tárgyaljuk.

A társadalmi örökség

A (vállalkozási szektorban) születésekor mindenki megkapja társadalmi örökségét, amiből fedeznie kell az egészségügyi ellátását, neveltetését, képzését, és ez szolgál induló tőkeként is a tanulmányok befejezése után, sőt ez a nyugdíj forrása is. Kiskorúak (21 év alatt) csak a társadalmi örökség kamatait használhatják, nagykorúak a tőke egy részét tetszőlegesen kockáztathatják. A társadalmi örökség kockáztatható része örökölhető (a hagyományos módon), a nem kockáztatható rész csak társadalmilag örökölhető, tehát ez az újszülötteknek kiosztandó társadalmi örökség forrása.

A társadalmi örökség összege adott gazdaság esetében viszonylag egyszerűen meghatározható, de a számítás módszerével most nem foglalkozunk. A jelenlegi magyar gazdaságban ez az összeg – durva becslés alapján – legalább kétmillió és legfeljebb tíz millió forintot tenne ki.

A fenti definíció elég pontatlan, csak a fogalom első felvillantásaként fogadható el. A pontosabb meghatározás már nehezebben követhető, de azért megpróbáljuk. A társadalmi örökség leginkább *egy fenntartásos takarékbetétkönyvhöz hasonlít,* amelynek egy része (nagykorúak számára) szabadon használható, és a kamatok egy részét tőkésíteni kell. A betétkönyvhöz tartozik egy mindenkire egységesen érvényes paraméter: a *kockáztatható hányad*. Ez határozza meg, hogy mekkora a szabadon használható rész, és mekkora a kamatok tőkésítési kötelezettsége, továbbá azt is hogy a befizetések milyen arányban növelik a kockáztatható és a nem kockáztatható részt. Ez tehát olyan betétkönyv, amiből sohasem lehet felvenni a teljes összeget, sőt a kamatokat is csak részben, és ha a tulajdonosa soha egy fillért nem tesz be, de mindig mindent elkölt, amit lehet, akkor is nő a benne lévő tőke, és mindig biztosít valamennyi (elkölthető) jövedelmet.

A kockáztatható hányad paraméterét úgy kell beállítani, hogy az átlagos életkor elérésekor a nem kockáztatható rész legalábbis meghaladja az induló összeget, és biztosítsa a következő nemzedék elegendő örökségét. A kockáztatható hányad nem független a kamattól. Minél magasabb a kamat, annál magasabb kockáztatható hányad engedhető meg.

Tegyük fel, hogy a kockáztatható hányad 70 százalék, ez azt jelenti, hogy a betétkönyvben lévő összeg 70 százaléka szabadon felhasználható (feltéve, hogy még semmit sem vettek fel belőle). A befizetések is ebben az arányban gyarapítják a szabadon használható részt, tehát minden befizetett 10 egységből 3 a nem kockáztatható, 7 pedig a kockáztatható betétrészhez adódik hozzá. Kiskorúak esetén is csak a kamatok 70 százaléka vehető fel, a maradék 30 százalék a tőkét növeli.

1. táblázat

A társadalmi örökség alakulása, ha a tulajdonos mindent felvesz, amit lehet
(ezer forint, 10 százalék éves kamat és 70 százalékos kockáztatható hányad mellett)

Évek	0.	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.
Tőke	2000	2060	2122	2185	2251	2319	2388	2460	2534	2610	2688	2768	2852
Felvett összeg		140	144	149	153	158	162	167	172	177	183	188	194

Évek	13.	14.	15.	16.	17.	18.	19.	20.	21.	22.	23.	24.
Tőke	2937	3025	3116	3209	3306	3405	3507	3612	3721	1150	1184	1220
Felvett összeg	200	206	212	218	225	231	238	245	253	2943	80	83

Évek	30.	40.	50.	60.	70.	80.
Tőke	1456	1957	2630	3535	4751	6385
Felvett összeg	99	133	179	240	323	434

A táblázat szerint az első 21 évben (és a 23. évtől) a felvett összeg az előző évi tőke kamatainak 70 százaléka, a maradék 30 százalék a tőkét növeli. A 22. évben ezenkívül a tőke 70 százaléka is kifizetésre kerül. A 22. évben a kamat (3721·0,1=372) 70 százaléka felvehető (372·0,7=260), továbbá a megnövelt tőke (372·0,3+3721=3833) 70 százaléka (3833·0,7=2683), összesen (260+2683=) 2943 ezer forint. A tőke és a felvett összeg együttesen minden évben az előző évi tőke 110 százaléka.

A társadalmi örökség garantálja a létminimum szintet és enyhíti – bár nem oldja meg – a legrosszabb szociális helyzetben lévők (hajléktalanok, munkanélküliek stb.) gondjait. Bizonyára a munkaerőpiacot és a munkabérek alakulását is befolyásolja, de az ez irányú hatások vizsgálata még nem történt meg. Semmiképpen sem lenne szerencsés, ha az így folyósított összegeket csak meghatározott célokra lehetne fordítani. A „pántlikázott" pénzek mindig pazarlással járnak.

A társadalmi örökség tehát olyan *folyószámla*, amely biztosítja az egészségügyi és a szociális kiadások finanszírozását a bölcsődétől az öregek otthonáig. Ez a betéti oldala a gazdaságban működő tőkének, amit – mint később látni fogjuk – a vállalkozók hitelként felvesznek. Tehát a társadalmi örökség által biztosított juttatások (a kamatok) a gazdaságban létrejövő jövedelmekből származnak, és a bankrendszeren keresztül jutnak el a tulajdonoshoz, éppen úgy, ahogy a bankbetét-tulajdonosok által felvett kamatokat – a bankon keresztül – a hitel felhasználói fizetik.

Ez a megoldás mutat némi hasonlóságot a megszokott szociális juttatásokkal. Szinte minden állam biztosít valamilyen szintű szociális juttatást, támogatja az oktatást, egészségügyet stb. A logika ugyanaz: a gazdaságban megtermelt jövedelmek egy részét átirányítja. A lényeges eltérés az, hogy az itt javasolt megoldás az ingyenes (vagy támogatott) szolgáltatásokat igénybe vevő és azzal elégedetlen emberekből *a piacon megjelenő vásárlókat teremt,* illetve a juttatásért lobbyzó (könyörgő, zsaroló) intézmények helyett *piacképes szolgáltatásokat ösztönöz,* továbbá az egész lebonyolítását az állami bürokrácia helyett a bankrendszer végzi.

A vállalkozás és a vállalkozó

A *vállalkozás* a vállalkozási szektorban működő termelőegység. A vállalkozáshoz termelőeszközök tartoznak (ingatlanok, gépek, berendezések stb.) A *vállalkozó* az, aki egy *vállalkozást* működtet.

A *vállalkozó* és *vállalkozás* kifejezés nem teljesen azonos a szokásos jelentéssel, bár nagyon közel áll hozzá. E szavak helyett szerencsésebb lenne más megnevezést használni, hogy ne keveredjenek a fogalmak. A szokatlan szóhasználat erőltetése helyett mégis inkább e kifejezések használata mellett maradunk.

A *vállalkozónak* meg kell vennie (hitelből vagy saját pénzéből) a *vállalkozást,* és ugyanúgy rendelkezhet vele, mintha magántulajdona lenne, de az értékével arányosan *használati díjat kell fizetnie a saját társadalmiörökség-számlájára.* A *vállalkozás* értékét (árát) a *vállalkozó* állapítja meg tetszőleges szinten, de ezen az áron el is kell adnia, ha jelentkezik valaki, aki kész megvenni. Minden *vállalkozás* értékét nyilvántartják, s ez nyilvános. (Nincs különösebb jelentősége annak, hogy ki vezeti ezt a nyilvántartást, az egyszerűség kedvéért tételezzük fel, hogy az önkormányzat.)

A *vállalkozó* a magántulajdonos és a bérlő sajátos keveréke. A bérlőhöz hasonlóan *használati díjat* kell fizetnie, de logikailag közelebb áll a magántulajdonoshoz, hiszen minden tulajdonosi joga megvan (például örökölhető a tulajdon), kivéve a birtoklás monopóliuma. Noha el kell adnia a *vállalkozást*, de az árat – mint az igazi tulajdonos – ő szabja meg, és természetesen a vételár is őt illeti meg.

A *vállalkozó* bármikor megváltoztathatja a *vállalkozás* értékét, úgy, hogy egyszerűen bejelenti az önkormányzatnak az új árat, amit az önkormányzat azonnal nyilvánosságra hoz. A *vállalkozónak* olyan szinten kell tartani az árat, hogy ha valaki kifizeti, ne járjon rosszul, de a *használati díj* se legyen túl magas. Megteheti, hogy a reális értékénél sokkal többre tartja. Így tulajdonképpen még a birtoklás monopóliumát is megszerezheti, de ez nem lesz ingyen, hiszen akkor több *használati díjat* kell fizetnie. Azt is megteheti, hogy a *vállalkozást* nagyon alulértékeli, így csökken a *használati díj*, de ekkor az alacsony áron kell eladnia az első jelentkező vevőnek.

A használati díj

A *használati díj* arányos a *vállalkozás* mindenkori értékével, például, mondjuk, évi egy százaléka. A *használati díj* logikailag nem különbözik a vagyonadótól. Az elvi különbség az, hogy nem az a célja, hogy valamilyen közös költséget fedezzen, hanem az, hogy a tulajdon ne legyen feltétlen monopólium. Talán szerencsésebb lenne *biztosítási díjnak* nevezni. A *vállalkozó* tetszőleges szinten biztosíthatja magát a „licitálók" ellen. A vagyonadótól az is megkülönbözteti, hogy a befizetés a *vállalkozó* társadalmiörökség-számlájára kerül, és ez elsősorban saját tulajdona, bár egy része mindenképpen a társadalmi öröklés tárgyává válik. Tehát olyan speciális vagyonadó, amit a következő generáció részére kell félrerakni, de élete során még maga az adózó használhat.

Egyszázalékos tőkeadó hozzávetőlegesen 5-10 százalékos nyereségadónak felel meg, ha 10-20 százalékos tőkearányos nyereséget tételezünk fel. Az itt javasolt egyszázalékos használati díj ennél jóval kevesebb, mivel a befizetés a saját társadalmiörökség-számlára kerül.

Minthogy a tőkeértéket a vállalkozói piac szabályozza, nincs szükség hatósági ellenőrzésre, míg a nyereség ellenőrzése költséges (és könnyen kijátszható) könyvelési előírásokat igényel.

Nagyon lényeges, hogy a használati díj igen alacsony legyen. Az alacsony *használati díj* ad biztonságot a *vállalkozónak*. Ha nem akarja eladni a *vállalkozást*, érdemes felülértékelnie. Ez ugyan nincs ingyen, de ha mégis rálicitálnak, nem jár rosszul. Ha sokba kerül a biztonság, érdemes kockáztatni. Akkor működik jól a modell, ha a tulajdonosváltás súrlódásmentes, azaz mindkét fél számára előnyös. A *vevő* számára bizonyára előnyös, hiszen kész kifizetni a vételárat, a *vállalkozó* számára az alacsony *használati (biztosítási) díj* teszi lehetővé, hogy jó áron adja át a *vállalkozást*.

A nagy tőkeigényű vállalkozások

A (kapitalista) nagyvállalkozásokat főleg menedzserek működtetik, akik nem, vagy csak ritkán maguk a tulajdonosok, bár erős tulajdonosi felügyelet alatt állnak. A menedzsereket a tulajdonosok választják ki a korábban felmutatott és a jövőben várható teljesítményük alapján. A menedzserek tevékenységét – némi leegyszerűsítéssel – úgy is fogalmazhatjuk, hogy vállalják a rájuk bízott tőke (a vállalkozás vagyona) kamatoztatását, azaz a tőke utáni mindenkori kamatok megfizetését. Ennek mintájára a modell szerint a nagyvállalkozások főként hiteltőke működtetéséből állnak. A vállalkozók a tőke kamatoztatását vállalják, azaz olyan – elsősorban nem készpénzben megjelenő – hitelt vesznek fel, amit nem kell feltétlenül visszafizetni, elég a mindenkori kamatokat fizetni utánuk. Formálisan ezeket a vállalkozásokat is meg kell venni, de csak azok a vállalkozók vehetik meg, akik a ehhez szükséges hitelt képesek megszerezni. A hitelképes vállalkozók versenyét végső soron az dönti el, hogy a vállalkozást ki értékeli a legnagyobbra, azaz ki vállalja a nagyobb tőke működtetését. Tehát a modell szerint a nagy vállalkozásokra ugyanolyan szabályozás érvényes, mint az összes többi (használati díj, eladási kényszer stb.), mindössze annyi a különbség, hogy a tőkéjük nagy része hitel, ami után a kamatokat is fizetni kell. A hitelképesség megállapítása a bankrendszer feladata, és ezzel kapcsolatban felvetődik néhány nem könnyen megoldható probléma, amelyekre később még visszatérünk.

Az eredeti modellben minden vállalkozás tőkéje (akkori nevén tervpiaci értéke) társadalmi tulajdon volt, a vállalkozó nem megvette, hanem vállalkozásba vette a vállalkozást, és a tőke kamatoztatását vállalta. A jelenlegi megfogalmazásban is köztulajdon a társadalmi örökség nem kockáztatható része, ami a hitelek jelentős hányada. Tehát csak a terminológiában van eltérés, logikailag teljesen ekvivalens a két változat. A sajáttőke-rész nevén nevezése akkoriban nem volt szalonképes, és gyakorlatilag is csak a sikeres vállalkozóknak lehetett, ezért „a realizált erkölcsi tőke" címkét kapta.

A személyes társadalmi tulajdon

Az „azé a föld, aki megműveli" szlogen kibővíthető így: „azé a föld, aki a legjobban megműveli, és csak addig, amíg ő műveli meg a legjobban". Ha jobban meggondoljuk, a lényeges különbség a magántulajdonos és a személyes társadalmi tulajdonnal rendelkező *vállalkozó* között az, hogy a magántulajdonosnak joga van megtartani a tulajdonát. A *vállalkozó* ezt a lehetőséget csak irreálisan magas ár megállapításával szerezheti meg, ami számára többletköltséggel jár. Másrészről, mivel a *használati díj* fizetésének kötelezettsége mindig megmarad, amíg ő a *vállalkozó*, előbb-utóbb gondoskodnia kell az utódlásról, ha nem akarja elveszíteni a kifizetett vételárat. Tehát ösztönözve van, hogy olyan utódot találjon, aki legalább azonos hatékonysággal tudja működtetni a *vállalkozást*. Ha

olyat talál, aki nála jobb eredményt is képes kihozni a *vállalkozásból*, mindkettőjük közös érdeke lesz a tulajdonosváltás. Ha könnyű ilyen *vállalkozókat* találni, akkor mintegy kényszerítve van az átadásra, vagy legalábbis nagyobb árat kell megállapítania, hogy a nála hatékonyabb (potenciális) *vállalkozókat* távol tartsa. Így a magasabb *használati díjban* kell megfizetnie, hogy „nem ő műveli meg legjobban a földet".

A koncepció új tulajdonformát javasol. Ez a *tulajdonforma* oly módon egyesíti a bérlő és a tulajdonos jogkörét, hogy mindig a társadalmilag kedvezőbb jellemzők dominájanak. Ha a vállalkozó birtokon belül akar maradni, ezt csak addig teheti, amíg elég hatékonyan tud gazdálkodni a tulajdonnal, ha szabadulni akar tőle, akkor gondoskodnia kell olyan utódról, aki hasonló hatékonyságot produkál, vagy neki kell megtérítenie a veszteségeket.

Ez a tulajdonforma nyilvánvalóan korlátozást jelent a magántulajdonhoz képest. Korlátozza a magántulajdon monopóliumát. Azonban a természetes monopólium, ami azon alapszik, hogy valaki a többieknél hatékonyabban tud gazdálkodni, alig szenved csorbát, míg a helyzeti monopólium, ami például öröklésből, jó kapcsolatokból stb. származik, erős korlátok közé szorul.

Ugyanakkor megvalósítható lenne „a megfelelő embert a megfelelő helyre" elv. Ha a tulajdonon belül lévőnek is az az érdeke, hogy találjon saját magánál jobbat (hatékonyabbat), akkor a tulajdonosváltás súrlódásmentesen lebonyolódhat, és ha könnyű hitelhez jutni, széles rétegből kerülhetnek ki a rátermett vállalkozók.

A licit a licitálóé

A személyes társadalmi tulajdon esetén folyamatos licitálás folyik. Ugyancsak a tulajdonos változtathatja a tulajdon értékét, de – az eladási kényszer miatt – tulajdonképpen bárki, aki ki tudja fizetni a vételárat. Így ténylegesen mindenki saját magára licitál, és az értéknövekmény (a licit) az övé lesz. A licit eredménye realizálható, ha hosszú távon tudja működtetni, vagy el tudja adni a *vállalkozást* a megemelt áron, azaz a piac elismeri az értéknövekedést.

Az eredeti modell szerint a licit az „erkölcsi tőkét" növelte, ami a mostani terminológia szerint részben saját tőke, részben a társadalmi örökség lekötött része (a társadalmi örökség definíciója más volt). A jelenlegi változatban is növeli a licit a társadalmi örökség nem kockáztatható részét a használati díj révén.

Ez a tulajdonforma nemcsak ösztönzi, de maximálisan jutalmazza is azokat, akik észreveszik a vagyonnövelés (ami ugyanaz, mint a jövedelemnövelés) lehetőségeit. A vállalkozó attól lesz jó vállalkozó, hogy észreveszi, hol vannak erre kínálkozó lehetőségek, és ki is használja őket. A létrejött vagyonnövekmény a vállalkozó díjazása. A teljesítményarányos díjazás azoknak kínál újabb (nagyobb) lehetőségeket, akik már bizonyították, hogy képesek teljesítményt felmutatni. Azért kell az adózást minimális szintre szorítani (Liska szerint teljesen megszüntetni), mert a jövedelem elvonásával csak az érhető el, hogy a megtermelt javak egy kevésbé potens réteg kezébe kerülnek, akikről kevésbé tételezhető fel, hogy hatékonyan tudják hasznosítani.

A társadalmi tulajdon és a magántulajdon

A modell szerint minden termelőeszköz személyes társadalmi tulajdonban van, de minden jövedelem teljes egészében a hasznot előállító személy (vállalkozó) magántulajdonába kerül. A használati díj is a saját társadalmiörökség-számlát növeli, amit tulajdonosa

élete végéig használhat. Egyedül a társadalmi örökség nem kockáztatható része az, ami – a tulajdonos halálával – magántulajdonból társadalmi tulajdonná válik. A sikeresebb vállalkozók nagyobb, a sikertelenek kisebb társadalmi örökséget hagynak maguk után, de mindenképpen nagyobbat, mint amekkorát születésükkor kaptak. A sikeres vállalkozók megtakarításaiból tekintélyes magántőke képződhet, azonban ez csak készpénz (vagy folyószámla) formájában jelenik meg. Akinek van saját tőkéje, az magasabb szinten vehet részt a termelőeszközökért folytatott versenyben, és ha részt vesz, akkor ezzel egyrészt saját pénzét kockáztatja, másrészt a társadalmi vagyont is gyarapítani fogja, mivel a használati díj egy töredéke a nem kockáztatható társadalmi örökség részét növeli. Tehát a társadalmi tulajdon állandóan növekszik, és feltehetőleg a magántőke is. A magántőke növekedésére nincs beépített biztosíték a modellben, de a történelmi tapasztalatok azt mutatják, hogy a magántőke ennél lényegesen mostohább körülmények közepette is növekedett.

Nem könnyen megválaszolható, ám annál izgalmasabb kérdés az, hogy hogyan fog az összes tőkében a magántőke és a társadalmi tőke aránya alakulni ilyen körülmények között. A társadalmitőke-részt növelő tényezők alakulása viszonylag egyszerűen számolható, ha ismerjük a kamatlábat, a használati díjat, a kockáztatható hányadot és az összes tőke volumenét. Lehetnek azonban ebből a tőkerészből finanszírozandó fogyasztás jellegű kiadások és veszteségek is, amiket nehéz becsülni. A magántőkerész kiszámításához ezenkívül még szükséges a várható megtakarítási kedv, a vállalkozási jövedelmek és veszteségek becslése is, ami szintén alaposabb vizsgálatokat igényel.

Ha feltesszük, hogy nincs vállalkozási veszteség, a jövedelmek a kamatnak megfelelően tőkearányosak, a jövedelmekből a megtakarítási hányad kisebb, mint a nem kockáztatható hányad, a társadalmi tőkéből nincs se fogyasztás, se veszteség, és a magán- és társadalmi tőke aránya 50-50 százalék, akkor a társadalmitőke-rész fog gyorsabban növekedni az összes tőkén belül.

A kockáztatható hányad alkalmas megválasztásával szabályozható a preferált tőketulajdon aránya. Nagyobb kockáztatható hányad a magántőke arányát növeli. *A kapitalizmus egy speciális esete a modellnek, amikor a kockáztatható hányad 100 százalék.* Ekkor csak magántulajdon van, nincs társadalmi örökség, csak egyszerű folyószámla, és az eladási kényszer is értelmetlenné válik, hiszen „díjmentesen" bármilyen ár szabható, tehát csak az adja el a tulajdonát, aki akarja. A másik szélsőség – tehát amikor a kockáztatható hányad 0 százalék – szintén értelmezhető, mint a modell társadalmi örökség nélküli változata. Ekkor a társadalmi örökség teljes mértékig köztulajdon és formálisan állami tulajdon, önkormányzati tulajdon vagy egyéb köztulajdon formájában jelenik meg. Ebben az esetben a társadalmi tőke részarány-növekedésének az szab korlátot, hogy ebből kell finanszírozni a társadalmi juttatásokat. Mivel a társadalmi juttatások kezelése meghaladja a bankrendszer hatáskörét, ezt a feladatot egy bürokratikus apparátusnak kell ellátnia.

Mindkét szélsőséges változat ellentmond a négy kiinduló pontunk valamelyikének. A kapitalizmus korlátozza a termelőeszközökért folytatott versenyt (4. pont) a magántulajdon monopóliuma által, a társadalmi örökség nélküli változat pedig az első három ponttal ellenkezik. A modell kezdeti alkalmazására mégis e – társadalmi örökség nélküli – változat tűnik a legalkalmasabbnak, elsősorban azért, mert magában foglalja a javasolt új tulajdonformát, ami nyílttá teszi a termelőeszközökért folytatott versenyt.

A megoldatlan kérdések

Mielőtt rátérnénk a modell alkalmazásának lehetőségeire, meg kell említeni az ötlet szintjén lévő, kidolgozatlan részleteket. A keresett megoldásnak továbbra is meg kell felelnie a kiinduló követelményeknek, tehát olyan kölcsönös megegyezésen alapuló módszereket

keresünk, ahol lehetőleg mindenki a saját pénzét költi, fogyasztásarányosan fizet, és a termelőeszközökért nyílt verseny folyik.

A gondot a nagy tőkeigényű vállalkozások és a nagyon hosszú távon megtérülő beruházások jelentik. Ilyen esetekben a hagyományos megoldás az, hogy ezeket kivonják a piaci szabályozás hatóköréből, és valamilyen állami (hatósági) szabályozást alkalmaznak rájuk. A Liska-modell ezzel ellenkezőleg olyan megoldást keres, ami ezt a kört is integrálja a piacba, azaz piaci megoldásokkal biztosítja működtetésüket.

A bankrendszer

Hogyan fogja eldönteni a bank, hogy ki és mennyire hitelképes? Erre a kérdésre még elfogadható az a felelet, hogy egy szigorúan hatékonysági alapon működő bankvállalkozás mindig megtalálja azokat a módszereket, amelyek alapján eldönthető a hitelképesség, különben nem működhetne hatékonyan. Azonban így a fenti kérdésre nem válaszoltunk, csak transzponáltuk egy másik egyelőre szintén megválaszolhatatlan kérdéssé, ami a következőképpen hangzik. Kik és hogyan működtessék a bankrendszert a modell követelményeinek megfelelően?

A bankrendszernek mindenképpen tekintélyes méretű társadalmi vagyont kell kezelnie, hiszen a társadalmi örökség nem kockáztatható része folytonosan társadalmi tulajdonban van és állandóan növekszik. A bankrendszer feladata (a többi hagyományos bankműveleteken kívül) ennek a – nem készpénzben megjelenő – társadalmi vagyonnak a kihelyezése hitelképes vállalkozókhoz. A hitelezés kockázata elsősorban a hitelező bankot terheli, de mivel ez a hitel többnyire ingatlanokban, vagyontárgyakban realizálódik, nem szükséges túl szigorú feltételeket szabni a hitel elnyeréséhez.

Az eredeti koncepció szerint a bankrendszer egy automata volt. A vállalkozóknak a mért teljesítményük szerint hitelkeret járt, amit bármikor igénybe vehettek. A vállalkozók teljesítményét a „realizált licitjeik" és tényleges befizetéseikből számolta, és a hitelkeretet ennek függvényében határozta meg. Az automatikus hitelezés elve később kimaradt a modellből, elsősorban Bokros Lajos 1981-ben írt hozzászólásai hatására (*Bokros* [1981]).

Az embertőke

A sportklubok kemény milliókat fizetnek egymásnak egy-egy játékos átigazolásáért, és feltehetőleg sokan szívesen lennének a „megvásárolt" játékosok helyében. Az eladó klub azért kapja a milliókat, mert értékes játékost nevelt, ezáltal a játékos jövedelemszerző képességét javította, azaz növelte az embertőke értékét, és a vevő klub azért fizet, mert az embertőke nála fog „termelni", az ő bevételeit fogja gyarapítani, ami a sportban nem feltétlenül pénzben jelentkezik. Hasonló a helyzet az oktatás területén: az óvodától az egyetemig egyre nő az oktatottak embertőke értéke, és végül a termelésben hozza a jövedelmet.

Minden termelőtevékenység – ha gazdaságos – a ráfordításoknál értékesebb terméket állít elő. A termék és a ráfordítások értékkülönbsége a létrehozott új érték. Minél nagyobb az új érték aránya, annál jövedelmezőbb a vállalkozás. A jelenlegi oktatási rendszerekben viszont csak a „termék" értéke számít. A jobb hírű iskola szigorú felvételi vizsgákkal szelektálja a jobb „nyersanyagot", amin már alig kell alakítani, hogy értékes „termék" legyen. Ha az oktatási vállalkozás sikerességét a létrehozott új érték mérné, akkor valószínűleg nagyobb üzlet lenne halmozottan hátrányos helyzetű gyerekekből szak-

munkást képezni, mint tanulmányiverseny-nyertesekből egyetemistákat. Ha az oktató bevétele lenne az embertőke-növekmény, amit – sikeres vállalkozás esetén – létrehoz, a legsikeresebb vállalkozók az oktatási ágazatban tevékenykednének.

Hogyan lehet mérni az embertőke értékét? Erre a kérdésre sincs könnyen elfogadható felelet, legfeljebb valami analógiát próbálhatunk keresni a termelőtőke és az embertőke között. A termelőeszköz (tőke) értékét a várható jövőbeli jövedelmek határozzák meg, de az értékmérésnek csak akkor van jelentősége, ha a tulajdonosváltás kerül szóba, márpedig modellünkben ez állandóan napirenden van. Az embertőke esetén is van várható jövőbeli jövedelem, de nem világos, hogy ki a tulajdonos. A sportolók esetén úgy tűnik az embertőkét előállító, illetve működtető a tulajdonos. Tehát, ha elfogadjuk ezt az egyáltalán nem nyilvánvaló analógiát, akkor – csakúgy mint a termelőeszközök esetén – a vállalkozó, aki működteti a tőkét, határozza meg az értékét. Így a munkásoknak, alkalmazottaknak és a vállalkozóknak is van tőkeértéke, amit ki kell fizetnie annak, aki működtetni akarja, ezenkívül fizetése is van, mint ahogy a termelőeszközöknek is van energiaköltségük. Továbbmenve e bizarr gondolatmeneten, oda juthatunk, hogy az embertőke a termelőeszközökhöz hasonlóan kezelhető, alkalmazhatók rá a modell játékszabályai, azzal a – nem elhanyagolható – különbséggel, hogy neki – mármint a tőkét megszemélyesítő embernek – is van beleszólása mind a tőkeérték meghatározásába, mind a működtető (vállalkozó) kiválasztásába.

Az embertőke fontos eleme a Liska-modellnek, de még nagyon sok kutatást igényel a téma ahhoz, hogy az eredmények gyakorlati használhatósága egyáltalán szóba kerüljön.

A környezeti vagyon

A környezeti vagyon igen jelentős hányada a nemzeti vagyonnak. A modellbe való beillesztése nemcsak nagy tőkeigénye miatt okoz gondot, hanem amiatt is, hogy ennek a vagyonnak a fejlesztése (vagy rombolása) hosszú időtávon érezteti hatását. Gazdálkodni kell ezzel a vagyonnal, és nevezhetjük vállalkozásnak ezt a tevékenységet. Ennek a vállalkozásnak vannak „termékei", és azoknak fogyasztói is. Ha a környezeti vagyon is lehet vállalkozás tárgya, akkor tulajdonosának is kell lennie. A tulajdonjogok vállalkozásba adása logikailag még elképzelhető lenne, de hogyan fizettetné meg a tulajdonos a fogyasztásarányos használatot. Márpedig a vállalkozásnak bevételekre kell szert tennie ahhoz, hogy fejlesztése jövedelmet hozzon. Tehát mindössze a környezeti vagyon által nyújtott szolgáltatások és egyéb javak fogyasztóit kell – kölcsönös megegyezés alapján – rávenni az ellenszolgáltatásra. Ez a feladat mindenképpen megoldásra vár, ha a környezeti vagyonnal gazdálkodni akarunk, még akkor is, ha nem a Liska-modell elvei szerint gondolkozunk.

A gyakorlati lehetőségek

A nagy elosztási rendszerek (például társadalombiztosítás) reformja és az állami költségvetés szűkítése a liskai koncepció irányába mutat, de az ezt célzó bátortalan törekvések nagy ellenállásba ütköznek. Az embertőkével való gazdálkodás piaci módszerei a gyakorlatban még sokáig nem lesznek napirenden, de még a társadalmi örökség bevezetésére sem reális számítani a közeljövőben. Viszont a Liska-modell által javasolt tulajdonformát (a modell társadalmi örökség nélküli változatát) akár holnap lehetne alkalmazni. A következőkben az önkormányzati tulajdon vállalkozásba adását vázoljuk fel mintaként, de a módszer bármilyen ingatlanhoz kapcsolódó vállalkozásra alkalmazható.

Az önkormányzatok gyakori problémája, hogy a rendelkezésükre álló ingatlanokat eladják-e, vagy bérbe adják. Bármilyen döntést hoznak is, mindig felmerülhet a korrupció lehetősége. Ha eladják, az egyszeri összeg fejében lemondanak a további bevételekről. A bérbeadásnál komoly elemzést igényel a bérleti díj és időtartam meghatározása. Ha rövid a bérleti idő, a bérlőktől nem várható, hogy fejlesztésekbe kezdjenek, ha hosszú, akkor szinte lehetetlen megállapítani a reális bérleti díjat. A bérleti időszak vége felé gyakorivá válhat a távozó bérlő rablógazdálkodást idéző tevékenysége.

A Liska-modell sugallta megoldás az lenne, hogy az önkormányzat mint tulajdonos nyilvános árverésen eladja az értékesíteni kívánt ingatlant (vállalkozást). Az új tulajdonos (vállalkozó) viszont nem magántulajdont szerez, hanem személyes társadalmi tulajdont. A továbbiakban a vállalkozás működhet a fenti modell szabályok szerint, azzal a különbséggel, hogy a használati díjat (legfeljebb évi 1 százalék) az önkormányzat számára kell fizetni. Tehát a vállalkozó bármikor megváltoztathatja a vállalkozás értékét úgy, hogy egyszerűen bejelenti az új árat az önkormányzatnak, és mindig az aktuális érték alapján fizeti a használati díjat. Természetesen vonatkozik rá az eladási kényszer is, ezen az áron el kell adnia vállalkozást, ha vevő jelentkezik. A tulajdonosnak olyan szinten kell tartani az árat, hogy ne járjon rosszul, ha valaki kifizeti. Mindig tud olyan árat szabni, ami kárpótolja őt a kényszereladás miatti veszteségekért. Ha sokkal megy a tényleges érték fölé, senki sem fogja megvenni, persze akkor több használati díjat kell fizetnie. Lényeges, hogy a használati díj nagyon alacsony legyen, mert – mint, ahogy kifejtettük – ez biztosítja a súrlódásmentes tulajdonosváltást.

Az önkormányzatnak érdeke, hogy minél szélesebb körű verseny alakuljon ki, hiszen a használati díj révén folyamatosan bevételhez jut. A verseny kiszélesítése érdekében még azt is megteheti, hogy a vételár egy részére hitelt nyújt bárkinek, hiszen a vállalkozás nem mobilizálható összetevői biztos fedezetnek tekinthetők. (A hitel után természetesen kamatbevételekre tesz szert.)

Az ingatlanhoz kapcsolódó vállalkozások körébe a meghatározott területre vonatkozó működési engedélyek is beletartoznak. A mozgóárus, az utcai mutatványos engedélye vagy reklámfelületek használati joga ugyanúgy lehet vállalkozás tárgya, mint egy üzlethelyiség. Egyetlen engedélyért sokan és főleg folyamatosan versenyezhetnek.

Az ilyen tulajdonformában működő vállalkozások adatai nyilvánosak, bárki számára hozzáférhetők. A hagyományos ingatlanérték-becslésekhez képest a vállalkozók által meghatározott ár valószínűleg reálisabb lesz, bár ez sem lesz torzításmentes. Azok a vállalkozók, akik ragaszkodnak a vállalkozásukhoz, a reálisnál magasabb árat fognak tartani azért, hogy biztosítsák magukat. Bizonyára lesznek olyan vállalkozók is, akik csak azért vesznek meg egy vállalkozást, hogy azt később nyereséggel eladják. Ehhez azonban tenniük kell valamit, ami növeli az értéket, és az árat még a tényleges értéknövelés előtt érdemes megváltoztatniuk. Nem csak beruházások és fejlesztések, de a legtágabban értelmezett működési feltételek javítása (például új vevőkör kiépítése, hatékonyabb know-how bevezetése stb.) is lehet értéknövelő tényező, ami majd az eladáskor fog realizálódni.

Statisztikailag megbízhatóbb következtetések vonhatók le a vállalkozások jövedelmezőségéről a vállalkozók által meghatározott árak alapján, mint ami a könyvelési adatokból kideríthető. Az sem elhanyagolható szempont, hogy ezáltal az ingatlanpiac rugalmasabbá és áttekinthetőbbé válik, ami mind a vállalkozóknak, mind az önkormányzatnak hasznos.

Tegyük fel, hogy egy önkormányzat által bérbe adott üzlethelyiségek már ebben a formában működnek. Ekkor egy új – éppen létrejövő – vállalkozás, amelynek üzlethelyiségre van szüksége, könnyen fel tudja mérni a lehetőségeit az adott körzetben. Kiválaszthatja a kínálatból a számára

legelőnyösebb (alkalmas méretű, megfelelő távolságban lévő, elfogadható árú) ajánlatot, és minimális adminisztrációval máris rendelkezhet vele.

A fenti módszer bármilyen ingatlanhoz kapcsolódó vállalkozásra alkalmazható. Bár az önkormányzati tulajdon vállalkozásba adáskor az önkormányzat várható bevétele valószínűleg kevesebb lesz, mintha magántulajdonként értékesítené az ingatlant, de részben a használati díj, részben a nagyobb hatékonyság, – ami más csatornákon növelheti az önkormányzat bevételeit – ellentételezi az elmaradt bevételt. Amennyiben az önkormányzatnak később mégis szüksége lenne az ingatlanra, bármikor visszavásárolhatja azt az aktuális áron.

Ha az önkormányzatok számára előnyösnek bizonyul ez a tulajdonforma és értékesítési mód, akkor meg fogják találni a módját, hogy az egyéb tulajdonban lévő ingatlanokat is ösztönözzék a tulajdonforma-váltásra.

Ha a fenti feltétel nem állna fenn, akkor sem történt nagy baj: lényegében veszteség nélkül kipróbáltak egy lehetőséget, ami nem vált be.

Hivatkozások

Bársony Jenő [1981]: Liska Tibor koncepciója, a szocialista vállalkozás. Valóság, 12. sz.

Berend T. Iván [1982]: Jegyzetek Liska Tibor szocialista gazdasági modell elgondolásához. Marx Károly Közgazdasági Egyetem, Vállalkozáskutató Csoport, kézirat. Megjelent a Koncepció és kritika című kötetben. Magvető, 1985. Budapest.

Bokros Lajos [1981]: Történelmietlen modell, vagy modelltelen történelem? Gondolatok Friedrich August Hayek és Liska Tibor gazdaságelméletének nem véletlen metszéspontjairól. Marx Károly Közgazdasági Egyetem, Vállalkozáskutató Csoport, kézirat. Megjelent a Koncepció és kritika című kötetben. Magvető, 1985. Budapest.

Bokros Lajos [1982]: A „szabad vállalkozás" és a „szabad pénz" mozgalma. Kísérlet a hayeki versenyvaluta-rendszer és a Liska-modell pénzügyi rendszerének elméleti összehangolására. Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem, Vállalkozáskutató Csoport, kézirat, Budapest.

Csepeli György [1981]: Menekülés a vállalkozástól. A szociálpszichológia emberképe és Liska Tibor vállalkozáskoncepciója. Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem, Vállalkozáskutató Csoport, kézirat, Budapest.

F. Liska Tibor [1979]: Önszabályozó gazdasági mechanizmus. Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem, Vállalkozáskutató Csoport, kézirat, Budapest.

F. Liska Tibor [1982]: Formalizált Modell /'82. Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem, Vállalkozáskutató Csoport, kézirat, Budapest.

F. Liska Tibor [1991]: Adómentes gazdaság. HVG, Január 10. Budapest. http://www.sztaki.hu/~liskahvg.htm

Farkas Zoltán [1986]: Interjú Liska Tiborral. Mozgó Világ, 3. sz.

Kornai János [1982] Játékszabályok és társadalmi realitások. Marx Károly Közgazdaságtudományii Egyetem, Vállalkozáskutató Csoport, kézirat. Megjelent a Koncepció és kritika című kötetben. Magvető, 1985. Budapest.

Kovács János Mátyás [1996]: Liska-torzó. 2000, 1. sz.

Láng Zsuzsa [1994]: Ökonosztalgia. 168 óra, szeptember 20.

Lengyel László [1986]: Koncepció és kritika. Valóság, 6. sz.

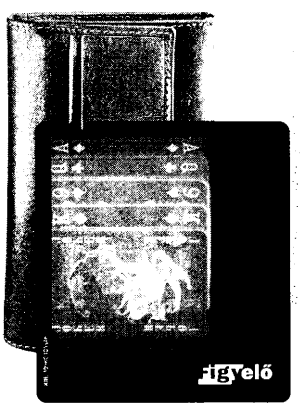
Lengyel László [1988]: A tulajdonviták története és a reform. A tulajdon reformja. Pénzügykutató Rt. Budapest.

Liska Tibor [1963]: Kritika és koncepció. Közgazdasági Szemle, 9. sz.

Liska Tibor [1980]: A „szocialista vállalkozás" szektor „tervpiaca". Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem, Vállalkozáskutató Csoport, kézirat. Megjelent a Koncepció és kritika című kötetben. Magvető, 1985. Budapest.

LISKA TIBOR [1981]: Cigarettaszünetnek vége! Korunk főbb válságtényezői. Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem, Vállalkozáskutató Csoport, kézirat, Budapest.
LISKA TIBOR [1982]: Az új vállalkozói tulajdon előfeltételei és a szabad vállalkozás világpénztárai. Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem, Vállalkozáskutató Csoport, kézirat, Budapest.
LISKA TIBOR [1982]: Szerény kezdet, mint reális csoda. Marx Károly Közgazdaságétudományi Egyetem, Vállalkozáskutató Csoport, kézirat, Budapest.
LISKA TIBOR [1984]: kapitális szociaLiska vállalkozás. Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem, Vállalkozáskutató Csoport, kézirat, Budapest.
LISKA TIBOR [1988]: Ökonosztát. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
LISKA TIBOR [1989]: Szent barmunk - a politika alaprendje. Betűvető, Budapest.
LISKA TIBOR [1990]: Antioroszlán. Képzőművészeti Kiadó, Budapest.
LISKA TIBOR [1997]: Üdülőtársulási kísérletek. Liska Alapítvány, Budapest.
MACRAE, N. [1983]: Into entrepreneurial socialism. The Economist, március 19. London.
PETSCHNIG MÁRIA [1981]: Miért tekinthető a szocialista vállalkozás Liska Tibor által elképzelt modelljének személyes társadalmi tulajdona minden eddigi tulajdonforma legprogresszívebbjének? Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem, Vállalkozáskutató Csoport, kézirat, Budapest.
PETSCHNIG MÁRIA [1981]: Liska Tibor közgazdasági nézetei. Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem, Vállalkozáskutató Csoport, kézirat, Budapest.
SÍKLAKY ISTVÁN [1985]: A szentesi modell. Koncepció és kritika. Magvető, Budapest.
TARDOS MÁRTON [1982]: A szocializmus és a vállalkozás. Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetem, Vállalkozáskutató Csoport, kézirat. Megjelent a Koncepció és kritika című kötetben. Magvető, 1985. Budapest.
TIBOR ÁGNES [1981]: Kísérlet: indul! HVG, december 5.
VÁGRÉTI LÁSZLÓ [1994]: Termálszocializmus és nudeobolsevizmus. 168 óra, október 18.

SZEMMEL LÁTHATÓ



Mindegy, hogy melyik oldalt lapozza fel, azt fogja tapasztalni, hogy: A figyelő lényegretörő. A figyelő tartalmas. A figyelő hiteles. Ha egy tényszerű, elemző gazdasági hetilapot keres, minden csütörtökön nyissa ki a „postaládáját" vagy hívja zöld számunkat.

LÁTNI TUDNI KELL!

Előfizethető: 06-80-200-024 (zöld szám)

Partnerek/PPT

figyelő-szemmel

Cím: Figyelő Rt. 1406 Budapest, Pf.: 45.
Fax: 351-6785 Telefon: 344-9356

MEGRENDELŐLAP

..... példányban megrendelem egyéves időtartamra a Figyelő gazdasági hetilapot 9996 forintért.

Név: .....
Beosztás: .....
Cégnév: .....
Telefon/fax: .....
Cégnagyság (foglalkoztatottak száma): .....
Ir. szám: ..... Megye: .....
Város: ..... Utca: .....

Az előfizetéshez kérem, hogy részemre:
❑ csekket ❑ számlát küldjenek.
Tudomásul veszem, hogy a már befizetett előfizetési díjat lemondás esetén nem térítik vissza.

....
dátum aláírás

(C)

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. október (954–970. o.)

KOCSIS TAMÁS

Szennyezéselhárítás és technológiai fejlődés a környezetgazdaságtanban – mikroökonómiai elemzés

A cikk újszerű módon csoportosítja a vállalat szennyezéselhárítási költségeit, s bemutatja, hogy az elhárítás során miként maximalizálhatja egy vállalat a profitját, valamint hogy a környezetvédelmi hatóságnak milyen mértékű emissziócsökkentés megvalósítására célszerű törekednie, ha a társadalmi szinten megjelenő hasznok lehető legmagasabb szintjét kívánja elérni. A tanulmány elemzi az extenzív, az intenzív és a nem környezetvédelmet szolgáló technológiai fejlődés optimális szennyezéskibocsátásra vonatkozó dinamikus hatását. Megismertet az intenzív környezetvédelem paradoxonával: egyes környezetbarát technológiák elterjedésével – bizonyos körülmények között – romlik az optimális szennyezettségi állapot.*

A környezetszennyezéssel kapcsolatban a társadalom elé tűzhető reális cél – a neoklasszikus közgazdaságtani megközelítést elfogadva – nem a szennyezés teljes megszüntetése, hanem annak visszaszorítása olyan szintre, amely biztosítja az össztársadalmi haszon maximalizálását. Ennek értelmében olyan mértékű szennyezés tekinthető társadalmi méretekben optimálisnak, ahol a gazdasági tevékenység környezetkárosításból származó externális határköltsége megegyezik az elhárítás határköltségével, azaz amely szennyezési szintről bármilyen irányba elmozdulva, az össztársadalmi haszon csökken.

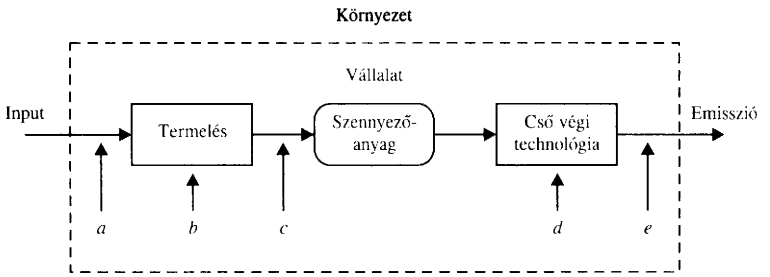
A *vállalatok* a környezeti állapot javítását *passzív,* illetve *aktív* környezetvédelmi módszerekkel érhetik el. Az előbbiek a környezetbe kibocsátani kívánt káros anyag adott mérési ponton megjelenő koncentrációját (*immisszió*) kívánják csökkenteni (vállalati hatáskörben ilyen intézkedés lehet például magasabb kémény építése vagy a szennyvíz hígítása; lásd az *1. ábra e* pontját), míg az aktív eljárások segítségével ténylegesen csökkenthető az időegység alatt kibocsátott szennyezőanyagok (*emisszió*) mennyisége. Tanulmányunkban ez utóbbi lehetőséggel foglalkozunk, mely alapvetően három – egymástól jelentős mértékben különböző – módszerrel valósítható meg: egyrészt mód van a termelés során már létrejött káros anyag kiszűrésére, visszafogására valamilyen „cső végi" – *end of pipe* – technológiával (extenzív módszer; *1. ábra d* pontja). A másik lehetőség olyan új termelő technológia és/vagy inputok alkalmazását jelenti, amelyek eleve kevesebb káros anyag keletkezésével járnak a gyártás során, azaz ténylegesen csökken a termékegységre jutó szennyezőanyag nagysága (intenzív módszerek; *1. ábra c* és *a* pont).

* A szerző köszönetet mond a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem környezetgazdaságtani és technológiai tanszéke teljes kollektívájának a tanulmány elkészítését lehetővé tevő nyílt és baráti légkörért. Külön köszönet jár *Kerekes Sándor* tanszékvezető professzornak, aki az *egy vállalat – kétféle szennyezéscsökkentési eljárás* kérdéskör tisztázatlanságára felhívta a figyelmet és a probléma megoldására ösztönzött, valamint *Kaderják Péternek,* aki a tanulmányhoz számos hasznos észrevételt fűzött.

Kocsis Tamás a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem környezetgazdaságtani és technológiai tanszékének munkatársa.

1. ábra

A szennyezőanyag-kibocsátást befolyásoló vállalati módszerek



a: tisztább input felhasználása, amely alacsonyabb szennyezőanyag/termékegység arányt eredményez (intenzív környezetvédelem);

b: a termelés visszafogása;

c: új technológia alkalmazása, amely alacsonyabb szennyezőanyag/termékegység arányt eredményez (intenzív környezetvédelem);

d: a létrejött szennyezőanyag visszafogása, kiszűrése (extenzív környezetvédelem);

e: kibocsátás előtt a szennyezőanyag koncentrációjának hígítása (passzív környezetvédelem).

Harmadszor a környezetbe juttatott szennyezés nagysága természetesen úgy is csökkenthető, hogy magát a termelést fogjuk vissza valamilyen mértékben (*1. ábra b* pont).[1]

A bevezetőben röviden bemutattuk a környezetvédelemmel kapcsolatos makroszintű társadalmi célt, valamint a vállalatok szennyezéscsökkentési alternatíváit. Ezek után rátérhetünk a vállalkozásokat költséghatékony megoldásokra ösztönző gazdasági kritériumok keresésére, valamint a környezetvédelem területén értelmezhető technológiai fejlődés bemutatására.

Az elemzési keret

Egy vállalat, illetve termelőegység viselkedésének bemutatását tűzzük ki célként, tehát kizárólag mikroszinten vizsgálódunk. Az egyszerűség kedvéért feltételezzük, hogy a vállalkozás határköltség görbéje (*MC*: *marginal cost*[2]) egy origóból kiinduló egyenes,[3] amely egyben megfelel a termelő kínálati görbéjének is. Ekkor az egyéni tiszta határhaszon (*MNPB*: *marginal net private benefit*) az *MR–MC* számítási mód alapján határozható meg (*MR*: *marginal revenue* – határbevétel), amely mindig az utolsó termékegységen keletkező egyéni tiszta haszon összegét mutatja a megfelelő pénzegységben. Az egyszerűbb kezelhetőség kedvéért az adott termék végtelen oszthatóságát is kikötjük, amely tömegtermelés esetén nem is olyan valóságidegen elképzelés. A klasszikus mikroökonómia feltételezésének megfelelően a vállalkozás kizárólagos, illetve elsődleges célja a profit maximalizálása (*Kopányi* [1990] 124. o.), ami esetünkben adott nagyságú szennyezéscsökkentés minimális költségű megvalósítását jelenti.

[1] *Siebert* [1995] hasonlóan csoportosítja a vállalatok szennyezéscsökkentési lehetőségeit, egyedül a termelés visszafogásával nem számol (31. o.).

[2] A környezetgazdaságtanban – a határköltség egyéni mivoltát hangsúlyozandó – gyakran *MPC*-ként (*marginal privat cost*) jelölik. A továbbiakban az általánosabban elterjedt *MC* jelölésnél maradunk.

[3] Természetesen amikor a termelési költségek valósághű bemutatása az elsődleges cél, akkor a hagyományos mikroökonómia kifinomultabb megközelítést alkalmaz. Ekkor a változó költség először csökkenő ütemben növekszik, majd az inflexiós ponton túl ugyanez egyre gyorsuló ütemben emelkedik („kacsanyak" alakú, fordított *S* jellegű görbe). Ekkor a határköltség görbe *U* alakú (*Kopányi* [1990] 171. o. vagy *Samuelson–Nordhaus* [1990] 663. o.). Mindez nem befolyásolja jelentősen a későbbiekben levont következtetéseinket.

Tételezzük fel továbbá, hogy a termelőtevékenységnek a megjelenő környezetszennyezés miatt externális[4] hatásai is vannak, amelynek határköltségei (*MEC*: *marginal external cost*) a szabályozó hatóság számára ismertek. Ez legyen egy origóból kiinduló pozitív meredekségű egyenes, amely most kizárólag az adott vállalkozás tevékenységére vonatkozik. A görbét - természetének megfelelően - a környezetbe kibocsátott szennyezés függvényében célszerű definiálni. Azt is feltételezzük, hogy a keletkező externália magára a termelésre nem hat vissza negatívan, illetve ha mégis, akkor ezt a hatást az *MC* görbe már tartalmazza.

A vállalat rendelkezzék továbbá egy olyan külön szennyezéselhárító technológiával, amellyel a termelés során már létrejött szennyezőanyag visszafogható, azaz az output megtisztítható (cső végi technológia). E technológia működtetésének/alkalmazásának határköltsége (*MAC: marginal abatement cost*) az elhárított káros anyag függvényében műszaki alapon meghatározható. A korábbi környezetgazdaságtani megközelítésekhez képest (lásd például *Milliman–Prince* [1989] és *Jung–Krutilla–Boyd* [1996]) tanulmányunk egyik legfontosabb újdonsága az, hogy mi kizárólag a cső végi technológiával kapcsolatban felmerülő költségeket jelenítjük meg az önálló *MAC* függvényben, s az egyéb szennyezéscsökkentő módszerek költségeit nem különítjük el, hanem a többi termelési költséggel együtt az *MC* (és ezen keresztül az *MNPB*) függvényben kezeljük. Ezt az eljárást a következők indokolják. A termelés visszafogásának költségét (*1. ábra b* pontja) az elmaradt termelés kieső haszna jelenti, ezért ennek nagysága kizárólag az *MNPB* függvény alakulásától függ, azaz külön költségfüggvény bevezetése szükségtelen. Az intenzív környezetvédelmi eszközök pedig (*1. ábra a* és *c* pontjai) a javuló szennyezőanyag/termékegység arányon keresztül magát az emisszió függvényében felírt *MNPB* görbét változtatják meg (meredekebbé teszik azt - lásd később), ezért az ilyen módszerek bevezetésével kapcsolatos költség–haszon változások akkor is jól nyomon követhetők (sőt, elsősorban így követhetők igazán jól nyomon), ha az alkalmazás költségeit együtt kezeljük a többi termelési költséggel, s elsősorban az *MNPB* görbe elmozdulására összpontosítunk.

Visszatérve az *MAC* görbéhez, az egyszerűség kedvéért tételezzük fel, hogy ez a releváns tartományban lineáris, jóllehet a nulla emisszió közelítése esetén a cső végi elhárítás határköltségei általában a lineárisnál nagyobb ütemben nőnek. Amennyiben a tisztítás nagysága a termelés során keletkező emisszió nagyságától függetlenül meghatározható,[5] úgy az eljárásnak szükségképpen létezik egy olyan maximális kapacitása, amelyen túl már nem képes további szennyezés elhárítására (ilyen korlátot jelenthet például egy szennyvíztisztító telep medencéinek száma). A továbbiakban feltételezzük, hogy a cső végi technológia kapacitása a releváns tartományban nem válik szűkössé.

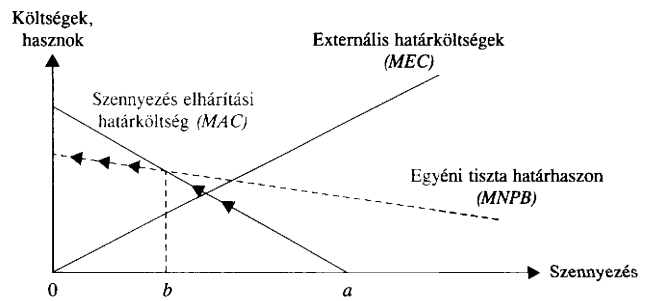
A jelenlegi szakirodalmi álláspont

Természetes, hogy egy adott pillanatban - az input megváltoztatásának és a termelőtechnológia cseréjének lehetőségétől egyelőre eltekintve - az átlagos vállalkozásnak kétféle lehetősége van környezetbe juttatott szennyezésének csökkentésére: egyrészt használhat-

[4] Az *externália* valamely harmadik személy(ek)nek befolyásolja a jólétét, amelyért ő(ke)t nem kompenzálják, és amely hatás ismert és nem szándékolt (*Baumol–Oates* [1988] 17–18. o.; *Kerekes–Szlávik* [1996] 71. o.). Az elemzésben nem foglalkozunk a balesetekből származó környezeti hatásokkal, amely a technológiák kockázatelemzésének tárgya.

[5] Olyan cső végi szennyezéselhárítási technika is létezik, ahol a tisztítás nagysága a termelés során keletkező emisszió *függvénye* (például kéményre szerelhető szűrő esetén), azaz az elhárított szennyezés a tisztítatlan emisszió százalékos arányában adható meg.

2. ábra
Az optimális szennyezéselhárítás *Pearce-Turner* [1990] szerint



Lásd: *Kerekes-Szlávik* [1996] 92. o.

ja a rendelkezésére álló cső végi technológiát, másrészt pedig visszafoghatja a termelését, illetve e lehetőségeket tetszőlegesen kombinálhatja. Amint azt korábban említettük, a szakirodalom általában nem tesz különbséget a különféle elhárítási lehetőségek költségei között, hanem egybemossa azokat, egységesen szennyezéselhárítási költségekről beszélve. Ez alól pozitív kivételt jelent a *Pearce-Turner* szerzőpáros ([1990] 90. o., magyarul *Kerekes-Szlávik* [1996] 92–93. o.), akik a termelés visszafogását határozottan megkülönböztetik a szennyezés utólagos megtisztításától.

Elméletük szerint (a *2. ábrán* látható séma alapján) először célszerű az adott cső végi technológiával az *a* szennyezési szintről a *b* szintre csökkenteni a szennyezést, hiszen ezen a szakaszon a szennyezéselhárítási határköltségek alacsonyabbak, mintha a vállalat a megkívánt szennyezéscsökkentést a termelés visszafogásával érte volna el. Amennyiben azonban a *b* nagyságú szennyezési szint is még túl magasnak bizonyul – azaz a károsanyag-kibocsátás további csökkentésére van szükség –, úgy már célszerűbb a termelést visszafogni, hiszen ezen a szakaszon az *MNPB* görbe az *MAC* görbe alatt halad, amint azt a nyilakkal kijelölt pálya mutatja. A modell magyarázni hivatott azt a jelenséget, hogy az utolsó néhány egységnyi szennyezés eltávolításának relatív drágasága miatt miért kényszerülnek a vállalatok tisztítás helyett inkább termelőtevékenységük visszaszorítására egy bizonyos szennyezéscsökkentési mennyiségen (*a–b*) túl. Az elmélet szerint az optimális szennyezési szint társadalmi szempontból az *MAC* = *MEC* pontban van, s a hatóságnak eme szennyezési szint figyelembevételével célszerű kialakítania környezetvédelmi politikáját (*Pearce-Turner* [1990] 90. o.).

Mindezekkel kapcsolatban a következő ellenvetések tehetők.

1. Az elgondolás a határköltségeket úgy kezeli, mintha azok teljes költséget megjelenítő függvények volnának. Teljesköltség-függvények esetében van értelme két lehetőség közül az „alacsonyabban haladót" választani, ha célunk a költségek minimalizálása.

2. A fenti gondolatmenet érvényes lehet egy olyan helyzetre, amikor a termelés adott szintjének fenntartásához valamilyen különleges érdek fűződik. Ám piacgazdasági körülmények között (és az általános közgazdaságtani feltételezések szerint) a profit maximalizálása az elsődleges cél, ezért bármilyen nagyságú szennyezéscsökkentés *költséghatékony* megvalósítása mindig a kétféle csökkentési lehetőség egyidejű kombinációjával valósítható meg (tisztítás + visszafogás). Természetesen, ha csekély nagyságú a szennyezéselhárítási igény, akkor nem keletkezik jelentős veszteség a fenti törvényszerűség figyelmen kívül hagyásából.

3. Az elmélet elnagyoltan kezeli azt a tényt, hogy míg az *MNPB* görbe a termelt termékmennyiség (gazdasági aktivitás) függvényében mutatja a határhasznot, addig az *MEC* és az *MAC* görbék a kibocsátott, illetve az elhárított szennyezés függvényében fejezik ki a megfelelő határköltségeket, lemondva ezzel számos további elemzési lehetőségről.

A következőkben az utóbbi két problémakört részletesen tárgyaljuk.

Adott nagyságú szennyezéscsökkentés költséghatékony megvalósítása a termelés visszafogása és a cső végi elhárítás együttes figyelembevétele esetén

Első közelítésben célszerű az egyéni tiszta határhaszon (*MNPB*) függvény tartalmát más megvilágításba helyezni. Amint korábban a termelés visszafogását a szennyezés elhárítására vonatkozó egyik lehetőségként kezeltük, úgy ennek értelmében az egyéni tiszta határhaszon görbét akár szennyezéselhárítási határköltség függvényként is felfoghatjuk (*Pearce–Turner* [1990] 90. o.). Ekkor a termelés visszafogása – amit a továbbiakban sajátos szennyezéselhárítási technológiaként értelmezünk – jelenti a szennyezés csökkentésének mikéntjét, ennek költségét pedig a kieső termelés következtében keletkező elmaradt haszon jelenti, azaz a termelés visszafogása miatt a meg nem termelt terméket nem tudjuk eladni, és a nyereséget realizálni. Mindezek értelmében az *MNPB* görbét MAC_2-nek is nevezhetnénk, ettől azonban a továbbiakban eltekintünk.

A feladat tehát annak megállapítása, milyen mértékben éljen a vállalkozás a kétféle szennyezéselhárítási módszer alkalmazásával, amennyiben adott nagyságú károsanyag-kibocsátás megszüntetése a cél. Bizonyítható (lásd a függeléket), hogy az emissziócsökkentés költsége akkor minimális, ha a két görbe alatti terület összege minimális, azaz az

$$MAC = MNPB$$

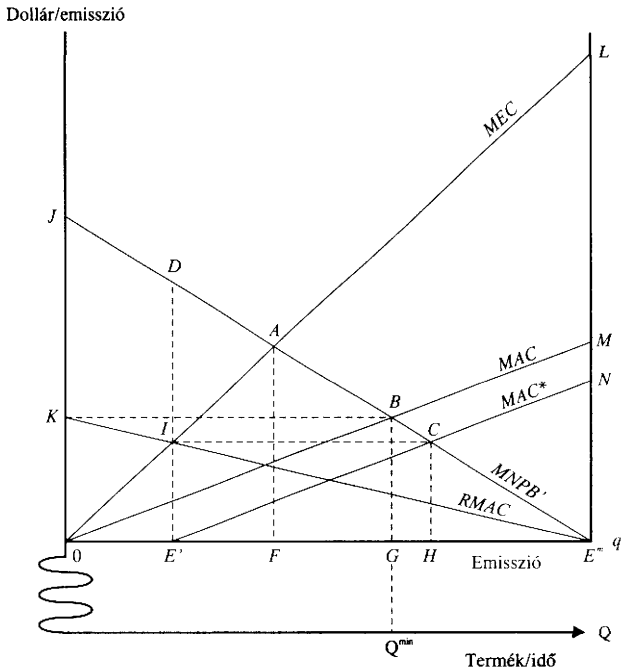
feltétel teljesülése esetén. A feladat ugyanaz, mint amikor két különálló vállalat esetében különböző szennyezéselhárítási technológiát feltételezünk, és ekkor keressük a költséghatékony tisztításmegosztást a két résztvevő között. E probléma a környezetgazdaságtanban – a fenti módon – már régen megoldottnak tekinthető (*Tietenberg* [1992] 371. o.; idézi: *Kerekes–Szlávik* [1996] 93. o.).

Amennyiben az $MAC = MNPB$ feltétel teljesülését a kibocsátott emisszió függvényében szeretnénk érzékeltetni, úgy a *3. ábra* szerint járhatunk el, ahol az *MAC* görbét – a *2. ábrához* képest – „szembefordítottuk" az *MNPB*-vel, azaz itt az *MAC* az origótól távolodva mutatja a szennyezés cső végi elhárításából származó költségeket. Mivel a vállalkozás a környezeti externáliák figyelembevétele (internalizálása) nélkül az $MR = MC$ képlet alapján optimalizálja tevékenységét, ezért az ekkor keletkező környezetszennyezésének nagyságát az *MNPB* görbe vízszintes tengelymetszete határozza meg (E^m). Ekkor nyereségként realizálja a teljes *MNPB* görbe alatti területet (OJE^m háromszög).[6] Ha például E^m–E' nagyságú szennyezéscsökkentést tartunk kívánatosnak, úgy az E' pontba

[6] Ha a *3. ábrán* a szabályozás nélküli haszonmaximalizáló termelési szinthez tartozó egyéni tiszta teljes haszon összegét (OJE^m háromszög) összehasonlítjuk az ekkor keletkező teljes externális költség összegével (OLE^m háromszög), úgy a technológiát a társadalmi fenntarthatóság szempontjából is jellemezhetjük. Ugyanis amennyiben a technológia felhasználásának a társadalmi költségei magasabbak, mint az általa elérhető egyéni haszon, akkor a károk elhárítására a társadalomnak más területekről kell erőforrásokat elvonnia, s ezért az ilyen eljárásokat joggal nevezhetjük inferior technológiának. Ez nem azt jelenti, hogy ezek használatát be kell tiltani, de a tevékenység bizonyos mértékű visszaszorítására (legalább addig a pontig, ahol a hasznok fedezik a károkat) még akkor is szükség van, amikor – például politikai okokból – az optimumnak megfelelő szennyezési szint betartatása nem lehetséges. Csak így biztosítható, hogy a termelésre vonatkozó társadalmi erőfeszítéseinkkel ne okozzunk a hasznuknál is nagyobb károkat. Minél veszélyesebb egy technológia emissziója (az *MEC* görbe meredek), annál valószínűbb, hogy az eljárás az adott szennyezőanyag tekintetében inferiornak minősül.

3. ábra

Optimális nagyságú szennyezéselhárítás extenzív környezetvédelem esetén



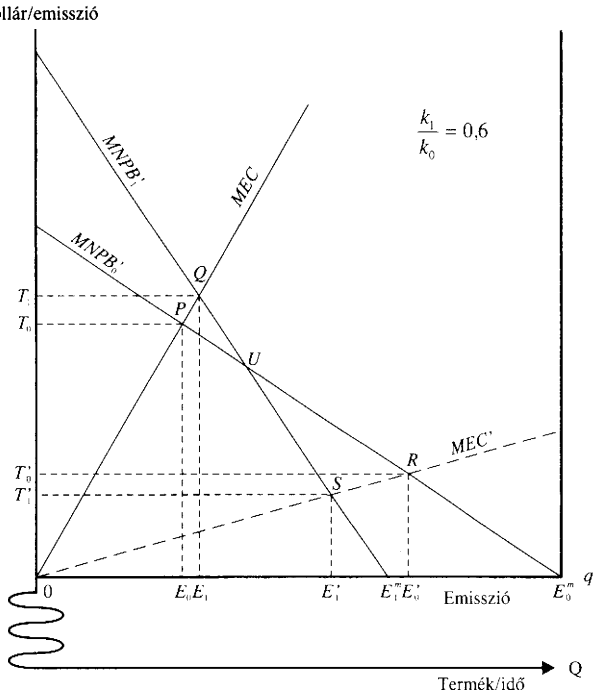
állított *MAC* görbe (lásd *MAC**) és az *MNPB* görbe metszéspontja mutatja meg, hogy a vállalkozás az *E'* károsanyag-kibocsátási szint elérése érdekében milyen arányban alkalmazzon termelés-visszafogást, illetve cső végi technológiát. E szerint akkor kapunk minimális költségű megoldást, ha a vállalat E^m–*H* nagyságú szennyezésnek megfelelő termelést fog vissza, és *H*–*E'* mértékben alkalmazza a tisztítási technológiát. Összességében tehát *H* nagyságú szennyezésnek megfelelő termékmennyiséget állítanak elő, noha a vállalat a *cső végi technológia nélkül* csak ennél kevesebbet, *E'* mennyiséget állíthatott volna elő. Ha célunk a nulla szennyezéskibocsátás, úgy ennek megvalósítása minimum OBE^m területnek megfelelő összegbe kerül a vállalatnak, mely költségből *OBG* nagyságú a cső végi technológia alkalmazásán, míg GBE^m nagyságú a termelés kényszerű visszafogásán keletkezik. Kizárólag a cső végi technológia használatának köszönhetjük azt a tényt, hogy nulla emisszió kibocsátása esetén is lehetőség van Q^{min} nagyságú termelésre, a gyártás teljes leállítása helyett.

Az elmondottak jól érzékeltetik, hogy a *2. ábra* szerinti Pearce–Turner-féle elgondolás alapján végrehajtott emissziócsökkentési stratégia ugyan megvalósítható, ez azonban távolról sem nyújt a vállalat számára költséghatékony megoldást, hiszen ekkor a termelés adott szintje egy ideig egyáltalán nem változik, illetve változtatásának módja (a *2. ábra b* pontján túl[7]) nem vezet a tisztítási költségek minimalizálásához. Tehát nem célszerű a

[7] A *b* pontnak ráadásul semmiféle közgazdasági tartalma sincs, hiszen a *2. ábra* szerint felírt *MAC* görbe vízszintes tengelymetszete az elhárítási technológia maximális kapacitását jelenti. Ezért a gyakorlatban minden további nélkül elképzelhető, hogy nem is létezik ilyen metszéspont, azaz az *MAC* végig az *MNPB* alatt vagy fölött halad. Ettől eltekintve a Pearce–Turner-féle elméletben legalább egy bizonyos ponton túl felmerül a termelés visszafogásának lehetősége, nem így például *Samuelson–Nordhaus* [1990]-ban, ahol a szerzők a beavatkozás nélküli maximális termelési szint és a gyártás teljes megszüntetése között semmiféle átmenetet nem tudnak elképzelni (1018–1021. o.).

4. ábra

Optimális nagyságú szennyezéselhárítás intenzív környezetvédelem esetén



mégoly hatékony cső végi technológia *kizárólagos* alkalmazása az eredeti termelési szint fenntartása érdekében, hiszen ekkor például nulla szennyezés eléréséhez OME^m nagyságú költség keletkezne, míg ha hajlandók vagyunk E^m–G nagyságú emissziót a termelés visszafogása árán elhárítani, úgy a BME^m összeget megtakaríthatjuk.[8]

A termékegység és a kibocsátott szennyezés közötti kapcsolat

Azzal, hogy a termelt termékmennyiség (gazdasági aktivitás) függvényében kifejezett *MNPB* görbét olyan koordináta-rendszerben ábrázoltuk, ahol a kibocsátott szennyezés nagyságát mutatta a vízszintes tengely (*2. ábra*), a következő két implicit feltételezéssel éltünk: *1.* a termékek és a kibocsátott szennyezés között lineáris összefüggés van, és *2.* a kapcsolatot megteremtő együttható (k) értéke 1. A továbbiakban a *2. feltételezést* feloldjuk, azaz nem követeljük meg, hogy a k szennyezőanyag/termékegység együttható értéke 1 legyen.[9] Az *1. feltételezést* azonban továbbra is megtartjuk, egyrészt mert mindez nem jelent túlságosan valóságidegen elemet a modellben, másrészt pedig mert a termelés és a szennyezőanyag közötti kapcsolat nem lineáris mivolta túlságosan bonyolult matematikai eszközök alkalmazását igényelné. Logaritmikus összefüggések felhasználásával egyébként nem lineáris kapcsolatok is visszavezethetők erre a lineáris esetre.

[8] Mindez ellentétben áll a GDP feltétlen növelésére irányuló törekvésekkel, hiszen ez a mutató akkor növekszik a leginkább, ha a termelés szintjét maximalizáljuk, majd az ennek kapcsán keletkezett többletkárokat – jelentős költségekkel – utólag hárítjuk el.

[9] *Pearce–Turner* [1990] (100. o.) és *Perman–Ma–McGilvray* [1996] (202. o.) is kitérnek a $k \neq 1$ esetre, az ebből származó elemzési lehetőségekkel azonban nem élnek.

Ha k értéke például 0,6; akkor a görbe vízszintes tengelymetszete a $k = 1$ esethez képest a 60 százalékára csökken (*4. ábra*). A függőleges tengelymetszet viszont olyan mértékben növekszik, hogy az *MNPB* görbe alatti terület a koordináta-rendszer első síknegyedében (az egyéni tiszta teljes haszon) változatlan marad, hiszen a tevékenység teljes tiszta haszna az ábrázolás miként jétől teljesen független, és továbbra is változatlan. A szennyezéskibocsátás függvényében ábrázolt *MNPB* görbét a továbbiakban *MNPB'*-ként jelöljük, ezzel hangsúlyozva, hogy ezt az eredeti *MNPB* görbe fenti konvertálásával kaptuk.[10] Az előző alpontban tárgyalt optimális szennyezéselhárítás tehát az

$$MAC = MNPB'$$

pontban valósul meg, amennyiben $k \neq 1$.

A szennyezésre vonatkozó egyéni keresleti függvény meghatározása

Az uralkodó elméleti megközelítésekkel kapcsolatos problémák tisztázása után felmerülhet az igény a vállalkozás *szennyezésre vonatkozó egyéni keresleti görbéjének* felírására, mivel az externális költségeket is figyelembe vevő szennyezési optimum meghatározásához ennek ismeretére feltétlenül szükségünk lesz. De vajon miként határozható meg ez a keresleti függvény?

A *3. ábrához* visszatérve vegyük észre, hogy ha az *MNPB'* görbéből vízszintes irányban következetesen levonjuk a cső végi technika – optimális mértékű – alkalmazása során megtisztított szennyezésmennyiségeket, úgy az emisszióra vonatkozó keresleti függvényhez jutunk (azaz adott áron ekkora szennyezést akar a vállalat a tisztítás után kibocsátani). Ennek grafikus szerkesztése során először a függőleges tengelyre vetítjük az *MAC* és *MNPB'* görbék metszéspontját ($B \rightarrow K$), majd ezt összekötjük a hatósági beavatkozás nélküli maximális emissziót jelölő E^m ponttal. A függvény lineáris jellege a kiindulási alapul szolgáló *MAC* és *MNPB'* görbék lineáris mivoltából következik. A továbbiakban ezt valódi szennyezéselhárítási határköltség függvénynek (*RMAC*: *real marginal abatement cost*) nevezzük.[11]

A *3. ábrán* $E'CE^m$ háromszög területe megegyezik az $E'IE^m$ háromszög területével, hiszen a két háromszögnek közös az alapja és egyenlő a magassága. Ez azt is jelenti, hogy az *RMAC* görbe alatti terület (az origó felé haladva) a vállalkozás adott nagyságú szennyezéscsökkentési kényszeréből fakadó *összes* költségét mutatja, amennyiben a szennyezés csökkentésére a vállalat cső végi elhárítást *és* termelés-visszafogást alkalmaz. *RMAC* és *MNPB'* mindenkori vízszintes távolsága (például *IC* szakasz) pedig megmutatja, hogy adott nagyságú emisszió kibocsátása esetén (például *E'*) mekkora szennyezést hárítanak el a rendelkezésre álló cső végi technológia segítségével (ugyanis *RMAC* származtatásából $E'H = IC$, csakúgy mint $OG = KB$ következik).

A társadalmi szinten optimális szennyezéskibocsátási szint meghatározása

Az elemzés e pontján immár joggal felvethető a kérdés: cső végi technológiával rendelkező vállalatok esetén milyen szennyezési szint betartatását célszerű előírnia a környezetvédelmi hatóságnak, amennyiben – az egyéni termelőre vonatkoztatva – a bevezetőben említett társadalmi optimum elérése lebeg célként a szeme előtt.

A szennyezéskibocsátásra vonatkozó egyéni keresleti görbe levezetése után immár

[10] Az *MNPB'* görbe matematikai levezetését lásd a függelékben.

[11] A keresleti görbét a függelékben általános matematikai formában is megadjuk.

lehetőségünk nyílik annak az emissziós szintnek a meghatározására, amely a tevékenység egyéni externális határköltségeinek (*MEC*) figyelembevételével társadalmi szinten is minimális költségű megoldást eredményez. Vegyük észre, hogy itt a következő három, különböző természetű költség összegének minimalizálásáról van szó (*3. ábra*): *1.* a termelés visszafogásából származó elmaradt haszon (HCE^m), *2.* a cső végi technológia alkalmazása miatt keletkező költség (*E'CH*) és *3.* a tevékenység szennyező mivoltából adódó harmadik személy(ek)nek okozott externális költség (*OIE'*). A problémát természetesen a haszon felől is megközelíthetjük, ekkor a *3. ábrán* az *OJCE'I* konkáv ötszöggel jelképezett társadalmi tiszta teljes haszon maximalizálásáról van szó.

A matematikai határelemzés segítségével belátható (lásd a függeléket), hogy a három költség összege azon az emissziós szinten minimális, ahol a szennyezésre vonatkozó egyéni keresleti függvény megegyezik a kínálati függvénnyel (*MEC*), azaz ha

$$RMAC = MEC,$$

amint azt a *3. ábra* is mutatja. E szerint *E'* nagyságú emisszió kibocsátása éppen társadalmi optimumhoz vezet, mivel az *RMAC* görbét úgy származtattuk, hogy az alatta lévő terület – az origó felé haladva – a szennyezéselhárítás felmerülő költségeinek minimális összegét ($TNPB_{kiesés} + TAC$) mutassa. A termelés externális hatásából származó költségek társadalmi minimumát tehát az OIE^m háromszög területe jelképezi.

Technológiai fejlődés

Extenzív technológiai fejlődés

Amint a bevezetőben említettük, extenzív környezetvédelmen a termelés során már létrejött szennyezőanyagok vállalaton belüli utólagos kezelését értjük (*1. ábra d* pontja), azaz annak megakadályozását, hogy ezek – veszélyes formában – a környezetbe kerülhessenek. Az eme tevékenységgel kapcsolatos határköltségeket az *MAC* görbe mutatja, s ennek meredeksége jól jellemzi az elhárítást végző cső végi technológia hatékonyságát. Amennyiben a vállalkozás nem rendelkezik ilyen eljárással, vagy a szennyezés természete miatt ilyen technológia nem létezik, úgy az *MAC* görbe egy végtelen meredekségű függőleges egyenes. Ehhez képest bármilyen cső végi technológia felszerelése a meredekség csökkenésével jár, s ezt a jelenséget a továbbiakban *extenzív technológiai fejlődésnek* nevezzük.

Mivel laposabb *MAC* görbe esetén ugyanannyi káros anyag elhárítása olcsóbbá válik, illetve a korábbi költséggel immár nagyobb mennyiség megtisztítása lehetséges, ezért *extenzív technológiai fejlődéskor* – változatlan lejtésű *MNPB'* görbe esetén – az optimális szennyezéselhárításra vonatkozó tisztítás/termelésvisszafogás arány a tisztítás javára fog eltolódni. Ez pedig az *RMAC* görbe laposabbá válását eredményezi, hiszen ugyanakkora szennyezés elhárítása a vállalat számára – a termelés visszafogásának lehetőségét is figyelembe véve – összességében kevesebbe kerül. A laposabb *RMAC* görbe pedig az origóhoz közelebb metszi a termelés externális hatását jellemző *MEC* görbét (a *3. ábra* alapján értelmezhető a folyamat), miáltal javul a társadalmilag optimális környezeti állapot. A korábbi OIE^m teljes társadalmi költség tehát úgy csökken, hogy mindeközben *OIE'* teljes externális költség is kisebb lesz.

Intenzív technológiai fejlődés

Az intenzív környezetvédelem esetében a környezetbe juttatott szennyezőanyagok mennyiségének csökkentését úgy érjük el, hogy adott nagyságú termelés során eleve kevesebb káros anyag keletkezik. Ez elsősorban a termelőtechnológia kisebb-nagyobb megváltoztatásával vagy „tisztább" inputok (például alacsonyabb kéntartalmú szén) felhasználásával érhető el. Mindez pedig azt jelenti, hogy kisebb lesz az egységnyi termelésre jutó káros anyag nagysága, ami a korábban bevezetett *k* szennyezőanyag/termékegység együttható csökkenését eredményezi. A továbbiakban *k* értékének *ceteris paribus* csökkenését feltételezzük,[12] valamint az egyszerűség kedvéért azt is feltesszük, hogy a vállalkozás nem rendelkezik cső végi technológiával (azaz az *RMAC* görbe az *MNPB'* görbével egybeesik).

A *4. ábra* egy 40 százalékos intenzív jellegű fejlődés *MNPB'* görbére vonatkozó hatását érzékelteti. Látható, hogy az egyéni tiszta teljes haszon változatlansága mellett a haszonmaximalizálás melletti emissziókibocsátás E_0^m-ról E_1^m-re csökkent, miközben az optimális állapot eléréséhez szükséges termelés-visszafogás a korábbi $E_0PE_0^m$ területnek megfelelő összeg helyett immár csak $E_1QE_1^m$ nagyságú áldozatot jelent. Azért beszélhetünk a költség csökkenéséről, mert fennáll a $PQU < E_1^mUE_0^m$ egyenlőtlenség.[13]

Az intenzív technológiai fejlődés paradoxona

Vegyük észre, hogy az új optimum esetében emelkedett az optimális nagyságú emisszió nagysága ($E_0 < E_1$), illetve az egységnyi emisszióra vonatkozó optimális ár ($T_0 < T_1$)! Ennek megfelelően a társadalmilag optimális externália teljes nagysága a korábbi OPE_0 területnek megfelelő összegről OQE_1 nagyságúra növekedett! Ez a gyakorlatban azt jelenti, hogy ha a vállalkozás (vagy az iparág) átáll a lényegesen *környezetbarátabb* technológiára, a társadalomnak nagyobb externális hatást kell elviselnie, a hatóságnak pedig a társadalmi optimum biztosítása érdekében – a környezetszabályozás *Milliman–Prince* [1989] által is tárgyalt módjától függően – lazítania kell az emissziós normán, illetve bővítenie kell az ingyenesen szétosztott szennyezési jogok kínálatát ($E_0 \rightarrow E_1$), avagy az emissziós adó, illetve a térítéses szennyezési jogok árának emelése ($T_0 \rightarrow T_1$) esetén is növekvő kereslettel szembesül ($E_0 \rightarrow E_1$). Erre a meglepő és a várakozásokkal merőben ellentétes jelenségre a továbbiakban az *intenzív környezetvédelem paradoxona*ként hivatkozunk.[14] A jelenség azért lép fel, mert a technológiaváltás után aránylag drágábbá válik a termelés visszafogása: egységnyi emisszió elhárítása érdekében immár több terméket

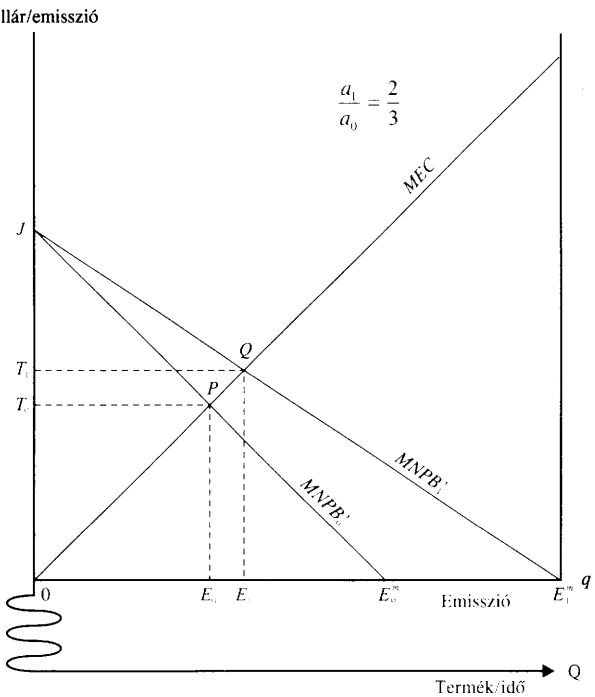
[12] Ez a feltételezés itt azt jelenti, hogy a bevezetett új technológiai eljárás jövedelmezősége (az *MNPB'* alatti terület) változatlan.

[13] Mivel *ceteris paribus* kikötésünk értelmében mindkét *MNPB'* görbe alatti terület egyenlő, ezért $E_1^mUE_0^m$ terület megegyezik a két *MNPB'* görbe függőleges tengelymetszete és az *U* pont által határolt háromszög területével. Ha az utóbbi háromszöget egy origóból kiinduló egyenessel (esetünkben az *MEC*-ről van szó) két részre bontjuk, akkor világos, hogy az így keletkező háromszögek területe kisebb lesz, mint az eredeti osztatlan háromszögé. Ez pedig a főszöveg egyenlőtlenségét bizonyítja.

[14] *Coase* [1960] tétele értelmében, ha a tulajdonjogok jól definiáltak, és nincsenek tranzakciós költségek, akkor nincs szükség állami beavatkozásra, mivel a társadalmilag optimális szennyezési szint az érintett felek között létrejövő alkufolyamat során magától kialakul. Ha a technológiaváltás után a paradox hatás fellép, akkor ez azt jelenti, hogy *1.* ha a szennyezőnek joga van szennyezni, akkor a károsult nagyobb szennyezést lesz kénytelen elviselni, bár alacsonyabb minimumösszeggel is „meggyőzheti" a szennyezőt termelésének társadalmi optimumra történő visszafogására; illetve *2.* ha a károsultnak van joga a tiszta környezethez, akkor a termelő nagyobb összeget hajlandó felajánlani kompenzációként a károsultnak a szennyező termelés optimális szintre futtatása érdekében, bár ezért az összegért a károsult végül is nagyobb szennyezést lesz kénytelen elviselni.

5. ábra

Nem környezetvédelmet szolgáló technológiai fejlődés hatása



kell feláldozni a csökkentett termelés oltárán, hiszen javult a szennyezőanyag/termék-egység mutató.

Ugyanakkor látnunk kell azt is, hogy ha az adott technológiai viszonyok közepette a kérdéses emissziónak kisebb az externális hatása (*MEC* görbe laposabb, lásd az *MEC*'-t a *4. ábrán*), úgy a bemutatott paradox hatás nem lép fel. Azaz a környezetbarát technika elterjedése esetén csökken az optimumban kibocsátandó emisszió (E_0'→ E_1'), az egységnyi emisszióra vonatkozó ár (T_0' → T_1') és a társadalom által elviselendő teljes externális költség (ORE_0' → OSE_1') nagysága, amely jelenség megfelel a józan környezetvédelmi várakozásoknak. A paradox hatás fellépése és mértéke tehát az *MEC*, illetve az *MNPB*' (*RMAC*) görbék egymáshoz viszonyított relatív meredekségének függvénye.[15]

A nem környezetvédelmi célokat szolgáló technológiai fejlődés

Az *5. ábra* azt az esetet mutatja, amikor a technológiai fejlődés során a termelést jellemző *MC* görbe válik - *ceteris paribus* - laposabbá, amelyet az *MNPB* görbe származtatása során az *MR–MC* összefüggésben használtunk. Mivel csökken a termelés költsége, ezért

[15] A paradox hatás felbukkanásának feltételét a függelékben tárgyaljuk. Szintén itt bizonyítjuk be azt a fontos hüvelykujjszabályt, hogy egy technológia adott emisszióra vonatkozó összes externális költsége az optimumban *sosem* lehet több, mint a hatósági beavatkozás nélküli egyéni tiszta teljes haszon egynegyede.

nő az elérhető profit nagysága. Az externális hatások optimumát illetően[16] az intenzív technológiai fejlődés paradoxonához hasonló hatást tapasztalhatunk (azaz növekszik az optimumban elviselendő externália nagysága: $OPE_0 \rightarrow OQE_1$), ez azonban itt természetes, hiszen most szó sincs környezetvédelmi szempontokról. A fejlettebb környezetpolitikákkal rendelkező országokban a nem környezetvédelmet szolgáló technológiai fejlődés tiszta formája általában nem lehetséges, mert a környezetvédelmi hatóságok eleve nem engedélyezik a nagyobb emissziót kibocsátó beruházások megvalósítását (*Kerekes–Szlávik* [1996] 145–148. o.). Az új technológia esetében a maximális emisszió növekedésére vonatkozó hatást tehát ellensúlyoznia kell a szennyezőanyag/termékegység arány javulásából származó csökkenésnek (intenzív jellegű hatás).

Az *MNPB'* görbe lehetséges mozgásformáinak teljes körű áttekintése érdekében még megemlítjük, hogy a vállalat terméke iránti kereslet exogén megváltozása a görbét párhuzamosan felfelé (keresletnövekedés), illetve lefelé (keresletcsökkenés) tolná.

Következtetések

Tanulmányunkban bemutattuk, hogy indokolatlan a környezetszennyező termelés szintjének abszolút prioritást biztosító közgazdaságtani nézetek fenntartása, hiszen a szennyezéskibocsátás csökkentésében a termelés-visszafogás és a tisztítás teljesen egyenrangú lehetőségeket jelentenek a haszonmaximalizáló vállalat számára. Az ennek figyelembevételével megvalósított szennyezéscsökkentés optimális, azaz minimális költségű állapothoz vezet.

Ezzel a környezetvédelem és a gazdasági növekedés kapcsolata új megvilágításba kerül, hiszen az optimálisnál nagyobb mértékű termelés kétszeresen is elősegíti a GDP növekedését, ami a közgazdászok és az átlagemberek többsége szerint a társadalom fejlettségét is jól jellemző mutatószám. Eme károsnak tekinthető GDP-növekedést egyrészt a túlzott termelés, másrészt pedig az ebből származó externális hatások elhárítása eredményezi, hiszen mindkét tevékenység pozitív összeggel szerepel a mutatóban, míg a negatív hatások nincsenek levonva. A tényleges helyzetet az olyan mutatószámok valamivel jobban jellemzik, amelyek figyelembe veszik a jelenség jólétcsökkentő hatását is, s az ilyen komplexebb mutatók az utóbbi évtizedekben a fejlett országok esetében – a GDP növekedése ellenére is – folyamatos romlást jeleznek.[17] Ezért a szűk látókörű közgazdászok számára egy újabb paradoxon is megfogalmazható: a termelés (és a GDP) növekedési ütemének visszaesése gyakran a – tágan értelmezett – jólét növekedését eredményezi.

A szennyezés és a termelés közötti szennyezőanyag/termékegység kapcsolat explicitté tétele lehetővé teszi az elmélet gyakorlati alkalmazását, és a technológiák cseréjekor

[16] Az *5. ábra* áttekinthetősége miatt feltételeztük, hogy nincs cső végi technológia. A cső végi technológiát feltételező *RMAC* görbe egyébként hasonlóan mozdulna el, annyi eltéréssel, hogy ekkor a függőleges tengelymetszet is enyhén növekedne. (Amennyiben a piacon nem tökéletes a verseny, és az olcsóbb termelőtechnológia általánosan elterjed, úgy – a negatív lejtésű keresleti görbe változatlansága mellett – árcsökkenés fog fellépni. Ennek hatása szintén az *MNPB* görbe meredekségének változásában csapódik le, csak éppen lejtésének csökkenése kisebb mértékű lesz az *MC* görbe lejtésének csökkenésénél.)

[17] Ilyen mutatók például: a *fenntartható gazdasági jólét indexe* (*index of sustainable economic welfare* – ISEW) (*Daly–Cobb* [1989], magyarul *Kerekes–Szlávik* [1996] 30–33. o.) vagy a *valódi fejlődés mutatója* (*genuin progress indicator* – GPI) (*Cobb–Halstead–Rowe* [1997]). A Nordhaus–Tobin féle *nettó gazdasági jólét* (*net economic welfare* – NEW) (eredetileg MEW, lásd *Nordhaus–Tobin* [1972], magyarul *Samuelson–Nordhaus* [1990] 183–186. o.) mutató is jobbnak tekinthető a GDP-nél (illetve a GNP-nél), amennyiben figyelembe veszi az externáliákat. Ez utóbbi mutató ugyan növekszik az Egyesült Államokban (legalábbis 1984-ig), de a hagyományos GNP-nél jóval kisebb ütemben.

bekövetkező változások algebrai bemutatását. E szerint – *ceteris paribus* – extenzív technológiai fejlődés esetén egyértelműen csökken az optimális emisszió és a társadalmi externális költség teljes nagysága, míg a nem környezetvédelmet szolgáló technológiai fejlődés esetében ez épp fordítva van. Az intenzív környezetvédelmi fejlődés vizsgálata arra az eredményre vezet, hogy az externális határköltségek (*MEC*) és a – termelő-, illetve elhárító technológiák által egyaránt befolyásolt – valódi elhárítási határköltségek (*RMAC*) viszonyától függ a bekövetkező változás. Az a jelenség, amikor az intenzív technológiai fejlődés során magasabb szintű szennyezés válik társadalmi szinten optimálissá, az intenzív környezetvédelem paradoxonaként is értelmezhető.[18]

A technológiai fejlődés mindhárom fajtája lehetővé teszi az optimális szinten lehetséges termelés növekedését, ezzel kapcsolatban azonban fel kell hívnunk a figyelmet arra, hogy a bemutatott modell a termelés egyetlen – többnyire a legkritikusabb – emissziójára vonatkozóan alkalmas az optimalizálásra. Az extenzív fejlődésben kulcsszerepet játszó cső végi technológiák ugyanis általában csak konvertálják a problémákat: a sürgető légés vízszennyezéstől többnyire veszélyes hulladékok keletkezése árán szabadítanak meg. Az adott emisszióval kapcsolatos gondokra valóban megoldást jelentő intenzív technikák esetében pedig gyakran azt tapasztaljuk, hogy az új eljárás alkalmazása során valamilyen más szennyezés válik kritikussá, legyen elég csak a hő- és az atomerőművek kapcsolatára utalni. Szükség van tehát az egyszerre több emissziót is optimalizálni képes modellek kidolgozására.

A többi továbbfejlesztési lehetőségről elmondható, hogy a modell kiterjeszthető több termelővállalat környezetvédelmi magatartásának elemzésére, majd pedig ezek kapcsolataként a szennyezési jogok piacának bemutatására. Ahogy a termék és a szennyezés között megteremthető volt a kapcsolat egy lineáris együttható segítségével, úgy ez megtehető például egy vállalat inputjai és outputjai között is, megvizsgálva a termelés bizonyos kritikus nyersanyag-, illetve energiaigényességének környezeti következményeit, és bekapcsolva a nyersanyagokra kivetett adók, díjak stb. hatásainak vizsgálatát. Végezetül elemezhető az egyes környezetpolitikai intézkedések hatása információhiány esetén, azaz amikor a hatóság nem ismeri pontosan az externális határköltség (*MEC*) és/vagy a vállalati határhaszon (*MNPB*) görbék helyzetét, és becsülni kénytelen azokat.

Zárásként ismét fel kell hívnunk a figyelmet arra, hogy minden elméleti következtetésünk a neoklasszikus közgazdaságtan keretein belül érvényes. Az externális költségek fogalma eleve harmadik személy(ek) jólétéről beszél, tehát a megközelítés alapvetően antropocentrikus. Létezik optimális nagyságú szennyezés, amely a társadalom ipari-gazdasági fejlettségének és értékrendjének függvénye. Egyéb élő- és élettelen tényezők létezéshez való jogairól, és a környezetszennyezés kapcsán esetleg beinduló irreverzibilis folyamatokról szó sincs. Elméletileg, persze, számos ilyen jellegű kárt is figyelembe vehetünk az externális költségek között, kérdés, hogy melyekkel számoljunk és milyen mértékben. További dilemma, hogy kifejezhetők-e egyáltalán a társadalmi szférán kívül keletkező károk egy olyan ízig-vérig társadalmi kategóriával, mint a pénz, illetve hogy a vállalatok összetett célrendszere valóban leszűkíthető-e egyetlen dimenzióra: a profitmaximalizálásra. Mindenesetre valószínű, hogy a Föld globális egyensúlyát és hosszú távú túlélését veszélyeztető folyamatok egyre meredekebbé teszik az externális határ-

[18] Ha a szennyezőanyag/termékenység arány és a GDP (GNP) szintje között szoros negatív korrelációt feltételezünk, akkor az intenzív környezetvédelem paradoxona egyfajta magyarázatot adhat a szakirodalomban környezeti Kuznets-görbeként ismert jelenségre (lásd például *Selden–Song* [1994]). E szerint a GDP (GNP) növekedésével egyes szennyezőanyagok környezetbe bocsátott mennyisége – a tisztább technológiák és a környezetvédelmi intézkedések ellenére – növekszik, majd egy bizonyos szinten túl csökken. Az intenzív környezetvédelem paradoxona hasonló természetű: a jelenség egy bizonyos szennyezőanyag/termékegység arány alatt megszűnik, és az optimumhoz tartozó emisszió csökken (lásd a függeléket).

költséggörbét, mígnem az tökéletesen rugalmassá (függőlegessé) nem válik, értelmetlenné téve mindenfajta társadalmi szennyezésoptimalizálást. Mindezen problémák azonban már az ökológiai közgazdaságtan birodalmába vezetnek bennünket.

Függelék

A tanulmány fontosabb tételeinek matematikai levezetése

A szennyezés függvényében felírt egyéni tiszta határhaszon

Legyen Q az időegység alatt kibocsátott termék mennyisége, q az ugyanezen idő alatt kibocsátott szennyezés mennyisége, k a kettő között kapcsolatot teremtő szennyezőanyag/termékegység együttható, úgy, hogy

$$k = \frac{q}{Q} \text{ (illetve } Q = \frac{q}{k}); \qquad k > 0 \tag{1}$$

összefüggés érvényesüljön! Tekintsük az

$$MNPB = b - aQ; \qquad a, b > 0 \tag{2}$$

általános alakú egyéni tiszta határhaszongörbét! Ezt Q-ra integrálva a $TNPB = bQ - 0{,}5aQ^2 + konstans$ egyenletű egyéni tiszta teljes haszon görbét kapjuk, amelyet ha a szennyezés függvényében kívánunk kifejezni, akkor (1) összefüggés behelyettesítésével a $TNPB = b(q/k) - 0{,}5a(q/k)^2 + konstans$ egyenletet kapjuk. Ezt q szerint deriválva az

$$MNPB' = \frac{b}{k} - \frac{a}{k^2}q \tag{3}$$

egyenlethez jutunk, amely az egyéni tiszta határhasznot a kibocsátott szennyezés függvényében mutatja. Jól látható, hogy ez csak a $k = 1$ speciális esetben egyezik meg az eredeti *MNPB* függvénnyel.

Az emisszióra vonatkozó keresleti görbe

A keresleti függvény (*RMAC*) meghatározása során koordinátageometriai megfontolásokból indulunk ki, azaz az *MAC* és *MNPB'* függőleges tengelyre vetített metszéspontja és az *MNPB'* görbe vízszintes tengelymetszete által meghatározott egyenes egyenletét írjuk fel. Ha a cső végi szennyezéselhárítás határköltségét az

$$MAC = cq; \qquad c > 0 \tag{4}$$

függvény mutatja, akkor a leírt módon származtatott keresleti görbe egyenlete az

$$RMAC = \frac{kbc}{a + ck^2} - \frac{ac}{a + ck^2}q \tag{5}$$

alakot ölti. Látható, hogy a keresleti görbe meredeksége a szennyezőanyag/termékegység együtthatón (k) kívül csak a és c paraméterek függvénye, ezért csak az *MNPB* és az *MAC* görbék meredekségétől függ.

A minimális költségű szennyezéselhárítás cső végi technológia és termelés-visszafogás együttes alkalmazásával

Adott nagyságú szennyezéselhárítási igényt feltételezve, a teljes elhárítási költség minimumát keressük az emisszió függvényében, azaz a

$$TAC + TNPB_{kiesés}' = TAC + (TNPB_{max} - TNPB') \rightarrow \text{minimum}$$

feladatot kívánjuk megoldani. A kifejezés akkor minimális, ha első deriváltja nulla, második deriváltja pedig pozitív az emisszióra vonatkozóan, azaz ha

$$MAC - MNPB' = 0 \quad \text{és} \quad \frac{\partial MAC}{\partial q} - \frac{\partial MNPB'}{\partial q} > 0.$$

Az első feltételből megkapjuk az $MAC = MNPB'$ kritériumot, míg a második feltétel mindig teljesül, hiszen (4) és (3) összefüggések felhasználásával a $c + (a/k^2) > 0$ triviális egyenlőtlenséget kapjuk.

A társadalmi szinten optimális emissziós szint

Azt az emissziós szintet keressük, amely társadalmi szinten minimális költséget eredményez. Felhasználjuk, hogy az *RMAC* függvény alatti terület - a maximálisan kibocsátani kívánt emissziótól az origó felé haladva - a minimális nagyságú szennyezéselhárítási költséget mutatja a cső végi technológia és a termelés-visszafogás együttes alkalmazása mellett, valamint hogy

$$MEC = eq; \qquad e > 0. \tag{6}$$

Ekkor feladatunk a következőképpen írható fel:

$$TEC + (RTAC_{max} - RTAC) \rightarrow \text{minimum}.$$

Ez akkor minimális, ha a kifejezés első deriváltja nulla, második deriváltja pedig pozitív az emisszióra vonatkozóan, azaz ha

$$MEC - RMAC = 0 \quad \text{és} \quad \frac{\partial MEC}{\partial q} - \frac{\partial RMAC}{\partial q} > 0.$$

Az első feltételből megkapjuk az $MEC = RMAC$ kritériumot, míg a második feltétel mindig teljesül, hiszen (6) és (5) összefüggések felhasználásával az $e + \frac{ac}{a + ck^2} > 0$ triviális egyenlőtlenséget kapjuk.

Az intenzív technológiai fejlődés paradoxona

Az intenzív technológiai fejlődés paradoxonának megragadásához a társadalom által elviselendő teljes externális költség nagyságát vizsgáljuk az optimumban (a *3. ábrán* például *OIE'* háromszög területe). Ez a korábbi jelölések felhasználásával a következőképpen írható fel:

$$TEC_{opt} = \frac{b^2c^2ek^2}{2[a(c+e) + cek^2]^2}. \tag{7}$$

Ha a technológia cseréje során megváltozik az eljárás jövedelmezősége (*a* és *b* paraméterek) és/vagy a cső végi szennyezéselhárítás hatékonysága (*c* paraméter), akkor mindkét technológiára ki kell számolni TEC_{opt} értékét. Ha az új technológia esetében ez az érték magasabb, úgy az intenzív technológiai fejlődés paradoxonával állunk szemben.

Ceteris paribus intenzív fejlődés esetén meghatározhatjuk a fenti kifejezés *k*-ra vonatkozó maximumhelyét. Az így kapott

$$k = \sqrt{\frac{a}{e} + \frac{a}{c}} \tag{8}$$

formula nem más, mint az intenzív technológiai fejlődés paradox hatásküszöbe. Ha a gyakorlatban ennél magasabb az elérhető technikai színvonal szennyezőanyag/termékegység (*k*) aránya, akkor az intenzív jellegű technológiai fejlődés – amely *k* értékét csökkenti – paradox hatást eredményez*het*.

A technológia által okozott teljes externális költség és a maximális egyéni tiszta teljes haszon aránya

Ha a (8) kifejezést (7)-be helyettesítjük, azaz meghatározzuk, hogy a maximális társadalmi költséget okozó szennyezőanyag/termékegység (*k*) arány mellett konkrétan mekkora a társadalom által elviselendő teljes externális költség, akkor a

$$TEC_{opt(\max)} = \frac{1}{4} \cdot \frac{c}{c+e} \cdot \frac{b^2}{2a}$$

mennyiséget kapjuk. Minthogy cső végi technológia hiányában $c = +\infty$, ezért ekkor a $c/(c+e)$ tényező 1-hez tart. Ha figyelembe vesszük, hogy a (2) kifejezésből a technológia alkalmazásából fakadó egyéni tiszta teljes haszonra

$$TNPB_{\max} = \frac{b^2}{2a}$$

adódik, akkor megfogalmazható a következő állítás. *Adott szennyezőanyagra vonatkozóan egy technológia alkalmazásából származó teljes externális költség az optimumban sosem lehet nagyobb, mint a technológia alkalmazásából hatósági beavatkozás nélkül keletkező egyéni tiszta teljes haszon egynegyede.* Ha cső végi technológia is elérhető, úgy a fenti feltétel a $c/(c+e)$ tényezőn keresztül tovább szigorodik. Ez a fontos hüvelykujjszabály hozzásegíthet bennünket ahhoz, hogy felismerjük a társadalmi szempontból túlzott mértékű termelést, s hogy visszaszorítása érdekében meghozzuk a szükséges intézkedéseket.

Hivatkozások

Baumol, W. J.–Oates, W. E. [1988]: The Theory of Environmental Policy: Externalities, Public Outlays, and the Quality of Life. 2. kiadás, Englewood Cliffs, New Jersey, Prentice-Hall.

Coase, R. H. [1960]: The Problem of Social Cost. Journal of Law and Economics, 3 (október), 1–44. o.

Cobb, C.–Halstead, T.–Rowe, J. [1997]: Ha a GDP felmegy, miért megy Amerika lefelé? Kovász, tél, 30–47. o.

Daly, H. E.–Cobb, J. B. Jr. [1989]: For the Common Good. Beacon Press, Boston.

Jung, C.–Krutilla, K.–Boyd, R. [1996]: Incentives for Advanced Pollution Abatement Technology

at the Industry Level: An Evaluation of Policy Alternatives. Journal of Environmental Economics and Management, 30. 95–111. o.

KEREKES SÁNDOR–SZLÁVIK JÁNOS [1996]: A környezeti menedzsment közgazdasági eszközei. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

KOPÁNYI MIHÁLY (szerk.) [1990]: Mikroökonómia. Aula Kiadó, Budapest.

MILLIMAN, S. R.–PRINCE R. [1989]: Firm Incentives to Promote Technological Change in Pollution Control. Journal of Environmental Economics and Management, 17. 247–265. o.

NORDHAUS, W. D.–TOBIN, J. [1972]: Is Growth Obsolete? Megjelent a Fiftieth Anniversary Colloqium című kiadványban, National Bureau of Economic Research, Columbia University Press, New York.

PEARCE, D.–TURNER, R. [1990]: Economics of Natural Resources and the Environment. The John Hopkins University Press, Baltimore.

PERMAN, R.–MA, Y.–MCGILVRAY, J. [1996]: Natural Resource & Environmental Economics. Longman. London & New York.

SAMUELSON, P. A.–NORDHAUS, W. D. [1990]: Közgazdaságtan. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

SELDEN, T.–SONG, D. [1994]: Environmental quality and development: Is there a Kuznets curve for air pollution emissions? Journal of Environmental Economics and Management, 27. 147–162. o.

SIEBERT, H. [1995]: Economics of the Environment. Springer, New York.

TIETENBERG, T. [1992]: Environmental and Natural Resource Economics, Harper Collins Publishers.

Közgazdasági Szemle

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

MEGRENDELŐLAP

Megrendelem a Közgazdasági Szemlét ___ példányban, az alábbi címre:

Megrendelő neve: _____

Teljes címe: _____

_____

_____

☐ Az előfizetési díjat a fenti címen jelentkező kézbesítőnek fizetem.

☐ Az előfizetési díjat a _____ pénzintézetnél vezetett

_____ elszámolási számláról egyenlítem ki.

Előfizetési díj egy évre 7200 Ft ☐ fél évre: 3600 Ft ☐

_____ _____

dátum aláírás

Megrendelhető levélben vagy faxon.
Cím: HELIR 1900 Budapest, Orczy tér 1. Fax: 303-3440
Vidéken: postahivatal helyben.

Köszönjük megrendelését!

SUMMARY OF THE ARTICLES

Experiences with the crawling band devaluation in Hungary

György Szapáry–Zoltán M. Jakab

We review the experience of Hungary with the preannounced crawling band exchange rate system during 1995-97. When selecting the exchange rate regime, several key characteristics of the transition process must be taken into account: reform-induced inflationary pressure, the necessity to restructure production and exports, the need to establish credibility. We argue against the premature fixing of the exchange rate in transition economies and suggest that a crawling band can serve well the dual objective of maintaining competitiveness and moderating inflation if it is supported by appropriate fiscal and structural policies. The exchange rate can be used more actively for disinflation if a right wage deal can be negotiated, but this is difficult to achieve in the initial phase of the transition when the credibility in policy is weak. However, the crawling peg must be regarded as a transitory regime and it is necessary to create the proper conditions for an eventual fixing of the forint to a hard currency.

Special features of the Hungarian bank ownership structure

Éva Várhegyi

An almost unique ownership structure developed in the Hungarian banking system in the course of the last decade. Not merely because the proportion of state property in the total capital fell in a few years from two thirds to one fifth but because, parallel to that, the share of foreign property rose above 60 percent, concentrating mainly in the hands of professional investors. Beyond exploring the government strategies shaping the Hungarian bank ownership structure and characterizing the special features of the structure thus developed, the article makes an attempt at examining the impact of the ownership structure having come about on the operation of the banks – as reflected by the changes in the position and efficiency of the banks as well as by the aspirations of the owners. Relying on the analysis of interrelations between bank ownership and efficiency – and on the results of international analyses – the authoress reaches the conclusion that, in consequence of the policy and practice allowing the appearance of foreign banks and their participation in the privatization of banks, the operation of the Hungarian banking system resembles that of the developed countries in several of its features.

The monetary union and Hungary

Attila Fölsz

The study analyses some aspects of the relationship between the monetary union and its extension to the East from the viewpoint of the Hungarian economic policy. After a brief theoretical survey it makes readers acquainted with the possibilities and the modes how Hungary can join the monetary union and which of these, when and with the fulfilment of what conditions they can answer the requirements of the Hungarian economy as well as their reality, considering the expectable behaviour of the EU deducible from its internal mechanisms. The final conclusion is that insofar as Hungary joins the EU, its memebership in the EMU would be advantageous. However, because of the strict conditions of admission, it is not absolutely worth while to make haste in asking for the former. It would be, however, necessary to link the EMU membership with some kind of exchange rate mechanism already before accession, but there is not much hope for that.

The Liska model

F. Tibor Liska

The researches made by Tibor Liska (1925–1994) were aimed at working out such a socio-economic model which would operate in an even more market-like manner than capitalism, where even property would be a subject of competition. His model considers the power of disposal of property as a basic human right, which should be asserted through open competition. It accords the state only as much role in the economy as a referee has in a football match: he may award a free kick in case of "hands", may send off those intentionally breaking the rules, but must not kick the ball, nor change the rules. This study makes an attempt at reviving and re-drafting the Liska model. It concisely outlines the starting points and main elements of the model, mentioning the unsolved problems and the possibilities that may be used in the practice.

Prevention of pollution and technical progress in environmental economics – a microeconomic analysis

Tamás Kocsis

The article groups the enterprise costs of preventing pollution and shows how a firm can maximize its profit, as well as the volume of emission reduction the environmental conservation authority should purposefully strive after if it wants to attain the highest possible level of benefit appearing on societal level. The study analyses the dynamic impact of techological progress serving extensive and intensive conservation of the environment and of that not serving conservation on the optimum emission of pollution. It makes readers acquainted with the paradox of intensive conservation of the environment: the spreading of some environment-friendly technologies impairs – under certain conditions – the optimum state of pollution.

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

Közgazdasági Szemle, Vol. XLV, October 1998

CONTENTS

György Szapáry - Zoltán M. Jakab: Experiences with the crawling band devaluation in Hungary 877
Éva Várhelyi: Special features of the Hungarian bank ownership structure 906

EUROPEAN UNION

Attila Fölsz: The monetary union and Hungary 923

RETROSPECTION

F. Tibor Liska: The Liska-model 940

WORKSHOP

Tamás Kocsis: Prevention of pollution and technical progress in environmental economics 954

English abstracts of the articles 971

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.
Internet: http://www.sztaki.hu/providers/kszemle
A nyomtatást és a kötészeti munkálatokat az ETO-Print Nyomda végezte
Felelős vezető: Balogh Mihály
Felelős szerkesztő: Szabó Katalin
HU ISSN 0023-4346
Indexszám: 25 452

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. Hírlap-Előfizetési és Elektronikus Posta Igazgatóság (HELP) kerületi ügyfélszolgálati irodáiban, vidéken a postahivatalokban. Példányonként megvásárolható az Akadémiai Kiadó MAGISZTER (1052 Bp., Városház u. 1. Tel.: 138-2440), továbbá a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Rt. könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 5760 Ft. Külföldön terjeszti a Hungaropress Distribution / Sajtóterjesztő Kft. (1117 Bp., Budafoki út 70. Tel.: (36-1) 206-1918, fax: (36-1) 206-1921), valamint a Batthyány Kultur-Press Kft. (1011 Budapest, Szilágyi Dezső tér 6. Tel./fax: (36-1) 201-8891, E-mail: batthyany@kultur-press.hu)

Ára: 480 Ft

9 770023 434014 10



A kötet ára 1200 forint.
20 százalék kedvezménnyel 960 forintért megvásárolható
a Közgazdasági Szemle szerkesztőségében.
Tel./Fax: 319 3165; 319 3166

Közgazdasági Szemle

XLV. ÉVFOLYAM 1998. NOVEMBER

HÜTTL ANTÓNIA–SURÁNYI BÁLINT–VITA LÁSZLÓ
A gazdasági növekedés és fejlettség paradoxona
a kelet-közép-európai átmenetben

DEDÁK ISTVÁN
Államadósság és gazdasági növekedés

PÁLDI KATALIN
A külkereskedelem szerkezeti átalakulása, 1995–1997

PRÁGER LÁSZLÓ
A nyolcvanas évek kiterjesztett nyitottságelmélete
és napjaink magyarországi reálfolyamatai

KÉZDI GÁBOR
Az önbevalláson alapuló kereseti adatok érvényessége

KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY

A MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADÉMIA
KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI BIZOTTSÁGÁNAK FOLYÓIRATA

Szerkeszti a Magyar Tudományos Akadémia Közgazdaságtudományi Bizottsága:

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

Közgazdasági Szemle, XLV. évfolyam, 1998. november

TARTALOM

Hüttl Antónia–Surányi Bálint–Vita László: A gazdasági növekedés és fejlettség paradoxona a kelet-közép-európai átmenetben 973
Dedák István: Államadósság és gazdasági növekedés 989
Páldi Katalin: A külkereskedelem szerkezeti átalakulása, 1995–1997 1004

EURÓPAI UNIÓ

Práger László: A nyolcvanas évek kiterjesztett nyitottságelmélete és napjaink magyarországi reálfolyamatai 1023

MŰHELY

Kézdi Gábor: Az önbevalláson alapuló kereseti adatok érvényessége 1035

HOZZÁSZÓLÁS

Megjegyzések Simonovits András Az új magyar nyugdíjrendszer és problémái című tanulmányához *(Németh György)* 1043

KÖNYVISMERTETÉS

Az átalakulás átalakulása? *(Frank Bönker)* 1047
Illés Mária: Vezetői gazdaságtan *(Papanek Gábor)* 1051
Törzsök Éva: Ausztria agrárgazdasága az Európai Unióban Egy integráció pillanatképei *(Blahó András)* 1054

MEGEMLÉKEZÉS

Abay (Neubauer) Gyula emléktáblájának felavatása *(Barcza Tibor)* 1057

A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata 1059

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, XLV. évf., 1998. november (973–988. o.)

HÜTTL ANTÓNIA–SURÁNYI BÁLINT–VITA LÁSZLÓ

A gazdasági növekedés és fejlettség paradoxona a kelet-közép-európai átmenetben

A tanulmány a közép-kelet-európai átmenet néhány sajátos tünetét elemzi. A térség volt szocialista országait általánosan jellemzi, hogy viszonylag fejlett nem piaci szektort örököltek az állami tulajdonon alapuló gazdálkodás korából, illetve esetleg még az azt megelőző történelmi korból. Itt a nem piaci szektorok viszonylag „versenyképesebbek", mint az ipar és a többi piaci ágazat. Ez a sajátosság erősen tükröződik a makrogazdasági fejlettség szintjét és változását jelző mutatószámokban, azok paradox viselkedésében. A hagyományos makrogazdasági statisztikai módszerek azonban nem képesek arra, hogy ezt a strukturális örökséget kellő árnyaltsággal kezeljék. Így viszont nagy a veszélye annak, hogy a gazdaságpolitikát irányítók, a külföldi elemzők és tőkebefektetők tévesen ítélik meg a régió helyzetét, ez pedig téves következtetésekhez és döntésekhez vezethet. A szerzők állításaikat az elmúlt időszak gazdaságpolitikai történéseinek és számadatainak segítségével bizonyítják.

A volt szocialista, ezen belül különösen a kelet-közép-európai országok gazdasági berendezkedésének megváltozásával kapcsolatban széles körben használják az *átmenet* fogalmát. Gyakran elhomályosul azonban, hogy *miből mibe való átmenetről* van szó. E kérdésnek az átmenet lényegének megértéséhez pedig nagy fontosságot kell tulajdonítani. Hangsúlyozzuk, hogy a szóban forgó átmenet konkrét problémái csak igen korlátozottan azonosíthatók három már ismert transzformáció jellegzetességeivel, nevezetesen

– azoknak az országoknak a centrumhoz való gyors gazdasági felzárkózásával, amelyek korábban Európa félperiféráján mozogtak;

– a sikeres „fejlődő országok" növekedésével és világpiacba való magasabb szintű integrálódásával;

– a dél-európai és latin-amerikai diktatúrákat felváltó demokráciák eredményes gazdasági fejlődésével.

A fenti esetekben ugyanis elmaradott és/vagy torzult piacgazdaságok hajtottak végre lényegi változtatásokat a gazdasági és politikai berendezkedésükön. Ezzel szemben a volt szocialista országok mindegyike tagadta a magántulajdont és a piacot a gazdaságban meghatározónak tekinthető szférában. Ugyanakkor mind ezek az országok központi célnak tekintették a gazdasági növekedést és a társadalom életkörülményeinek javítását. Mindennek megfelelően a piacot bürokratikus intézményrendszer helyettesítette, amit bizonyos egyszerűsítéssel „központi tervezésnek", illetve „parancsgazdaságnak" szoktak nevezni.

A volt szocialista országok között az alapvető azonosság ellenére számos lényeges eltérés is mutatkozott. Ez még egyetlen országon belül – nevezetesen a volt Szovjetuni-

Hüttl Antónia a Miniszterelnöki Hivatal főtanácsadója.
Surányi Bálint a View Kutató, Elemző és Szolgáltató Bt. ügyvezetője.
Vita László a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem statisztika tanszékének tanszékvezetője.

ón belül – is érvényesült. Amikor tehát ezeknek az országoknak az esetében az átmenet történelmi példa nélküliségét, kivételes jellegét hangsúlyozzuk, távolról sem gondoljuk, hogy egynemű folyamatról van szó. Az kétségtelenül közös, hogy az állami hivatalok gazdasági koordinációs szerepe a politikai rendszerváltozásokkal szinte egyidejűleg meggyengült vagy elenyészett. Helyét azonban a piaci koordináció egyik napról a másikra nem vehette át. Alternatívájaként egyaránt jelentkezhet a gazdaság koordinálatlansága, valamint a nyers erőszak, mint igen sajátos gazdasági koordináció. Ráadásul a feladat nem egyszerűen a piaci koordináció uniformizált alkalmazása, hanem az, hogy hogyan lehet a fejlett piacgazdaságokra jellemző differenciált intézményrendszert az egyes átmeneti országok történelmi és társadalmi hagyományainak figyelembevételével adaptálni.

A tanulmányban a kelet-közép-európai országcsoporton belül kizárólag azok kérdéskörével foglalkozunk, ahol – kimondva vagy kimondatlanul – az Európai Unió országaira jellemző piacgazdasági viszonyok adaptálása a cél. Eltekintünk attól a problémától, hogy maguk az EU-országok is sok tekintetben különböznek egymástól, s a hozzájuk csatlakozni kívánó kelet-közép-európai egymás közötti különbségeire sem leszünk figyelemmel. Sok ponton az általunk leginkább ismert Magyarország viszonyainak tárgyalására szorítkozunk, de úgy gondoljuk, hogy amit róla mondunk, az a lényegét tekintve – *mutatis mutandis* – a többi kelet-közép-európai társországra is igaz. Ezekben az országokban tehát az átmenet a nyugat-európai modellbe való beilleszkedést jelenti.

Nem kívánunk az átmenet egész problémakörével foglalkozni. Középpontba egy olyan, statisztikailag és módszertanilag tisztán megfogható jelenséget állítunk, amely szerintünk ennek az átmenetnek a sajátos, kivételes jellegét ugyanúgy megmutatja, mint azt, hogy miért és hogyan célszerű ezt a sajátosságot a gazdaságpolitikában figyelembe venni. A továbbiakban arra szorítkozunk, hogy a közép-kelet-európai gazdasági növekedés aggregált mutatószámainak szokatlan viselkedésében megmutatkozó *paradoxon* néhány sajátos vonását, és az azt kiváltó okokat elemezzük. Az okok és hatások részben a statisztikai mérés természetéből következnek, de az elemzés több helyen kitér ennél jóval szélesebb összefüggésekre is.

A paradoxon

A kilencvenes évek folyamán a volt szocialista országokban zajló transzformációs válság a makrogazdasági fejlődés erős hullámzásával járt együtt. Maga a folyamat is meglehetősen hektikusan alakult, amit még tetéz az a körülmény, hogy az aggregált statisztikai mutatók kevéssé alkalmasak a strukturális komponensekből fakadó változások elkülönítésére. Ezért meglehetősen eltérő következtetésekre juthatunk attól függően, hogy milyen kiválasztott mutatószámmal jellemezzük a vizsgált országok fejlettségét és annak változását.

Első megközelítésre nehezen értelmezhető megfigyelés, hogy a gazdasági teljesítmény hullámzása, egyes évekbeli drasztikus visszaesése ellenére a vizsgált országok dollárban, ECU-ben kimutatott GDP-je rendre ezzel ellentétesen viselkedik (*1. táblázat*). Szélső esetben még az is előfordult, hogy a volumencsökkenés dacára, a volt szocialista országokban a külföldi valutákban kifejezett GDP – paradox módon – emelkedő tendenciát mutatott. Másképpen kifejezve, a transzformációs válság idején ezen országok nemzeti valutái – a GDP deflátorához képest – felértékelődtek.[1]

[1] A kérdéssel más megközelítésben foglalkozik *Artner–Inotai* [1997].

1. táblázat

A GDP volumenének és ECU-ben kifejezett értékének változása az előző évhez képest*
(1994–1995, százalék)

Ország	1994		1995	
	volumen-index	értékindex ECU-ben	volumen-index	értékindex ECU-ben
Bulgária	1,8	-8,0**	-2,3	16,8
Cseh Köztársaság	2,6	13,6	4,8	15,1
Észtország	-2,7	37,1	3,0	41,9
Lengyelország	5,2	16,4	7,0	22,1
Lettország	0,6	52,1	-1,6	0,2
Litvánia	1,0	64,2	2,7	18,4
Magyarország	2,9	6,4	1,5	-2,5
Románia	3,9	12,3	6,9	7,4
Szlovák Köztársaság	4,9	20,9	7,4	15,0
Szlovénia	4,9	11,3	3,5	17,8

* A táblázatokban a nemzetközi összehasonlításra közölt adatok a *KSH* [1996] és a nemzeti statisztikai kiadványokból származnak.

** 1994-ben Bulgáriában a levát kb. a felére értékelték le.

A *1. táblázatban* bemutatott két év is jól illusztrálja ezt a látszólagos ellentmondást, hiszen az ECU-ben kifejezett értékindexek általában rendre jóval magasabbak, mint ahogyan azt a nemzeti valutában számolt volumenindexek és az ECU – az időszakra jellemző – 2-3 százalékos árindexének szorzata azt magyarázná.

Az is különös, hogy igen eltérő képet kapunk az általunk vizsgált országok relatív fejlettségéről és annak alakulásáról attól függően, hogy hivatalos valutaárfolyamon vagy vásárlőerő-paritáson hasonlítjuk őket össze.

2. táblázat

Az egy főre jutó GDP a közép- és kelet-európai országokban, 1995
(ECU)

Ország	Deviza-árfolyamon	Vásárlóerő-paritáson	Árfolyam/ vásárlóerő-paritás
Bulgária	1179	4 226	3,58
Cseh Köztársaság	3378	9 100	2,69
Észtország	1870	3 900	2,09
Lengyelország	2294	5 300	2,31
Lettország	1249	3 100	2,48
Litvánia	1145	3 900	3,41
Magyarország	3338	6 449	1,93
Románia	1198	4 100	3,42
Szlovák Köztársaság	2494	7 100	2,85
Szlovénia	7127	10 100	1,42

A *2. táblázatban* látható tendencia részben visszavezethető a szakirodalomban *Balassa–Samuelson-hatás* néven ismert jelenségre. A jelenség magyarázata az, hogy a termelékenység növekedése elsősorban a nemzetközi kereskedelembe kerülő, kereskedelemké-

pes[2] előállítását érinti, ebből következően a fejlettebb országokban a kereskedelemképes javak termelése jóval termelékenyebb, mint a kevésbé fejlett országokban. Ugyanakkor az egyes országokon belül a termelési tényezők piacán ki kell egyenlítődnie a termelési tényezők árainak. Ez akkor következik be, ha a fejlett országokban a nemzetközi kereskedelembe kerülő javak árszintje – a termelékenységükhöz képest – alacsonyabb, mint a nem kereskedelemképes szektorokban. A kevésbé fejlett országokban az alacsonyabb fejlettségi szint elsősorban abban mutatkozik meg, hogy kevésbé termelékeny a kereskedelemképes javak előállítása. Ezért kisebb a termelékenységi különbség a kereskedelemképes és a nem kereskedelemképes javak között is. Ebből következően az országon belül a termelési tényezők árai abban az esetben egyenlítődnek ki, ha a kereskedelemképes és a nem kereskedelemképes javak árarányai közelebb kerülnek a termelékenységi arányokhoz.

A hivatalos árfolyamok a kereskedelemképes szektorok nemzetközi árarányain alapulnak, kifejezve a közöttük lévő termelékenységi különbséget. Ha ugyanezt az árfolyamot használjuk a nem kereskedelemképes szektorok összehasonlítására, akkor ez nem lesz arányos azok termelékenységének nemzetközi arányaival, hanem leértékeli a kevésbé fejlett országok nem kereskedelemképes szektorainak fejlettségét. Amennyiben tehát ez utóbbi javak esetén is áttérünk a saját termelékenységi arányaikat tükröző árfolyam használatára (a vásárlóerő-paritás számítás lényegében ezt teszi), akkor a szegényebb országok – a hivatalos árfolyamon történő összeméréshez képest – fejlettebbeknek mutatkoznak.

A *3. táblázat* szemlélteti, hogy a kilencvenes évek első felében – a kereskedelemképes és a nem kereskedelemképes árak eltérő alakulása hatására – milyen jelentős volt a *rés* az ipari árak növekedése és a gazdaság egészének áralakulását tükröző GDP-deflátor között. Ez mutatkozik meg abban, hogy a gazdasági visszaesés ellenére a magyar GDP dollárban, ECU-ben kimutatott szintje emelkedést mutatott.

3. táblázat

Árindexek és a forint hivatalos árfolyamindexe, 1991–1996
(előző év átlaga = 100)

Év	A forint árfolyama	Ipari termelői árindex*	GDP-deflátor	Fogyasztói árindex
1991	116,4	131,7	128,2	135,0
1992	107,9	111,5	121,6	123,0
1993	110,8	110,8	121,3	122,5
1994	115,6	111,3	119,5	118,8
1995	126,8	128,9	125,5	128,2
1996	119,0	121,8	120,4	123,6

*Az 1992 óta érvényes ágazati osztályozás szerint.

A Balassa–Samuelson-hatás csak részlegesen magyarázza az általunk vizsgált paradoxont. A kelet-közép-európai gazdaságok fejlettsége és annak alakulása a rendszerváltás során nemzetközi összehasonlításban több sajátos vonást mutat. A jelenségnek a régió volt szocialista országaihoz kötődő, néhány kevéssé közismert összefüggése ezen országok viszonylag fejlett nem piaci szektorával hozható összefüggésbe.

[2] A továbbiakban a szakirodalomban általában használt *tradable*, *non-tradable* jelzők helyett használjuk annak magyar megfelelőjét, a kereskedelemképes és a nem kereskedelemképes kifejezéseket. A fogalom bővebb kifejtését lásd a Közgazdasági Szemle múlt havi számában megjelent Szapáry–Jakab-cikk függelékét (*Szapáry–Jakab* [1998]).

Módszertani kitérő

Ahhoz, hogy a következőkben kifejtett állításainkat módszertani oldalról is pontosabban alátámaszthassuk, először is részletesebben ismertetjük a nemzetgazdasági elszámolások azon jellemzőit, amelyek közrejátszanak a gazdasági növekedés és fejlettség általunk tárgyalt paradoxonában.

Az eddigiekben szó volt a kereskedelemképes és a nem kereskedelemképes javak közti különbségről. A nem kereskedelemképes javak csoportján belül külön nehézségek merülnek fel a nem piaci javak statisztikai mérésével kapcsolatban.

Bármely gazdaságban – egymás mellett – megtalálható piaci és nem piaci termelés. Akkor beszélünk piaci termelésről, ha az előállított termékek és szolgáltatások a vevők és az eladók magatartását érdemi módon befolyásoló áron kerülnek piaci cserére. A piaci tevékenységek esetében a piaci ár releváns értékmérőt jelent, mivel az tükrözi az adott piacon a kereslet és kínálat egyensúlyi helyzetét. Nem piaci tevékenységek esetén viszont nincs ilyen objektív értékmérő, ezért a tevékenységeket – jobb híján – a ráfordítások összegével értékeljük. Itt csupán arra van lehetőség, hogy a termelés ráfordításait mérhessük piaci áron. Erre sincs mindig lehetőség, mert például a lekötött tőke hozadékát, a nem piaci termelésben nem realizálódó profitot szinte lehetetlen megbecsülni.

A piaci ár léte azt is lehetővé teszi, hogy összehasonlíthassuk a ráfordításokat és a kibocsátást, vagyis mérhessük a tevékenység hatékonyságát. Így beszélhetünk külön az egyes termelési tényezők hatékonyságáról, a munkaerő termelékenységéről és a tőkehatékonyságról. A ráfordításokkal mért nem piaci termelés esetén lényegében nincs mód a hatékonyság mérésére. Ez gátolja a tevékenységek szelekcióját.

Az állam által nyújtott közösségi és jóléti szolgáltatások tipikusan nem piaci tevékenységek.[3] Az állami egészségügy, oktatás, közbiztonsági szolgáltatás általában nem hasonlítható össze a magántermelők piaci alapon nyújtott hasonló szolgáltatásaival. Még akkor is, ha az állam magántermelőktől vásárolja és osztja el ezeket a szolgáltatásokat, az a körülmény, hogy az állam a monopolhelyzetben lévő vásárló, kizárja vagy legalábbis erősen korlátozza a piaci mechanizmusok érvényesülését. Vagyis ténylegesen akkor is nem piaci termeléssel van dolgunk, ha formálisan a piacon megy végbe a termelés értékesítése. Nem piaci módon többnyire csak szolgáltatásokat lehet előállítani, termékek forgalma esetén előbb-utóbb kialakul a másodlagos piac.

Témánk szempontjából az a lényeges kérdés, hogy ha a gazdasági fejlődést időben és térben összehasonlítjuk, akkor alapvetően más módon kell eljárni attól függően, hogy piaci vagy nem piaci termelésről van szó. Ennek megértéséhez először nézzük meg, hogyan történik a piaci termelés összehasonlítása!

Az összehasonlítás valójában a termékek és szolgáltatások mennyiségére és minőségére vonatkozik, az árak az aggregáláshoz szolgáltatják a súlyokat. A piaci árak objektív értékmérők, ezek alakulását az egyes gazdasági alanyok érdemben nem befolyásolhatják, tehát tényleges társadalmi preferenciákat fejeznek ki. Az árak tehát adottak, a kérdés csupán az, hogy mely időszak és mely térség piacán kialakult árakat vesszük alapul. Időbeli összehasonlításkor valamely korábbi időszak árain mérjük meg a termelés volumenét, és a „változatlan áras" termelés változása mutatja a gazdasági fejlődést, kiküszöbölve a folyó áras értéknek az infláció okozta emelkedését. Nemzetközi összehasonlításkor valamely országcsoportra jellemző „nemzetközi áron" összegezzük a mennyiségeket. Azonban piacról lévén szó, az árak a piacok között is többé-kevésbé kiegyenlítődnek: a tapasztalatok

[3] A tanulmányban szinonimaként használjuk a nem piaci termelés és a közösségi szolgáltatások fogalmát. Elhanyagoljuk a két fogalom közti módszertani eltéréseket. A nem piaci termelés elsősorban a kibocsátás átadásának módjára vonatkozik. Arra, hogy az nem a piaci cserében kerül értékesítésre. A közösségi szolgáltatások fogalma viszont azt fejezi ki, hogy az állam milyen szolgáltatások nyújtásáról gondoskodik.

szerint időben közelálló évek, vagy egymással intenzív gazdasági kapcsolatban álló országok piaci árai nem mutathatnak nagy eltérést. Az összehasonlításhoz tehát található egységes, ugyanakkor a vizsgált gazdasági jelenségekre nézve releváns mérőeszköz.

Nem piaci termelés esetén nem a kibocsátás mennyiségét és minőségét, hanem a ráfordítások volumenét tudjuk csak összehasonlítani, hiszen a kibocsátásoknak nincs piaci ára, tehát nem létezik olyan súlyvektor, amellyel az egyes termékek és szolgáltatások volumenét összesíthetnénk. Ebben az esetben tehát a bérek, a termelőfelhasználás és az állóeszközelhasználódás költségeit tudjuk – időben vagy térben – rögzített áron összevetni.

A vásárlóerő-paritás számításakor tehát az összehasonlításra kerülő javak három típusát különböztethetjük meg. A piaci termékek és szolgáltatások közül a kereskedelemképes javak paritása nagyjából megegyezik a hivatalos árfolyamon mért árarányokkal. A nem kereskedelemképes piaci szolgáltatások paritása az azonos minőségű szolgáltatás reprezentánsok árarányaiból számíthatók. A nem piaci szolgáltatások árarányai a felhasznált termelési tényezők árarányain alapulnak.

Módszertani szempontból a dotációk kérdéskörére is ki kell térni. Ennek lényege, hogy az államszocializmusban a központilag kialakított árak nem fejezték ki a ráfordításokat, rosszul orientálták a piacot és a tőkeallokációt. Az önkényes árak egy része dotációs szándékú volt. A kilencvenes évek első felében a dotációk leépítése fokozatosan, több év alatt ment végbe. A nemzetgazdasági elszámolásokban a dotációk nem részei a GDP-nek, ami alulértékeli az ország gazdasági teljesítményét.

A piaci és nem piaci szektorok néhány sajátossága Kelet-Közép-Európában

A hatvanas években publikálta Jánossy Ferenc a szocialista országok kvázifejlettségéről szóló elméletét (*Jánossy* [1969]). Jánossy azt az állítást fogalmazta meg, hogy a szélesen értelmezett termelési tényezők minőségével meg nem alapozott gazdasági szerkezet csak olyan, „mintha" közeledne a fejlett országokéhoz, valójában Patyomkin-falu jellegű sajátosságai vannak. A rendszerváltás során ez a nézet sok szempontból bizonyítást nyert. Ha arra utalunk, hogy a vizsgált országcsoporton belül a látszólag legfejlettebb NDK gazdaságban a privatizáció negatív összegű végszaldóval zárult, akkor sok további bizonyítékra nincs is szükség. Jórészt csak a meglévő szerkezetet lerombolva, majd újjáépítve lehetett a piaci szektort új fejlődési pályára állítani. Szerkezeten itt egyaránt értjük az ágazatok szerinti összetételt és a vállalatok belső szervezetét.

Állítjuk viszont, hogy a *nem piaci szektorokra nem ugyanez a helyzet*. Kelet-Közép-Európában ennek a szférának egyik feltűnő vonása az, hogy részaránya az országok jövedelemtermelő képességéhez viszonyítva feltűnően magas. Az ok részben a régió történelmi tradícióiban található meg, vagyis abban, hogy korábban a világgazdaság centrumában vagy annak közvetlen határán helyezkedett el. A másik ok egy olyan fejlesztési politikában kereshető, amelynek célfüggvényében – mint már utaltunk rá – e társadalmi-gazdasági területek egy része preferenciát élvezett. Ez utóbbi egyaránt kapcsolódott a rendszer egalitariánus és emancipatórikus ideológiájához, valamint militarista-bürokratikus természetéhez.

A militarista jelleg világszerte ellentmond a tőkehatékonyság követelményeinek. Ám a bipoláris világrendszerben a szovjet blokkban szinte egyedül a haditechnika volt kitéve valóságos versenykényszernek. Ebből az a meglepő következmény adódik, hogy számos kapcsolódó területen is a haditechnika volt az ágense a totális kontraszelekció fékezésének, miközben sok erőforrást feleslegesen vont el a gazdaság más területeitől.

Részben ez utóbbiból, részben a már említett tradíciókból következően nem helyes a versenyszféra bizonyítottan kvázifejlett jellegét minden további nélkül kiterjeszteni a gazdaság más területeinek az értékelésére is. S hogy ez nem valamiféle utólagos okosko-

dás, annak bizonyítására elegendő az úgynevezett *szputnyiksokkra* utalni az Egyesült Államokban, s különösen az űrkutatás oktatásra ható eredményeire. Az oktatás területén bizonyos tények (diákolimpiák eredményei, IEA-vizsgálatok[4] adatai) is egyértelműen azt bizonyítják, hogy valóságos eredmények születtek (*IEA* [1988], *Postlethwaite–Wiley* [1992]). S a járványügytől kezdve számos más egészségügyi területig ugyancsak a fejlett világgal összevethető teljesítmények mutathatók ki. Talán azt az állítást is megkockáztathatjuk, hogy a szocialista gazdálkodási mód kevésbé volt inadekvát a nem piaci szektorokban, s ezért kevésbé gyakorolt visszahúzó hatást a teljesítményükre.

4. táblázat

A GDP fő összetevőinek relatív színvonala néhány kelet-közép-európai országban, 1993*
(egy lakosra vetítve, vásárlóerő-paritáson, Ausztria = 100)

Ország	GDP összesen	Lakossági fogyasztás	Ebből: oktatás	Közösségi fogyasztás	Beruházás
Csehország	44,1	50,2	70,1	66,6	33,9
Lengyelország	24,4	31,4	38,8	32,4	11,5
Magyarország	31,2	42,3	64,5	40,4	15,4
Szlovénia	48,2	53,9	58,4	59,9	32,1

*A nemzetközi összehasonlítási program alapján (*KSH* [1996]).

A *4. táblázat* jól szemlélteti, hogy a vizsgált országok mindegyikében a nem piaci szolgáltatások (oktatás, közösségi fogyasztás) fejlettsége meghaladja a gazdaság átlagos fejlettségét. Míg a GDP átlagosan csupán 24–48 százalékát éri el az osztrák színvonalnak, addig az oktatás 39–70 százalék, a közösségi fogyasztás (államigazgatás, rend és jogvédelem stb.) 32–67 százalék közötti viszonylagos szintet mutat. Ugyanakkor mind a lakossági fogyasztásban szereplő piaci javak, mind a beruházások nemzetközi áron mérve jóval kevesebbet érnek, mint a hazai valutákban. A vizsgált közép-európai országok elmaradását tehát nagymértékben a piaci szektorok által előállított termékek technikai szintjében és piacképességében tapasztalt elmaradás magyarázza.

Ezt a megállapítás a valóságban még erősebb, ha figyelembe vesszük az összehasonlításhoz alkalmazott módszert. Nevezetesen azt, hogy az 1993-as vásárlóerő-paritás számításakor a nem piaci szolgáltatások színvonalának becslése azzal a feltételezéssel készült, hogy az osztrák iparhoz viszonyított termelékenységi elmaradás a nem piaci szektorokra is jellemző. Vagyis a nem piaci szektorokban eleve közömbösítették a Samuelson–Balassa-hatást. Másképpen megfogalmazva azt is mondhatjuk, hogy a kelet-közép-európai országokban a nem piaci szektorok a gazdaság általános fejlettségéhez képest – túl az előzőekben tárgyalt Balassa–Samuelson-hatáson – fejlettségi többlettel rendelkeznek.

A nem piaci szektor helyzetének alakulása Magyarországon a strukturális válság időszakában

A rendszerváltó erők egyike sem vonta kétségbe a nem versenyágazatok fontosságát, sőt egyikük-másikuk jelentőségét különösen is kiemelte. (Az oktatás „stratégiai ágazat", a halandóság tekintetében nemzetközi helyezésünk szégyenletes, ezért az egészségügyre nagy feladat hárul stb.). Kivételt egyedül talán a belső elhárítás és a hadsereg megítélése

[4] IEA = International Association for the Evaluation of Educational Achievement.

jelentett. A közigazgatás tekintetében az állam kívánatos szerepének megítéléséből következően voltak ugyan eltérő álláspontok, ám az önkormányzatiság az új politikai rendszer egyik központi gondolata volt. Ennek következtében e szféra összvolumene aligha tűnt túlméretezettnek. A másik politikai kulcselem, a jogállamiság is logikusan megkövetelte az ennek megfelelő létszámot és finanszírozást.

Az oktatás területén sok fronton is expanziót indukált az új rendszer. A hetvenes évek végi hírhedt körzetesítés ellenhatásaként sok településen újra nyíltak az általános iskolák. A demográfiai helyzet minden egyéb tényezőtől függetlenül éppen akkor a középfokú oktatásban okozott létszámnövekedést, amelynek infrastruktúráját az akkorra megépült új középiskolák, a visszakapott egyházi iskolák és az újonnan alakuló alapítványi iskolák jelentették. A felsőoktatás tekintetében felszólító jellegű volt az a tény, hogy – a munkaerő-tervezők „jóvoltából" – Magyarország a felvett elsőéves hallgatók aránya tekintetében az európai rangsor egyik sereghajtójaként kullogott.

A nagymértékű piacvesztés és a csődtörvény következtében a versenyszektorban a korábban ismeretlen munkanélküliség drámai módon nőtt, aminek mind társadalmi hatásai, mind a munkanélküli-segély költségvetési terhei riasztóak voltak. Ilyen körülmények között nem lett volna ésszerű a közszférában is a tömeges elbocsátás programjával fellépni, annál is kevésbé, mert a mérsékelt bérért végzett hasznos munka sokkal gazdaságosabbnak tűnt, mint az ugyanezen személyeknek adandó munkanélküli-segély.

A „közszféra" karcsúsításának egyébként komoly akadályát jelentették volna a szakszervezetek. Ez utóbbiak közül a versenyszférában tevékenykedők érthetően gyengék, ezzel szemben a közszféra szervezetei a dekórumként létrehozott és fenntartott „érdekegyeztetési" intézményekben kifejezetten erős, politikai fenyegetést is jelentő pozícióba kerültek. Ennek tudatában tagjaik számára biztonságot, anyagi gyarapodást is ígérő törvényi hátteret követeltek.

A másik oldalról, a kormányzati politika is a közszférától remélte saját középosztályi hátterének megalapozását. Ezért nem csupán partner, hanem kezdeményező is volt a köztisztviselői és közalkalmazotti törvény kialakításában, megszavazásában és életbe léptetésében. Ez viszont „bebetonozta" a létszámot – többek között azzal, hogy rendkívül drágává tette az elbocsátásokat ebben a körben.

Mindez természetesen tetemes költségvetési terhekkel járt, ami a csökkenő GDP-vel szembesítve Magyarországon is és külföldön is szemet szúrt. Különösen azért, mert a közszolgáltatások fejlettségét a visszaeső piaci szektor még szembetűnőbbé tette. A folyamatok külső megítélése azért volt kritikus, mert a gyorsan növekvő külső államadósság, pontosabban a külkereskedelmi és folyó fizetési mérleg fokozódó hiányának a következtében fenyegető adósságspirál révén Magyarországon kulcsszerephez jutott a Bretton Woods-i ikrek értékítélete. Ez a kulcsszerep abból a speciális körülményből is táplálkozott, hogy a nyolcvanas évek elején bekövetkezett likviditási krízisre – amelytől semmilyen „szovjet ernyő" nem védett – Magyarország az IMF-be és a Világbankba való puccsszerű belépéssel válaszolt. Ezzel megkezdte a KGST-birodalomból való diszkrét kihátrálást, s ehhez a jelzett intézményekben védelmezőkre talált. Cserébe e két intézmény lett a gazdaságirányítás karmestere, és a nemzetközi tőke rábízta magát az országot kívülről legjobban ismerő intézmények értékítéletére. Mellékhatásként az ország fiskális elitje is e két intézmény tanítványává vált a belépést követően már a rendszerváltást megelőzően.

A rendszerváltás után a protektor sok tekintetben cenzorrá lényegült át. Az IMF a költségvetési hiány alakulásának őrszemévé vált, a harmadik világra szakosodott Világbank pedig mindenekelőtt a nem piaci szektoroknak az ország GDP-jéhez mért „hipertrófiáját" ostorozta. Így ezeket az intézményeket nem „hatotta meg" az az 1993–1994-ben követett monetáris politika, amely az infláció letörését és a folyó áras GDP

növelését a forint reálfelértékelődése árán érte el, miközben az ország belső eladósodása is ugrásszerűen megnőtt, mindenekelőtt az államkötvények kibocsátásának formájában. Stabilizációt, a nagy elosztó rendszerek reformját és államháztartási reformot követeltek. Ezek a hazai valuta leértékelésének, a lakosságnak jutó pénzbeli transzferek megkurtításának, s a közszolgáltatások privatizációjának, karcsúsításának, konstrukciós átszabásának kódnevei voltak. Eszközül a készenlétihitel-megállapodás feltételeinek elfogadtatása, illetve a világbanki hitelek odaítélésének kritériumai szolgáltak. Ezeket a kritériumokat mind a nemzetközi hitel- és pénzpiac, mind a külföldi potenciális befektetők irányadónak tekintették.[5]

A sürgetéseknek végül is engedve – kiforratlanul és széles frontvonalat nyitva – kapott bele a kormányzat a nagy elosztó rendszerek és az államháztartás más területeinek restrikciójába és átszabásába. Az államháztartási kiadások visszafogása egy jellegzetes s önmagában konzisztens gazdaságfilozófia esetleges lecsapódásaként jellemezhető. Lényege az a meggyőződés, hogy a fejlődés nem több, mint a gazdasági növekedés, s ezt a mennél alacsonyabb bérköltségek, a bérekre rakódó mennél kisebb közterhek, s mindenekelőtt az alacsony adókulcsok szolgálják. S az sem engedhető meg, hogy az úgynevezett közfogyasztás volumene ne álljon arányban a GDP-vel mért fejlettséggel.

Témánkhoz, vagyis a GDP-vel mért gazdasági fejlettség és növekedés kérdéséhez közvetlenebbül részben a nem piaci szektorra vonatkozó átgondolatlan s nem egyszer vissza is vont intézkedések, valamint az energiaszolgáltató cégek külföldi kézbe adása kötődik. Ez utóbbi azért, mert időben egybeesett azzal, amikor az állam megszüntette az energia hatósági árszabályozását és a megmaradt dotációkat. A dotációk, ártámogatások leépítése mindenképpen indokolt volt, hiszen ez a közgazdasági racionalitás előmozdítását szolgálta. Az ártámogatások megszűnése minden érintett területen (háztartások, mezőgazdaság stb.) az árakat és ezen keresztül a folyó áras GDP értékét növelte, miközben nem befolyásolta a GDP volumenének alakulását. Sőt, a nem piaci szolgáltatások területén a költségnövekedés alapvetően a dotációk, mindenekelőtt a közműdíjakban érvényesülő, az államszocializmusból örökölt dotációk leépítésére volt visszavezethető, és a költségszintű mérésből következően úgy tűnt, mintha megnőtt volna a közösségi szolgáltatások részaránya. Valójában nem történt más, mint a termelőfelhasználás árarányai a nem piaci szektorban is közelítettek a piaci árszinthez. Mint ahogy a későbbiekben még részletesen visszatérünk rá, a dotációk megszüntetésének sajátos megnyilvánulása, hogy a nemzetközi összehasonlításban szűkült a rés az átmeneti országok gazdasági fejlettségének valutaárfolyamon és vásárlóerő-paritáson mért szintje között.

Az ártámogatások leépítése ugyan jelentős mértékben meglódította az inflációt, ezt azonban a forint leértékelésével két ok miatt nem kellett teljes mértékben követni. Egyfelől a fogyasztási dotációk leépítése az ipari termelői árakat közvetlenül nem érinti, csupán a lakossági és a közösségi fogyasztás árindexét. Ebből következően az export versenyképessége fenntartható az általános árindexhez, a GDP deflátorához képest reálfelértékelő politika mellett is. Másfelől számítani lehet arra, hogy a működő tőke szokatlanul nagymértékű beáramlása még abban az esetben is finanszírozhatóvá teszi a fizetési mérleget, ha a reálfelértékelés hatására a külkereskedelmi mérleg esetleg romlani kezd.

Az államháztartási reformnak nevezett, a közösségi és jóléti szolgáltatások megkurtítá-

[5] Az 1994-es választási kampány során az ellenzéki pártok programja készségesnek mutatkozott kormányra kerülve ezeknek az igényeknek megfelelni. A megalakuló új kormány egy leértékelést végrehajtott ugyan, de az IMF-tárgyalások igen nehéznek bizonyultak. Így, amikor a mexikói krízis akut bizalmi válsággal fenyegetett, drasztikus lépésekre került sor. Ezt a köznyelv Bokros-csomagként szokta emlegetni, noha sem az új monetáris irányzat, sem az ugyancsak 1995-ben sorra került energiaszektor-privatizáció nem köthető egyoldalúan a pénzügyminiszter személyéhez. Ugyancsak a pénzügyminiszter neve fémjelzi a bankprivatizáció legérzékenyebb lépését.

sára korlátozódó intézkedésekkel kapcsolatban saját álláspontunkat célszerűbbnek látjuk nem a transzformációs válság, hanem az azt követő növekedési időszak problematikája kapcsán kifejteni. Az mindenesetre tény, hogy a piaci transzformációs válság idején éppen ezeknek a nem piaci ágazatoknak a lábon maradása fékezte a válság elmélyülését, a foglalkoztatottság visszaesését és egyben a GDP csökkenését.

5. táblázat

A nem piaci szolgáltatások kibocsátása és annak finanszírozása Magyarországon, 1992–1996* (a GDP százalékában)

Megnevezés	1992	1993	1994	1995	1996
Közigazgatás	4,0	4,3	4,5	4,4	4,3
Közbiztonság, rend- és jogvédelem	2,0	2,1	2,1	1,8	1,8
Oktatás	6,3	6,4	6,5	5,8	5,4
Ebből:					
– államháztartási finanszírozás	5,5	5,6	5,5	4,8	4,4
– lakossági finanszírozás	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8
– magán nonprofit	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2
Egészségügy	6,9	7,0	7,1	6,7	6,6
Ebből:					
– államháztartási finanszírozás	6,2	6,1	6,2	5,6	5,4
– lakossági finanszírozás	0,7	0,8	0,9	1,1	1,2

*A szolgáltatások kibocsátása magában foglalja a termelőfelhasználás, a munkavállalói jövedelem és az értékcsökkenés értékét. Az egészségügyi szolgáltatások összege tartalmazza a gyógyszertámogatások értékét is. A jóléti szolgáltatások kibocsátása nem tartalmazza az intézmények vállalkozói bevételét.

Az *5. táblázat* egyértelműen igazolják azt a tendenciát, hogy míg a kilencvenes évek első felében nőtt a nem piaci szolgáltatások részaránya a GDP-n belül, addig a kilencvenes évek közepén – a közigazgatás kivételével – mindegyik ágazatban megfordult ez az irány. Csökkent a szolgáltatások volumene. Emellett az is szembetűnő, hogy az államháztartás fokozatosan visszavonul a szolgáltatások finanszírozásából.

A strukturális válság időszakát illetően a magyar fejlődésnek számos jellemzőit említettük. Ennek célja nem csupán az volt, hogy az olvasó számára viszonylag komplex képet adjunk arról az összefüggésrendszerről, ami az átalakulás első szakaszában így vagy úgy kikerülhetetlenül jelentkezik. Legalább ennyire szándékunk implicit módon rávilágítani arra, hogy más, hasonló úton járó országokban e feladatok megoldásának a halogatása, esetleg szándékos elkerülése később súlyos problémaként jelentkezik, s lehetetlenné teszi a folyamatos növekedési pályára állást. Ez eddig explicit módon Csehországban és Romániában mutatkozott meg.

A nem piaci szektorok és a meginduló növekedés

Bizonyítottnak tekintjük, hogy 1997-ben Magyarországon a GDP a vártnál érezhetően nagyobb arányban nőtt. Feltételezzük továbbá, hogy a kül- és belföldi előrejelző cégek egybehangzó prognózisainak megfelelően – hacsak valami váratlan fejlemény nem következik be – egy tartós növekedési periódus kezdetén vagyunk. A növekedés exportvezérelt, aminek fő hajtóerői a Magyarországon megtelepedett multinacionális vállalatok.

Nem vonjuk kétségbe, hogy e fejlődés lehetőségét a tulajdonviszonyok gyökeres

átalakítása, a megfelelő törvényi és szabályozási környezet kialakítása és a stabilizáció teremtette meg. Ehhez járult az elmaradott tárgyi és pénzügyi infrastruktúra megindult felzárkózása. Azt viszont le kell szögezni, hogy az államháztartási reform elmaradása nem akadályozta az ország méretéhez képest nagy volumenű külföldi működőtőke beáramlását.

Felfogásunk szerint a gazdasági fejlődés megindulásában az is számottevő szerepet játszott, hogy Magyarország (és természetesen Kelet-Közép-Európa több más országa) nem elmaradott, hanem kvázifejlett országként kapcsolódik be a nemzetközi munkamegosztásba. Itt most a hangsúly nem a *kvázi*, hanem a *fejlett* jelzőn van, ezt elsősorban a nem piaci szektorok szintjére értve. Fentebb kifejtettük, hogy – mindenekelőtt a humántőke estében – a múltban ez nem jelentett automatikusan minden tekintetben hibás fejlődést. Így az, hogy a transzformációs válság időszakában – egyelőre – nem került sor bizonyos alrendszerek drasztikus „hozzáigazítására" az ország GDP-jének megfelelő harmadik világbeli standardokhoz, nem akadálya, hanem egyenesen feltétele a most megindult növekedési folyamatnak.

Az, hogy az ország munkavállalói milyen fajta munkát milyen hatásfokkal képesek elvégezni az új szerkezeti, szervezeti körülmények között, mire taníthatók meg viszonylag rövid idő alatt, alapvető szerepet játszik abban, hogy egyáltalán milyen profilok kiépítése jöhet szóba. S hogy külföldi vállalati vezetők és más kvalifikált szakemberek tízezrei milyen higiéniai viszonyokat, egészségügyi hátteret, tömegközlekedést, távközlést, kulturális programokat, személyes kommunikációs partnereket, közbiztonságot, idegen nyelvű iskolákat stb. találnak itt (és nemcsak Budapesten, hanem az ország bármely területén), döntő lehet abban, hogy kiket és mennyiért lehet magyarországi munkára küldeni. Ilyen értelemben a doktrinerek szerint számos „luxusnak" értékelt állami kiadás *ex post* egyenesen jó beruházásnak bizonyulhat. Ugyanakkor a humán, illetve emberfüggő infrastrukturális befektetéseknek jó hatásfokú „üzembe helyezése" – ahol korábban ilyenek nem voltak – igen hosszú időt vesz igénybe, s eközben kulturális immunreakció fenyeget, a kilökődés veszélye is, mint azt éppen az utóbbi időben számos mohamedán és délkelet-ázsiai ország példája mutatja.

Bizonyos leegyszerűsítéssel úgy is fogalmazhatunk, hogy a nemzetközi munkamegosztásban a minőségi munkaerőt igénylő tevékenységek meghonosításával Magyarország többletlehetőségekhez juthat az olcsó munkaerőre szakosodott országokhoz képest. Ezt úgy értjük, hogy képzettsége, jobb egészségi állapota következtében a munkaerő termelékenysége magasabb, és ez a befektető számára ellentételezi a magasabb bérköltségeket. A Magyarországon letelepedett multinacionális vállalatok nagyjából ugyanígy gondolkodnak, nem tartják magasnak a magyar átlagot meghaladó bérszínvonalukat, s különösen dicsérik a munkaerő rugalmasságát.

Bár véleményünk szerint a versenyszférában a jövőben emelkedni fognak a reálbérek, a magyar és a nyugat-európai reálbérek közötti különbség még sokáig tartalékot jelent a versenyképesség fenntartására. Pontosabban fogalmazva, a termelékenység szintjében lévő tartalékok teszik lehetővé, hogy érzékelhető, viszont a termelékenységnövekedést nem meghaladó reálbér-növekedés következzen be a komparatív előnyök megtartása mellett. A reálbér-növekedésnek óhatatlanul át kell terjednie a nem piaci szférára is. Mi az ilyen fejleményt pozitívan értékeljük, mert itt a mai bérszínvonal kontraszelekciót, teljesítmény-visszafogást, korrupciót, paraszolvenciát és más díszfunkciókat konzervál, amit a nemzetgazdaság szempontjából is károsnak, sőt veszélyesnek tartunk.

E fejlemény várható bekövetkezése tovább árnyalja a közösségi szolgáltatások és a gazdasági fejlettség mérése közötti kölcsönkapcsolatot. A közalkalmazotti bérolló összezáródása azzal a következménnyel jár, hogy a növekedés szakaszában a GDP-paradoxon

fennmaradásának fő oka is módosul. Ebben az esetben ugyanis – változatlan kibocsátási volumen mellett – az érintett ágazatok költségei folyó áron növekednek a bérszínvonal növekedés által indukált mértékben. Mivel a nem piaci szektorok termelését a termelési költségek összegével értékeljük, a bérnövekedés növeli a nemzeti valutában, folyó áron mért GDP nagyságát. Ugyanakkor ez érintetlenül hagyja a vásárlóerő-paritáson összehasonlított fejlettséget, mivel az a költségvetésben dolgozók teljesítményét már korábban is a nemzetközi bérek alapján értékelte, tehát a hazai bérnövekedés hatása nem mutatkozik meg. Csökkenni fog tehát a rés a vásárlóerő-paritáson és a hivatalos valutaárfolyamon kimutatott fejlettség között, ez utóbbi fokozatosan hozzánő a nemzetközi árakon számba vett tényleges fejlettségi szinthez.

Egy ilyen fejlődés prognosztizálása s annak értékelése azon múlik, hogy dinamikus fejlődés során milyen tényezőknek tulajdonítunk térben és időben szétterülő, pozitív externális hatásokat. Mi a magunk részéről a szűkebb értelemben vett oktatáson és szakképzésen kívül az egészségügynek, a tárgyi és intézményi infrastruktúrának, a közbiztonságnak, a sokszínű tömegkommunikációnak és informatikának, a magas kultúrának, az underclass-probléma kezelhetőségének és a társadalmi integráció fennmaradásának egyaránt ilyen nehezen kvantifikálható és bizonyítható – s önmagában természetesen csak potenciális – szerepet tulajdonítunk.

Ennek a kérdéskörnek – s ezen belül a kelet-közép-európai régió specifikumainak – legáltalánosabb problémája az, hogy hogyan gondolkodunk a gazdaság kulturális beágyazódásáról. A globalizációs tendenciák ellenére mindenképpen elgondolkodtatók azok a már általunk említett fejlődési kudarcok, amelyek gyors növekedés után jelentkeztek korábban egyes mohamedán, újabban pedig bizonyos délkelet-ázsiai országokban.

Az eddigi fejtegetéseknek az aggregált statisztikai mutatókra gyakorolt következményét a következőképpen foglalhatjuk össze. A kelet-közép-európai országokban a nem piaci közösségi termelés szintje az általános fejlettségükhöz képest magas volt, ugyanakkor azok ráfordításainak árai a termelési dotációk és a nyomott bérek miatt viszonylag alacsonyak. Belátható, hogy ennek hatására

– a nem piaci termelés alulértékeltsége a kilencvenes évek elején abban mutatkozott meg, hogy ezen országok fejlettsége nemzetközi árszinten mérve lényegesen magasabbnak mutatkozott, mintha azt a külkereskedelmi forgalomban használt hivatalos valutaárfolyamon nézzük. Vásárlóerő-paritáson nézve az átlagos fejlettségi szinthez képest magas a nem piaci szolgáltatások színvonala;

– a dotációk felszámolása a nem piaci termelés volumenét nem növelte, viszont a ráfordítások folyó áras értékét emelte. Ebből következően növelte a GDP-nek a hivatalos valutaárfolyamon kimutatott értékét, miközben a vásárlóerő-paritásos összehasonlítását nem befolyásolta;

– a szolgáltatások ráfordítási szerkezetén belül meghatározó az élőmunka, ezért a kilencvenes évek első felében a közszolgáltatásokban a foglalkoztatási színvonal megőrzése érezhetően tompította a GDP folyó áras visszaesését és volumencsökkenését;

– a későbbi években a közszolgáltatási szektorban a reálbérek csökkenése nem érintette a GDP volumenének változását és a vásárlőerő-paritáson kimutatott fejlettségi szintet, viszont csökkentette a folyó áras GDP értékét és annak a hivatalos valutaárfolyamon összehasonlított szintjét;

– míg a múltban a dotációk, ártámogatások felszámolása, a jövőben a közszolgáltatási szféra reálbérének várható emelkedése hozzájárul annak a jelenségnek a fennmaradásához, hogy a hazai valuta leértékelése nem követi az általános infláció ütemét;

– a valutaleértékelés elsősorban a külkereskedelmi forgalmat és a fizetőeszköz iránti keresletet befolyásolja, tehát erre figyelve kell a valutaleértékelést szabályozni. Ehhez többnyire az ipari termelői árindex alakulása ad támpontot. A nem ver-

senyszférában az ártámogatások leépítése és a közalkalmazotti bérek emelése viszont – paradox módon – a GDP árszintjét emeli, ez azonban közvetlenül nem csökkenti a hivatalos valuta árát.

A következőkben röviden kitérünk a fejlettségi paradoxon további, a gazdaságpolitikai elemzésekben eddig jórészt elhanyagolt vetületére.

A külföldi tőke jelenléte

A közép-kelet-európai országban mindenütt a legfontosabb teendők közé sorolták a külföldi tőkebefektetéseket vonzó környezet megteremtését. Ennek nyomán a kilencvenes évek folyamán hallatlanul gyors mértékben áramlott be a külföldi tőke a hirtelen nyitottá vált, mind földrajzilag, mind kulturális szempontból hozzá közelálló régióba.

A külföldi tőke térnyerését a gazdasági fejlődés elengedhetetlen feltételének tartjuk nemcsak a hazai tőkehiány pótlása miatt, hanem elsősorban azért, mert a befektetők nemcsak tőkét, hanem a korszerű szervezési ismereteket is meghonosíthatják, segíthetik az exportértékesítési piacok kibővítését és általában azt, hogy az eddig elszigetelten működő vállalati szervezetek visszataláljanak a világgazdasági vérkeringésbe.

Gyakran megfeledkezünk azonban a külföldi tőke jelenlétének azon következményéről, hogy így a megtermelt tőkehozadék is külföldi tulajdonba kerül. Reálgazdasági, tőkehatékonysági szempontból közömbösnek tűnhet a tőke hazai vagy külföldi eredete, a gazdasági növekedés több más mutatója tekintetében azonban korántsem ez a helyzet. A termelési és a jövedelmi trendek szétválását mutatja a bruttó hazai termék (GDP) és a bruttó nemzeti jövedelem (GNI)[6] alakulása. Az előbbi a gazdaságban megtermelt érték alakulását mutatja, az utóbbi a magyar tulajdonban lévő termelési tényezők tulajdonosainak a termelésből származó jövedelmét fejezi ki. Elméleti szempontból – ha eltekintünk attól, hogy a tőke- és munkaerő-áramlás nemzetközi liberalizációja egyre jobban elmossa a nemzeti határokat – a gazdaság potenciális fejlődésének a GNI a releváns jelzőszáma, hiszen azt a jövedelemösszeget mutatja, amellyel a rezidens gazdasági alanyok ténylegesen rendelkeznek.[7] Bár a tőkejövedelmek kiáramlását nagymértékben kompenzálhatja az, ha egy ország tartósan kívánatos befektetési célpont tud maradni mind a már itt működő, mind az újonnan érkező külföldi tőke számára, a közép-kelet-európai tőkeszegény régióban mindenképpen fontos ügyelni a megtermelt és a rendelkezésre álló jövedelmek megkülönböztetésére.

Témánk szempontjából a külföldi tőke dominanciájával kapcsolatban érdemes még azt is kiemelni, hogy a hazai tőkés réteg hiánya minden bizonnyal hosszabb időn keresztül korlátozni fogja azt, hogy az állami feladatokat magánadományokból finanszírozott nonprofit intézmények átvállalhassák.

[6] A GNP (*Gross National Product*) helyett a legújabb statisztikai módszertan a GNI (*Gross National Income*) elnevezést használja, ezzel is utalva arra, hogy nem termelésről, hanem jövedelmekről van szó.

[7] Az utóbbi években az európai integráció azáltal is felhívta a figyelmet a GNP fontosságára, mivel a közösségi jogszabályok a GNP arányában szabják meg a közösségi befizetések nagyságát, hasonlóan a nemzeti szinten alkalmazott jövedelemadózáshoz. A piacépítő támogatásokban való részesedést ugyanakkor a GDP szintjéhez kötik. Ebből következően az EU-val kezdődő csatlakozási tárgyalások során a tagjelölt országok GDP-je és GNP-je minden bizonnyal egyenrangúan fontos mutató lesz annak megítélésében, hogy a csatlakozás milyen előnyökkel és terhekkel jár a régi, illetve az új tagok számára.

Az államháztartási reformról

Az eddigiekben vitattuk azt, hogy közgazdaságilag értelmes a nem versenyszféra finanszírozásának doktriner csökkentése. Ez azonban a legkevésbé sem jelenti azt, hogy a magunk részéről nem tartanánk indokoltnak gyökeres reformokat ezeken a területeken, s ezen belül mind az állami szerepvállalás újragondolását és újrafogalmazását, mind pedig a finanszírozási technikák átalakítását. Csak éppen ezt nem a megtakarítás, hanem a funkcionalitás nézőpontjából kellene megközelíteni. Nem vonjuk kétségbe azt sem, hogy a jelenleg meglehetősen lepusztult állapotban lévő alrendszerek is pazarolnak helyenként. Azt azonban kategorikusan kétségbe vonjuk, hogy a pénzügyi restrikció jó eszköz lenne a racionálisabb, eredményesebb tevékenység kikényszerítésére. Ezért a valóban szükséges reformokat csakis a növekvő gazdaság körülményei között lehet sikeresen végrehajtani. Ezen belül mi is egyetértünk azzal, hogy helyenként célszerű a piacosítás. Ahol erre nincs mód, ott is érdemes előnyben részesíteni a piackonform megoldásokat. Így a hiánygazdaság és az olcsó bérek politikája következtében szinte mindenhol kialakult „gép helyett emberkonstrukciókat" a gazdasági racionalitás fordíthatja át „ember helyett gépkonstrukciókra". S mindennek másik oldalaként minden lehetséges eszközzel elő kell mozdítani a fogyasztói választás lehetőségeinek kiszélesítését. A fogyasztói önrész megjelenését adott esetben célszerűnek látjuk. Továbbá azt sem zárjuk ki, hogy korábban ingyenes vagy csaknem ingyenes szolgáltatásokat megfelelő feltételek biztosítása esetén teljes mértékben fizetővé alakítsanak át, ha ez a társadalmilag indokolt megoldás. A lényeg az állami ellátási feladatok körének szisztematikus végiggondolásában és a feltételek sokoldalú mérlegelésében áll. További iránytű lehet e tekintetben az a trend, amely az Európai Unió országaiban kirajzolódik, minthogy ez mind a feltehető racionalitást, mind a társadalmi legitimációt szolgálja.

Még egy összefüggésben érdemes tisztázni a közép-kelet-európai országok Európai Unióhoz való viszonyát. A csatlakozási tárgyalások megkezdésével a belépni szándékozó országok gazdaságpolitikájában prioritást kaptak a jogharmonizációs és intézményi felkészülés teendői. Ezek között viszont csak elvétve szerepelnek a közösségi szolgáltatásokat érintő feladatok. Ebből látszólag az a következtetés adódik, hogy az EU-ban ez a terület kevésbé preferált. Valójában a közösségben egészen más indokok miatt nem foglalkoztak eddig intenzívebben a közösségi szolgáltatások integrációjával. Először is azért, mert az integráció egyik vezérelve a szubszidiaritás, vagyis az, hogy minden problémát lehetőleg a felmerülés helyén kell megoldani. A közösségi szolgáltatások és elsősorban a humán infrastruktúra működtetése tipikusan helyi, regionális szintű feladat. Nem igényli a közösségi szintű szabályozást.

Másfelől az is fékezte a EU közös politikájának kidolgozását, hogy a tagországokban tradicionálisan fejlett a jóléti, közösségi szektor. Ugyanakkor az EU tekintetében a formális előírások gyakran nem azonosak a tényleges folyamatokkal. A szakminiszterek és apparátusuk rendszeres találkozása egyfelől, az emberek szabad áramlása másfelől *de facto* sokkal gyorsabb konvergenciához vezet egyes területeken (például az oktatási rendszerekben), mint amire a döntéshozók eredetileg számítottak. Kellő óvatosságot és körültekintést igényel ezeknek a nemzeti politika szempontjából igen érzékeny területeknek a közelítése. Az is nehezíti a feladatot, hogy a közösségi szolgáltatások nemzetköziesedését nem segítik azok a mikroszinten végbemenő folyamatok, amelyek a versenyszférában, a multinacionális vállalatok terjeszkedésével a harmonizálás számos kérdését – közösségi beavatkozás nélkül is – megoldják.

Annyiban is időszerű a közszolgáltatási szektor szerepének és igazgatásának koncepcionális újragondolása, hogy ezzel be lehet kapcsolódni a világszerte most induló korszerűsítési trendbe. A közelmúltban az államháztartási működés reformja ugyanis nemcsak

a közép-kelet-európai régióban, hanem a világ számos országában napirendre került. Máshol is felerősödtek a kritikák a túlméretezett és bürokratikus állammal szemben, valamint mérvadóvá vált az a meggyőződés, hogy az államháztartás egyre növekvő hiánya nem annyira a keresletet élénkíti, mint inkább forrásokat von el a vállalkozások növekedése elől. Ezt az áramlatot erősíti az Európai Monetáris Unió által megkövetelt igen szigorú költségvetési politika is.

Az áttörést szinte mindenütt az államháztartás finanszírozását érintő szemléleti változástól várják. A költségvetés eddig lényegében az állami intézmények költségeit, inputjait finanszírozta, és a források szabályszerű felhasználását kérte számon. Kevéssé foglalkozott azzal, hogy a ráfordítások milyen állami feladatok milyen szinten való ellátását biztosítják. A feladatfinanszírozásra való áttérés több haszonnal is járhat. A költségvetéskészítés és -elfogadtatás menetében a politikai döntéshozatal a társadalmi szempontból releváns kérdésekre összpontosít, vagyis arra, hogy az állam milyen feladatok ellátását és azoknak milyen módon való finanszírozását vállalja. Az inputok helyett az output finanszírozása érdekeltté teszi a közösségi szolgáltatásokat nyújtó intézményeket a költségekkel való takarékoskodásban, illetve a szolgáltatások minőségének javításában. A közszolgáltatások igazi fejlettségét is valójában csak akkor lehetne megállapítani, ha a költségek, a ráfordítások helyett az azok által előállított szolgáltatások színvonala válna mérhetővé.

Ebből következően a költségvetési források hatékonyabb felhasználása nem csak a kiadások visszafogásán és az adóterhelés csökkentésén keresztül járulhat hozzá a gazdasági növekedéshez. Társadalmi szempontból mindenképpen az a kedvező út, ha a finanszírozás módjának változtatásával javítható az adott finanszírozási forrásokból előállított közösségi szolgáltatások minősége és mennyisége. Ez közvetlenül növeli a GDP volumenét.

Míg a fentiekben arra a paradoxonra mutattunk rá, hogy a nemzetközi összehasonlításban „túlzott" mértékben fejlett nem piaci szektorok léte magát a GDP-t is növeli, a költségvetés nézőpontjából mindez csak kiadás. Ha tehát a fentiekben azt a véleményünket fejtettük ki, hogy a végiggondolatlan restrikció hatásai gazdasági szempontból is problémát jelentenek, s az állam részleges vagy teljes kivonulása ezekről a területekről csak hosszabb távon indokolt, s ráadásul a bérnövekedés is prognosztizálható és helyeselhető, akkor nem térhetünk ki a fiskális következmények elől sem. Ez más szóval azt jelenti, hogy Magyarországon, de alighanem egész Kelet-Közép-Európában a relatíve magas adó- és járulékszinttel hosszabb távon együtt kell élni.

Nem helytálló viszont az az érvelés sem, hogy a magas társadalombiztosítási járulékok elriasztják a külföldi működő tőkét. A tőke a megtermelt hozzáadott értékre jutó fajlagos munkaerőköltség csökkentésében érdekelt. Ennek alakulását több tényező befolyásolja: így a termelékenység, a bérköltségek és a bérek járulékai. Amennyiben a társadalombiztosítási járulékok fejében nyújtott szolgáltatások javítják a munka minőségét, termelékenységét, akkor összgazdasági szinten megtérül a járulékok fizetése. Az egyéni kibúvókat pedig az ellenőrzési rendszer erősítésével, a járulékok jövedelemfüggőségének lazításával, például fix járulékok bevezetésével lehet visszaszorítani.

Azt természetesen nem gondoljuk, hogy a GDP folyamatos és jelentős növekedésével ne lehetne „kinőni" a magas adókulcsokat. Azt azonban független fejjel érdemes végiggondolni, hogy a magyar lakosság milyen adóterheket vállal bizonyos ellenszolgáltatások javulása, illetve korábbi szintjének megtartása fejében. S ettől kezdve az már csak adótechnikai kérdés, hogy milyen adónemek kiket mennyire érintenek, illetve kiknek milyen adókedvezményeket célszerű adni. Így a növekedés és az azt is szolgáló életminőség – ha nem is könnyen – összhangba hozható.

A fentebbi gondolatmenetünk egy ponton a költségvetésnek is kínál „vigaszt". Annak

adtunk hangot, hogy számos intézményt, hálózatot, amit ma a pénzügyi szakemberek eltúlzott mértékűnek tartanak, egy későbbi időszakban amúgy is ki kellene építeni, s minthogy ezek rekonstrukciója bizonyára olcsóbb, mint egy új beruházás költségei, a meglévő közszolgáltatási rendszerek „átmentése" a későbbiekben beruházási költségektől mentesíti a költségvetést. Ez nem csak akkor igaz, ha ezek a beruházások államiak lennének. Indirekt formában akkor a költségvetést terhelné, ha a beruházó a magán- vagy a nonprofit szféra.

Az tehát, hogy a közép-kelet-európai országok viszonylag fejlett nem piaci szektort hoztak magukkal, egyfelől hosszabb távon a versenyképességüket alapozza meg, másfelől a fejlettségüket kedvezőbb megítélésbe helyezi. A rövid távú, a folyó költségeket érintő restrikciók elsősorban a rendszerben lévő munkaerő, de részben az állóeszközök megléte miatt nem okozott eddig drasztikus visszaesést sem a GDP volumenében, sem a vásárlóerő-paritáson mért fejlettségben. Hosszabb távon azonban a kapacitások esetleges további felélése mind a GDP volumenében növekedéslassulás formájában, mind áttételesen a versenyszektorok előnyeinek csökkenésében érződni fog.

Az már az ezredforduló utáni korszak alapvető gazdaságpolitikai döntési feladata lesz, hogy egy elképzelt tartós növekedési pályához milyen ráfordításokat rendel hozzá a nem piaci szférában, amikor már az általunk tárgyalt paradoxon teljes mértékben érvényét vesztette.

Hivatkozások

Artner Annamária–Inotai András [1997]: Felzárkózási esélyek a statisztikai adatok alapján. Statisztikai Szemle, 4-5. sz.

Bale, M.–Dale, T. [1998]: Public sector reform in New Zealand and its relevance to developing countries, The World Bank Observer, vol.13 no. 1. február, 103–121. o.

IEA [1988]: The IEA study of written composition I. The international writing tasks and scoring scales. Oxford University Press, Oxford.

Jánossy Ferenc [1969]: Gazdaságunk mai ellentmondásainak eredete és felszámolásuk útja. Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.

KSH [1996]: A GDP (bruttó hazai termék) nemzetközi összehasonlítása 1993. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.

Postlethwaite, T. N.–Wiley, D. S. [1992]: The IEA study of science II. Science achievement in 23 countries, Oxford.

Szapáry György–Jakab M. Zoltán [1998]: A csúszó leértékelés tapasztalatai Magyarországon. Közgazdasági Szemle, 10. sz.

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. november (989–1003. o.)

DEDÁK ISTVÁN

Államadósság és gazdasági növekedés

A szerző a költségvetési deficit és az államadósság kérdését a növekedéselméleti összefüggések felhasználásával vizsgálja, s arra keresi a választ, hogy a gazdasági fejlődést a kiegyensúlyozott költségvetés megvalósítása segíti-e legjobban elő. Az államadósság terhét a szakirodalomban az utóbbi években előretörő úgynevezett újnövekedéselmélet keretében elemzi, s arra a következtetésre jut, hogy a gazdasági felzárkózás tekintetében nem sorsdöntő az, hogy az állam adóssága a GDP-hez képest alacsony vagy viszonylag magas szinten állandósul. A növekedéselméleti eredmények és az adósságdinamikai összefüggések összekapcsolásával kimutatja, hogy miért nincs kapcsolat az egyes nemzetgazdaságok fejlettségi szintje és az államok eladósodottsága között.*

Ha végigtekintünk az EU-tagországok államadósságának GDP-hez mért arányán, azt tapasztaljuk, hogy azok rendkívül széles skálán – 6 és 130 százalék között – mozognak anélkül, hogy bármiféle kapcsolatot is megállapíthatnánk az egyes országok fejlettsége és eladósodottsági szintje között. Nem változtat az összképen az sem, ha az EU-n kívüli országokat vesszük figyelembe. Kanada eladósodottsága például 94, az Egyesült Államoké 68 százalék volt 1996-ban. A fejlett országok tehát napjainkban bár igen eltérő, de a GDP-hez mérten jelentős nagyságú államadóssággal rendelkeznek.

Magyarország államadósságának jelenlegi mértéke nemzetközi összehasonlításban nem mondható kiugróan magasnak, s jövőbeli alakulását illetően meghatározó jelentőségű a maastrichti szerződés, amelynek értelmében az államadósság GDP-hez mért aránya nem lehet több 60 százaléknál, illetve az államháztartás folyó deficitje nem haladhatja meg a GDP 3 százalékát.

Az európai uniós csatlakozás szempontjából e két fontos konvergenciakritérium tekintetében Magyarország nem áll rosszul. Az elmúlt évben a bruttó államadósság 70 százalék alá szorításával olyan országokat utasított maga mögé, mint Svédország, Hollandia vagy Belgium. Az államháztartási hiány tekintetében némileg kedvezőtlenebb a kép, hiszen az elmúlt évben a 4,8 százalékos deficit mintegy 2 százalékponttal meghaladja az EU-tagországok deficitjének átlagos nagyságát. Ha azonban ehhez hozzávesszük, hogy a magyar gazdaságot 18 százalék körüli infláció sújtja – vagyis a költségvetés tényleges jövedelmi helyzetét tükröző reáldeficit (vagy más néven

* A tanulmány A piacgazdaságra való áttérés fiskális és monetáris problémái című F18219. számú OTKA-kutatás keretében készült.

A tanulmány elkészítésében felbecsülhetetlen segítséget kaptam kiváló kollégámtól Mellár Tamástól. Sőt, segítsége olyan mértékű volt, hogy a cikk inkább tekinthető közös munkának, mintsem kizárólagosan a saját gondolataim kifejtésének. Az esetlegesen fellelhető hibákért azonban a felelősség csakis engem terhel.

Dedák István a GATE Gyöngyösi Főiskolai Karának adjunktusa.

operacionális deficit) a teljes deficitnél lényegesen kisebb (hozzávetőlegesen nullszaldós) –, miközben az EU-tagországok inflációs rátája Görögország kivételével 4 százalék alatt van (tehát ott a teljes és a reáldeficit között elhanyagolható a különbség), akkor joggal állítható, hogy Magyarország a költségvetési deficitre vonatkozó konvergenciakritérium tekintetében messze megelőzi az EU-tagországok nagy részét. S mivel a reáldeficit nagysága egyúttal az államadósság reálértékének változását is tükrözi, ezért az eladósodás mértékével kapcsolatban elöljáróban az máris megállapítható, hogy a jelenlegi fiskális konstelláció fenntartása bármilyen szerény mértékű növekedés esetén is az eladósodási szint csökkenését eredményezi. Némileg erőteljesebb gazdasági növekedés esetén pedig rövid időn belül az államadósságra vonatkozó konvergenciakritérium is teljesíthető, méghozzá anélkül, hogy ennek érdekében bármiféle fiskális kiigazítást kellene végrehajtani.

Munkánk középpontjában az államadósságnak, az adósság felhalmozódásának elemzése áll. Az államadósság konkrét nagyságáról való gondolkodás Magyarországon egyelőre mindössze arra korlátozódik, hogy az nemzetközi összehasonlításban magasnak számít-e, vagy sem, illetve milyen közgazdasági feltételek szükségesek az eladósodási szint csökkentéséhez. Mi elsősorban arra vagyunk kíváncsiak, hogy az eladósodásnak létezike olyan kívánatos vagy optimális nagysága, amely a leginkább szolgálja a gazdaság hosszú távú fejlődését, vagy igaz-e az a megállapítás, hogy hosszabb távon a kormányzatnak az eladósodottsági szint mérséklésére kell törekedni. Azt is vizsgáljuk, hogy az államadósság lefaragása elősegítheti-e és milyen mértékben az ország gazdasági felzárkózását, s hosszú távon mi a hatása a GDP alakulására. Ezeknek a kérdéseknek a megválaszolására egyetlen lehetőségként az államadósságnak a növekedéselméleti összefüggések keretén belüli elemzése kínálkozik.

A cikkben nem foglalkozunk az ország külső eladósodásával, illetve a külső adóssággal összefüggő gazdaságpolitikai problémákkal, elemzésünk kizárólag az államadósság területére vonatkozik. Vagyis egyszerűen azt tartjuk szem előtt, hogy államadósság felhalmozódásához költségvetési deficitre van szükség, az ország külső pozíciójának alakulása pedig a folyó fizetési mérleg és a tőkebeáramlás egyenlegétől függ. A kettő között természetesen lehet ok-okozati kapcsolat, de a kétféle adósság együtt mozgása egyáltalán nem törvényszerű.[1] Talán még fontosabb, hogy hosszabb távon e kétféle adósságnak teljesen eltérők a közgazdasági hatásai. A külső adósság esetében az ország jövedelmének és teljesítményének egy részét kamatfizetések formájában a külföld szívja fel. A belső felhasználás ekkor kisebb annál, mint ami a lehetséges volna, ha nincs kamatfizetés. Nyilvánvaló ezért, hogy hosszabb távon a külső pozíció fokozatos javítására, minél alacsonyabb külső adósságállományra kell törekedni. Az államadósság tekintetében nem feltétlenül ez a helyzet. Bizonyos esetekben – mint azt látni fogjuk – a gazdasági fejlődést az szolgálja leginkább, ha az állam adóssággal rendelkezik, s ez az adósság a GDP-hez mérten stabil.

A cikk felépítése a következő. Első lépésként röviden a kormányzati eladósodást meghatározó tényezőket tekintjük át, vagyis az államadósság dinamikájával kapcsolatos problémákat vizsgáljuk. Ezután a neoklasszikus növekedéselmélet néhány összefüggésére támaszkodva azt elemezzük, hogy milyen mértékű költségvetési egyenleg és ebből eredően mekkora kormányzati eladósodás szolgálhatja leginkább a gazdasági növekedést. Ezt követően – az utóbbi években a növekedéselméletben végbement fejlődés eredményeit felhasználva – vizsgáljuk azt, hogy az államadósság milyen következményekkel jár a gazdaságok fejlettségére, a GDP alakulására.

[1] Jó példa erre a konjunkturális válságból következő termelés- és jövedelem-visszaesés, amely a költségvetési egyenleget rontja, viszont a fizetési mérleg egyenleget javítja.

Hangsúlyoznunk kell, hogy a tanulmány elsősorban alapkutatás jellegű, s a kutatás jelenlegi fázisában csak néhány gazdaságpolitikai következtetés levonására vállalkozhatunk. Munkánkkal elsősorban a témával kapcsolatban felmerülő elméleti problémák tisztázásához szeretnénk hozzájárulni.

Adósságdinamikai összefüggések

Az államháztartás eladósodásának elemzésében kulcsfontosságú jelentősége van annak, hogy milyen tényezők határozzák meg az adósság dinamikáját, milyen adósság/GDP hányadossal jár hosszú távon egy-egy meghatározott fiskális politika követése, illetve milyen kiigazításra van szükség ahhoz, hogy a jövőben egy célul kitűzött eladósodottsági szint tartható legyen. Bonyolítja a helyzetet, hogy az adósságállomány változását nemcsak a költségvetés adóbevételei és a „szokásos" (vagy más néven elsődleges) kiadási tételei befolyásolják, hanem a kamatkiadásokon keresztül a múltban felhalmozott adósság nagysága is. Továbbá nem az adósságállomány abszolút nagyságának, hanem a GDP-hez mért arányának van közgazdasági jelentősége, ezért számolni kell a gazdasági növekedés ütemével is.

Az eladósodási folyamat elemzésében a kiindulópontot az adósság/GDP hányados változását előidéző tényezők meghatározása jelenti. Az ezt megfogalmazó alapösszefüggés a következő

$$\dot{b}_t = x_t + (r - g)b_t, \tag{1}$$

ahol:
b_t az államadósság/GDP hányados,
x_t az államháztartás elsődleges deficitjének a GDP-hez viszonyított aránya,
r a reálkamatláb,
g a reál GDP növekedési üteme,
$\dot{b}_t$ az idő szerinti derivált.

Az (1) egyenlet kiemelt fontosságú az eladósodási folyamat szempontjából, hiszen megmutatja, hogy milyen tényezők befolyásolják az adósság/GDP hányados alakulását, s milyen irányú kiigazításra lehet szükség az adóssághelyzet stabilizálásához. Önmagában azonban ez az alapvető egyenlet még nem sokat mond az adóssághelyzet tényleges alakulásáról. Az adósság/GDP hányados változása ugyanis függ a már meglévő eladósodottsági szinttől, s a jelenbeli változása hatással van a következő időszak eladósodási folyamatára. Más szóval: az (1) alapján még semmiféle információval nem rendelkezünk arról, hogy meghatározott elsődleges egyenleg, reálkamatláb és növekedési ütem mellett az adósság végül is milyen szint mellett stabilizálódik, és stabilizálódik-e egyáltalán.

A problémára kielégítő válasz kapható ha az (1)-ben felállított differenciálegyenletet megoldjuk.[2] Ekkor:

$$b_t = \left(b_0 - \frac{x}{g - r} \right) e^{(r-g)t} + \frac{x}{g - r}, \tag{2}$$

ahol az x-ről feltételeztük, hogy nem változik az időben (az elsődleges egyenleg a GDP-hez mérten konstans).

A (2) alapján már könnyen meghatározható, hogy különböző közgazdasági feltételek

[2] A levezetés részletes lépéseit a függelék tartalmazza.

mellett (gazdasági növekedés, reálkamatláb, elsődleges egyenleg és a kezdeti adósságállomány) hogyan alakul az államháztartás eladósodása.

Tekintsük először a legegyszerűbb esetet, amikor a gazdasági növekedés üteme meghaladja az állampapírokra fizetett reálkamatlábak nagyságát! Ekkor az államháztartási eladósodás beavatkozás nélkül is stabilizálódik, bármekkora legyen is az induló adósságállomány. Kellően hosszú időszakot tekintve ugyanis a (2) alapján az adósság/GDP hányados (b) (mivel $g > r$):

$$\lim_{t\to\infty} b_t = \frac{x}{g-r}, \text{ mert } e^{(r-g)t} \to 0. \tag{3}$$

Ha például a költségvetés elsődleges hiánya a GDP-hez mérten 1 százalék, a gazdasági növekedés üteme 4 százalék, a reálkamatláb pedig 2 százalék, akkor az adósság/GDP hányados 50 százalékos értéken stabilizálódik.

Bonyolultabb helyzettel van dolgunk akkor, ha a reálkamatláb meghaladja a gazdasági növekedés ütemét. Ekkor az adósságfelhalmozódás dinamikája attól függ, hogy milyen az államháztartás elsődleges egyenlegének és a kezdeti adósságállománynak a viszonya. Abban az esetben ha

$$b_0 > \frac{x}{g-r}, \text{ akkor } \lim_{t\to\infty} b_t \to \infty, \tag{4}$$

tehát az adósság/GDP hányados korlátlanul növekszik. Ilyenkor érvényre jut az úgynevezett kamatspirál: a jelenlegi deficit a kamatmechanizmuson keresztül még nagyobb jövőbeli deficitre vezet, ami az adósság folyamatos növekedését okozza mind abszolút, mind relatív értelemben. A kamatspirál azonban ellentétes irányban is működik. Ha

$$b_0 < \frac{x}{g-r}, \text{ akkor } \lim_{t\to\infty} b_t \to -\infty, \tag{5}$$

tehát az adósság/GDP hányados folyamatosan zuhan, s a kormányzat előbb-utóbb nem nettó adósa, hanem nettó hitelezője lesz a magánszektornak.

Az eddig kifejtettekből következik, hogy gazdaság növekedésének ütemét meghaladó reálkamatlábak esetén az államadósság a GDP-hez mérten csak akkor stabil, ha $b_0 = \frac{x}{g-r}$.

Természetesen ennek az egyezőségnek hosszabb távon, a növekedési ütemet meghaladó reálkamatlábak esetén fenn kell állnia, hiszen ellenkező esetben az adósság/GDP nagysága instabil, azaz folyamatosan csökken vagy növekszik. Kérdés azonban az, hogy mekkora az az eladósodottsági szint, amely mellett a kormányzat elkötelezi - vagy amelyhez célszerű elköteleznie - magát.

Államadósság és növekedéselmélet

Mindeddig anélkül foglalkoztunk az államadósság/GDP hányados dinamikáját meghatározó tényezőkkel, hogy bármit is mondtunk volna arról a konkrét értékről, amelyre a gazdaságpolitikának növekedési és jóléti megfontolások alapján törekednie kellene. Talán nem járunk távol az igazságtól, ha azt állítjuk, hogy a közgazdászok többsége az államadósság kérdésében a minél kisebb, annál jobb nézetet vallja. E gondolat hátterében az áll, hogy hosszabb távot tekintve - amikor a teljes foglalkoztatás és a természetes rátán lévő munkanélküliség reális feltételezés - a költségvetés egyensúlyát kell megteremteni, mert ilyenkor a deficit egyértelműen kiszorítja a privát beru-

házásokat.[3] S mivel az államadósság alakulását a folyó évi költségvetési deficitek összege határozza meg, ebből az következik, hogy az adósság/GDP hányadosnak minél alacsonyabbnak kell lennie.

Ahhoz, hogy az államadósság/GDP hányados alakulásával kapcsolatos elméleti összefüggéseket némileg alaposabban szemügyre vehessük, elöljáróban néhány egyszerűsítő feltevéssel kell élnünk. Mindenekelőtt: az eladósodás vizsgálata hosszú távú folyamatokra vonatkozó elemzést igényel, amelyből következően teljes foglalkoztatást és a folyó fizetési mérleg (továbbiakban fizetési mérleg) egyensúlyát tételezzük fel. Igaz, ez utóbbi nem okvetlenül szükséges a külső pozíció egyensúlyához, hiszen ha a külföldi tőke beáramlására tartósan számíthatunk, akkor a fizetési mérleg deficittel is zárhat anélkül, hogy ez a külső eladósodás veszélyét hordozná magában. A fizetési mérleg egyensúlytalansága következtetéseinket némileg árnyalhatja – amire a későbbiekben röviden vissza is térünk –, de azok lényegét nem érinti, s egyelőre attól nyugodtan eltekinthetünk. Továbbá elemzésünkben a költségvetés egyenlegének a reálértelmezését használjuk, vagyis az nem tartalmazza az infláció okozta torzításokat.

A fentiekre tekintettel a következő makroökonómiai alapösszefüggés írható fel:

$$\frac{S}{Y^*} - \frac{I}{Y^*} = \frac{G}{Y^*} + \frac{rB}{Y^*} - \frac{T}{Y^*}, \tag{6}$$

ahol:

Y^* a teljes foglalkoztatás melletti GDP,

G a kormányzat nem kamat jellegű kiadásai,

T kormányzati adóbevételek (τY^* és τ a lineáris adókulcs),

rB a kormányzati kamatfizetések,

S a magánmegtakarítások,

I a magánberuházások.

Ahhoz, hogy az államháztartás eladósodásáról, vagy akár a kívánatos adósság/GDP hányadosról érdemi megállapításokat tehessünk, a (6) egyenletben szereplő komponenseket kell vizsgálnunk. Tekintsük először a beruházási ráta (I/Y^*) meghatározását, amelyhez a neoklasszikus növekedéselmélet összefüggéseit használjuk fel![4]

A neoklasszikus növekedési modellben az egy főre jutó termelés és a tőkeállomány azonos ütemben emelkednek az egyes növekedési pályák mentén, az $y = f(k)$ összefüggés alapján (ahol y az egy hatékony munkásra jutó termelést jelenti, $y = Y/AL$, A a technikai színvonal mérőszáma, L a munkáslétszám), k pedig az egy hatékony munkásra jutó tőkét mutatja ($k=K/AL$ és K a tőkeállomány). A növekedési pályák azonban különböznek egymástól a megtakarítási és beruházási hányad, valamint az egy főre jutó fogyasztás tekintetében. A maximális fogyasztást és jólétet biztosító növekedési pályát a következő kritérium határozza meg:

$$sf(k^*) = (n + a + \delta)k^* \tag{7}$$

$$f'(k^*) = (n + a + \delta), \tag{8}$$

ahol:

s a megtakarítási hajlandóság,

n a népesség növekedési üteme,

a a technikai fejlődés növekedési üteme,

δ az értékcsökkenési ráta, a csillag valamely egyensúlyi pályán történő haladást jelöli.

[3] Mindez persze nem mond ellent annak, hogy rövid távon, a keynesi konjunktúraszabályozás szellemiségének megfelelően a költségvetés lehet deficites, az egyensúlynak a ciklus egészét tekintve kell fennállnia.

[4] A neoklasszikus növekedéselméletre, illetve a felhasznált összefüggések levezetésére nem térünk ki, azok bármely makroökonómiával foglalkozó egyetemi tankönyvben megtalálhatók. Lásd például *Barro–Sala-i-Martin* [1995] vagy *Romer* [1996].

A (7) egyenlet az egyensúlyi pálya kritériumát határozza meg, nevezetesen azt, hogy mekkora megtakarítás és ezen keresztül beruházás szükséges ahhoz, hogy az egy hatékony munkásra jutó tőkeállomány (k^*) ne változzon, vagyis a tőkeállomány és a GDP azonos ütemben növekedjen. A (8) egyenlet pedig a maximális fogyasztás kritériuma, amely szerint a tőke határtermékének egyenlőnek kell lennie a népesség és a technikai fejlődés növekedési üteme, valamint az értékcsökkenési ráta összegével. A két egyenlet alapján az optimális beruházási hányad a következő lesz:

$$\frac{I}{Y} = \frac{\partial Y}{Y} : \frac{\partial K}{K} = \varepsilon_K, \tag{9}$$

vagyis az optimális beruházási rátának meg kell egyeznie a tőke termelési rugalmasságával (ε_K).

Nézzük most a (6) összefüggésből a másik elemet, a költségvetési kiadások GDP-hez viszonyított arányát! Erről egyszerűen azt tételezzük fel, hogy az a kormányzat által meghatározott szinten (G^*/Y^*) rögzített. Ez a szint országonként vagy akár gazdaságfilozófiai megfontolásokból rendkívül eltérő lehet, s különbözhet aszerint is, hogy a kormányzathoz a liberális vagy konzervatív gazdasági felfogás áll közelebb. Például abban az országban, amelyben a kormányzat az egészségügyi ellátásokban, az oktatásban vagy a nyugdíjrendszer működésében részben teret enged a piaci mechanizmusok érvényesülésének, ott a G^* értéke a GDP-hez mérten kisebb lesz, mint ott, ahol ezeknek a feladatoknak az ellátása kizárólagosan az állam hatáskörébe tartozik. A meghatározás módjának és a konkrét nagyságának azonban most számunkra nincs jelentősége.

Az összefüggésekből hátravan még a megtakarítási ráta (S/Y^*) és az adóráta (T/Y^*) meghatározása. A magán-megtakarításokat a rendelkezésre álló jövedelem ($Y^* - T + rB$) és a magánszektor megtakarítási hajlandósága[5] (s) határozza meg, a T/Y^* értéke pedig az adókulcsok (τ) nagyságától függ. Az adókulcsok nagysága tehát egyidejűleg befolyásolja a megtakarítási rátát és az adórátát. S mivel I/Y^* és G/Y^* értékét már korábban meghatároztuk, az adókulcs nagysága egyúttal meghatározza a magánmegtakarítás és a beruházás különbözetének GDP-hez mért arányát, valamint a költségvetés egyenlegének a GDP-hez viszonyított mértékét is.

A fentieket figyelembe véve a (6) összefüggés most a következő formában írható fel:

$$(1 - \tau + rb_0)s - i^* = g_K - \tau + rb_0, \tag{6a}$$

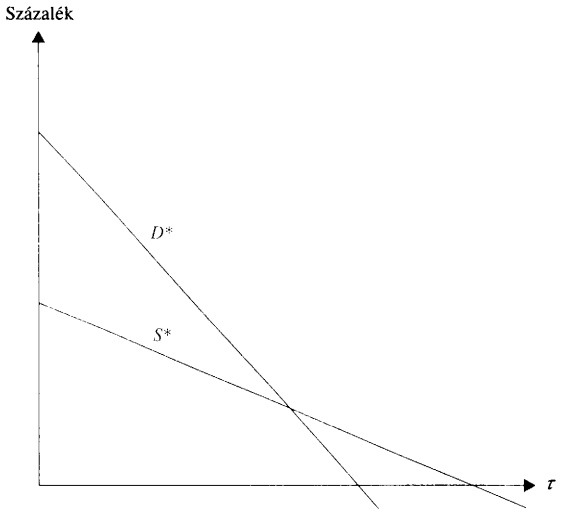
ahol $i^* = I/Y^*$ és $g_k = G^*/Y^*$, valamint $b_0 = B_0/Y^*$. A (6*a*) összefüggés bal oldala a magán-megtakarítások beruházások feletti többletét mutatja a GDP-hez viszonyítva, jobb oldala pedig az államháztartás egyenlegének a GDP-hez mért arányát, de a (6) egyenlethez képest azzal az eltéréssel, hogy itt már figyelembe vettük a maximális jólétet eredményező növekedési pálya feltételeit. Az összefüggésből egyértelműen kitűnik, hogy mivel az s, i^*, g_K, r és b_0 adottak, illetve előre meghatározottak, csak az adókulcs az egyetlen endogén változó, amely így könnyedén meghatározható:

$$\tau = \frac{g_K + i^* - s}{1 - s} + rb_0. \tag{10}$$

Az összefüggés alapján meghatározott adókulcs a maximális fogyasztást eredményező növekedési pályán való haladást biztosítja. Ettől eltérő adók esetén vagy a teljes foglal-

[5] A privát szektor megtakarítási hajlandóságát a fentiekben egyszerűen adottságként kezeljük. Támaszkodhatnánk ennél a pontnál a megtakarítási magatartást magyarázó különféle elméletekre, ezek azonban a végső következtetéseinket egyáltalán nem befolyásolnák, viszont jelentősen megnehezítenék a lényeges összefüggések nyomon követését. Az együtt élő korosztályok modelljére támaszkodva vizsgálja az államadósság kérdését klasszikusnak számító cikkében *Diamond* [1965].

1. ábra



koztatás nem tartható, vagy az összkereslet múlja felül a teljes foglalkoztatás melletti kínálatot, ami nyilvánvalóan tarthatatlanná tenné a növekedéselméleti összefüggések keretében meghatározott beruházási színvonal megvalósulását.

Az elmondottakat az *1. ábra* segítségével szemléltethetjük, ahol a (6*a*) összefüggés bal oldalát, $S^* = (1 - \tau + rb_0)s - i^*$, illetve a jobb oldalát, $D^* = g_k - \tau + rb_0$ külön-külön összefüggésként ábrázoljuk az adókulcsok függvényében.

Az *1. ábrán* az S^* függvény fejezi ki a magánmegtakarítások és a beruházások különbözetének GDP-hez viszonyított arányát. A görbe meredeksége negatív ($-s$), hiszen az adók növekedésével a rendelkezésre álló jövedelem és a magán-megtakarítások nagysága csökken. A D^* a költségvetés egyenlegének a GDP-hez mért arányát mutatja. Ennek a függvénynek a meredeksége szintén negatív (–1), ami azt fejezi ki, hogy az adók növekedésével a költségvetési deficit csökkenni, illetve a szufficit növekedni fog. (A definícióból következően D^* pozitív értéke a költségvetés deficitjét jelenti.)

Az államháztartás eladósodásának szempontjából számunkra annak van kulcsfontosságú jelentősége, hogy az S^* és D^* függvények metszéspontja milyen költségvetés egyenleg mellett jön létre. Vajon igaz-e az, hogy hosszabb távon a gazdasági prosperitást leginkább a kiegyensúlyozott költségvetés szolgálja? A kifejtett elméleti összefüggések[6] alapján nincs semmiféle okunk arra, hogy ezt feltételezzük. A költségvetés egyenlegére deficites és szufficites érték egyaránt adódhat, és semmi sem indokolja, hogy hosszabb távon feltétlenül kiegyensúlyozottnak kell lennie. Más szóval, a növekedéselméleti összefüggések keretében az egyensúlyban lévő költségvetésnek nincs semmiféle megkülönböztetett jelentősége. Meghatározott beruházási ráta és költségvetési kiadások/GDP érték mellett minden azon múlik, mekkora a privát szektor megtakarítási hajlandósága, s az minél nagyobb, a szufficitnek annál kisebbnek, illetve a deficitnek annál nagyobbnak kell lennie.[7] Sőt, ha a gazdaság szereplőinek magatartása olyan, hogy jövedelmüknek

[6] A kérdés empirikus oldalára külön kitérünk.

[7] Hangsúlyoznunk kell, hogy az elemzés során a folyó fizetési mérleg egyensúlyát tételeztük fel. Ha azonban a tőkebeáramlásra tartósan lehet számítani, akkor a külső egyensúly deficites fizetési mérleg mellett is megvalósulhat, s ekkor viszont a fent megfogalmazott következtetések némileg módosulnak. A fizetési mérleg deficitje ugyanis a hiány nagyságával megegyezően feljebb tolja az S^* görbét, és az egyensúly (az S^* és D^* függvények metszéspontja) még kisebb költségvetési szufficit/GDP – illetve nagyobb deficit/GDP – érték mellett jön létre.

jelentős hányadát szeretnék megtakarítani, akkor akár kiugróan magas deficit/GDP hányadosra lehet szükség ahhoz, hogy a gazdaság a legnagyobb fogyasztást biztosító növekedési pályán haladhasson. Ilyen helyzetben a költségvetési egyenleg javítását célzó gazdaságpolitika csökkentené a fogyasztást és a társadalmi jólétet.

A D^* és az S^* függvények révén a költségvetési egyenleg meghatározása már lehetővé teszi, hogy az államadósság/GDP hányadossal kapcsolatos összefüggéseket is megvizsgáljuk. Ez azonban további problémát vet fel. Az államadósság nagysága – amelyet mindeddig adottságként kezeltünk – a kamatterheken keresztül ugyanis hatással van a megtakarítási és a költségvetési egyenleget mutató függvényre is. Ha például az adósság/GDP hányados növekszik, akkor az egyaránt kifelé tolja az S^* és a D^* függvényt, hiszen adott adókulcsok mellett nő a magánmegtakarítások beruházások feletti többlete, és romlik a költségvetési egyenleg/GDP érték. Kérdés, hogy az adósság/GDP érték változása következtében a függvények eltolódása egymáshoz képest milyen mértékű, s ezáltal változik-e a metszéspontjuk által meghatározott államháztartási egyenleg. A D^* és az S^* teljes deriváltját véve (miközben a többi tényező – beruházások, kormányzati kiadások, megtakarítási hajlandóság – természetesen változatlan), továbbá feltételezve, hogy $dS^* = dD^* = 0$ (hogy az elmozdulás nagyságát meghatározzuk), és az összefüggéseket rendezve, mindkét esetben azt kapjuk, hogy:

$$d\tau/db = r. \tag{11}$$

A kapott eredmény azt mutatja, hogy az adósság/GDP érték változása ugyanolyan mértékben tolja el a D^* és az S^* függvényt. Ez egyúttal azt jelenti, hogy a növekedéselméleti összefüggések segítségével meghatározott államháztartási egyenlegnek a GDP-hez viszonyított nagysága független attól, hogy a kormányzat a múltból mekkora adósság/GDP értéket örökölt, vagy hogy az eladósodás a későbbiek folyamán hogyan változik. Ez a megállapítás pedig már lehetővé teszi, hogy az elemzés adósságdinamikai vetületét is szemügyre vehessük.

Az eddig bemutatott elemzésnek az a következtetése, hogy a maximális jólétet eredményező növekedési pályához nem feltétlenül tartozik kiegyensúlyozott költségvetési egyenleg, a kormányzati eladósodás szempontjából két nyugtalanító kérdést vet fel.[8] *1.* Milyen következményekkel jár az államadósság/GDP értékre nézve az, hogy az állami költségvetés hosszabb távon nem kiegyensúlyozott? *2.* Mi történik a költségvetés elsődleges egyenlegével, ha évről évre fennáll valamekkora deficit/GDP hányados? Némi számítás segítségével mindkét kérdésre megnyugtató válasz adható.

Nézzük először az adósság/GDP alakulását! Az (1) átalakításával a következő összefüggést kapjuk:

$$\dot{b}_t = D_t^* - gb_t. \tag{12}$$

Azaz az adósság/GDP változását a deficit/GDP, valamint a növekedési ütem és a már meglévő adósság/GDP hányados szorzatának különbözete határozza meg. Ahhoz, hogy megtudjuk, hogy a GDP-hez mérten adott nagyságú deficit végső soron milyen eladósodottsági szintre vezet, meg kell határoznunk a b_t értékét.

A (12) összefüggésre alkalmazva a közönséges differenciálegyenletekre vonatkozó megoldó képletet, az adósság/GDP hányadosra a következő meghatározás adódik.

[8] A problémát a költségvetés deficites pozícióját feltételezve mutatjuk be, bár a D^* és S^* függvények metszéspontja a költségvetés kívánatos egyenlegére – mint azt korábban láttuk – szufficites értéket is adhat. Ez a fenti elemzést pusztán annyiban érinti, hogy a deficites értéket szufficitre kell módosítani. A hangsúly a kiegyensúlyozatlan költségvetésen van, s a kérdés empirikus megközelítésére rövidesen visszatérünk.

$$b_t = \left(b_0 - \frac{D_t^*}{g} \right) e^{-gt} + \frac{D_t^*}{g}. \tag{13}$$

A (13) alapján a kormányzati eladósodás a következő szinten fog stabilizálódni:

$$\lim_{t \to \infty} b_t = \frac{D_t^*}{g}, \text{ mert } e^{-gt} \to 0. \tag{14}$$

Ha például a korábbiak alapján a maximális jólétet biztosító növekedési pályához 2 százalékos deficit/GDP hányados tartozik, miközben a gazdasági növekedés üteme 4 százalék, akkor ennek eredményeképpen hosszú távon 50 százalékos kormányzati eladósodással kell számolnunk.

A fentiekből következően könnyedén belátható, hogy a költségvetés elsődleges egyenlege is stabilizálódik. Az (1) és a (14) összefüggést felhasználva:

$$\lim_{t \to \infty} x_t = \frac{D_t^*}{g}(g - r). \tag{15}$$

A korábbi példánál maradva, 3 százalékos reálkamatláb mellett az elsődleges egyenleg a GDP-hez mérten mindössze 0,5 százalékos szinten stabilizálódik.

Összegzésképpen tehát az állapítható meg, hogy a maximális jólétet biztosító növekedési pályához a magánszektor megtakarítási hajlandóságától függően egy meghatározott, a GDP-hez képest stabil költségvetési egyenleg tartozik. Ez az egyenleg azonban nem feltétlenül zéró, vagyis a költségvetésnek nem feltétlenül kell kiegyensúlyozottnak lennie, a D^* és S^* függvények metszéspontja a költségvetés deficites és szufficites értéke mellett is létrejöhet, s a kívánatos értékre egzakt választ csak az empirikus eredmények adhatnak. A dinamikai elemzések pedig azt mutatják, hogy nemcsak a költségvetés egyenlegének, hanem az adósságállománynak (amelynek értéke lehet negatív is), az elsődleges egyenlegnek és az adóknak is stabilnak kell lenniük a GDP-hez mérten.

Empirikus eredmények

A nemzetközi szakirodalom mind elméleti szempontból, mind empirikusan igen intenzíven vizsgálja az államadósság kérdését a növekedéselméleti összefüggésekbe ágyazva.[9] Az empirikus elemzések jelentős részében annak a kérdésnek a vizsgálata áll, hogy vajon a fejlett országok dinamikusan hatékony (*dynamically efficient*) növekedési pályán mozognak-e vagy sem. Vagyis az egyes országok nemzetgazdasági szintű megtakarítási rátái vajon meghaladják-e a maximális jólétet eredményező növekedési pályához tartozó beruházási rátát. Ha ugyanis meghaladják, akkor a deficites költségvetési egyenleget kiváltó és államadósságot felhalmozó kormányzati politika javítani fogja mind a jelenbeli, mind a jövőbeli generációk jólétét.

Az empirikus elemzések egy része (*Ibbotson* [1987], *Mishkin* [1984]) abból indult ki, hogy az optimális növekedési pályán a reálkamatlábnak meg kell egyeznie a gazdasági növekedés ütemével. Ha a növekedési ütem meghaladja a reálkamatlábat, a gazdaság dinamikus értelemben nem hatékony növekedési pályán mozog, és a deficitet és államadósságot előidéző költségvetési politika nem távolabb, hanem közelebb visz az optimális növekedési pályához. Az empirikus eredmények azt mutatták, hogy a fejlett országok jelentős része nem halad dinamikus értelemben hatékony növekedési pályán, hiszen a reálkamatláb számos országban jóval kisebb, mint a gazdasági növekedés üteme.

[9] Lásd *Diamond* [1965], *Cass* [1972], *Abel és szerzőtársai* [1989], *Saint-Paul* [1992], hogy csak néhány példát említsünk a bőséges nemzetközi szakirodalomból.

Az elemzések másik – a szakirodalomban jóval megbízhatóbbnak és elfogadottabbnak tekintett – része közvetlenül a nemzetgazdasági megtakarítási rátákat hasonlította össze a tőke termelési rugalmasságával, s ez utóbbit a profitnak a GDP-vel mért arányával azonosították.[10] A fejlett országokra kapott eredmények kivétel nélkül azt mutatták, hogy a nemzetgazdasági megtakarítási ráták alatta maradnak a tőke termelési rugalmasságának, a vizsgált országok ezért dinamikusan hatékony növekedési pályán mozognak. Ebből következően a deficitet okozó és államadósságot felhalmozó fiskális politika jelenleg káros hatással van a gazdaságok növekedési kilátásaira. S ez természetesen érvényes a tőkejavakkal gyengébben ellátott országokra, így a magyar gazdaságra is.

Államadósság és gazdasági fejlettség

Mindeddig az államadósság kérdését a neoklasszikus növekedéselmélet összefüggésrendszerébe ágyazva tárgyaltuk, s azt elemeztük, hogy az államháztartásnak milyen egyenlege, s ebből levezethetően az államadósságnak milyen mértéke szükséges ahhoz, hogy a gazdaság a minél magasabb jólétet biztosító növekedési pályán haladhasson. Bár az elméleti megfontolások nem zárják ki annak lehetőségét, hogy az államadósság bizonyos körülmények között a társadalmi jólét emelkedését eredményezheti, az empirikus tények azt mutatják, hogy a hosszabb távon költségvetési deficitet és államadósságot előidéző költségvetési politika káros hatással van a nemzetgazdaságok fejlődésére. Kérdés azonban, hogy a kormányzat eladósodása mennyire jár súlyos következményekkel a GDP alakulására. A neoklasszikus növekedési modell lehetőséget nyújt ennek a problémának az elemzésére. Az államadósság terhével kapcsolatos megbízható következtetések levonása azonban nagy mértékben függ attól, hogy a neoklasszikus növekedési modell mennyire alkalmas a valóságban végbemenő növekedési folyamatok és az egyes országok gazdasági fejlődésének és fejlettségének adekvát elemzésére.

A gazdasági növekedés neoklasszikus megközelítése a gazdaságok fejlődésével kapcsolatosan számos predikciót tartalmaz, s vonzerejét éppen az adja,[11] hogy ezeknek a következtetéseknek a jó része összhangban van az empirikus tényekkel. Így például az elmélet hangsúlyozza, hogy a GDP és a gazdaságban lévő tőkeállomány hosszabb távon azonos ütemben növekszik, a tőke/termelés hányados ezáltal konstans, valamint hogy a profit részesedése a GDP-ből meglehetősen stabil, függetlenül a gazdaság fejlettségi szintjétől. Hangsúlyozza továbbá azt is, hogy a gazdasági fejlettséget a megtakarítási ráták alakulása és a népesség növekedési üteme döntő módon befolyásolja. A neoklasszikus növekedési modellnek ezek a következtetései a tényekkel messzemenően konzisztensek.

Mindennek ellenére az utóbbi évtizedben a rendkívül kifinomult elemzések a neoklasszikus növekedési modell több hiányosságára is rámutattak. A kritikák lényegében véve azon alapulnak, hogy a neoklasszikus modellnek a vállalati profitrátára, az egyensúlyi pályához történő igazodás sebességére, valamint az egyes nemzetgazdaságok fejlettségbeli eltéréseire vonatkozó következtetései nincsenek összhangban a tényekkel És bármely elmélet jogosan és helyénvalóan támadható akkor, ha következtetéseinek nem elhanyagolható része szemben áll a valóságban érvényesülő folyamatokkal. Az említettek közül a legsúlyosabb problémát az jelenti, hogy a neoklasszikus növekedési elmélet

[10] A vállalati profit GDP-hez mért aránya csak tökéletes piaci verseny esetén azonosítható a tőke termelési rugalmasságával, ezért a számított profit nagyságát módosítani kell a monopolhelyzetből és a földtulajdonból származó jövedelmekkel (lásd például *Abel és szerzőtársai* [1989]).

[11] Jó példa erre, hogy 1994-ben az Egyesült Államok elnökének készített gazdasági jelentés a megtakarítások növelésének gazdasági hatásait a neoklasszikus növekedéselmélet összefüggéseire támaszkodva mutatta be (*Mankiw* [1995]).

nem tudja kielégítő mértékben magyarázni az egyes országok között meglévő fejlettségbeli különbségeket. Mivel ennek a kérdéskörnek Magyarország gazdasági felzárkózásának szempontjából is aktualitása van, érdemes közelebbről is szemügyre venni.

Az elemzés kiindulópontjául a már korábban bemutatott neoklasszikus termelési függvény, valamint az egyensúlyi állapotot kifejező összefüggés[12] szolgál, azaz:

$$y^* = f(k^*) \tag{16}$$

$$sy^* = (n + g + \delta)k^*. \tag{17}$$

A (16) és a (17) segítségével meghatározható, hogy a nemzetgazdasági ráták eltérései és a népesség különböző növekedési üteme az egyes országok között milyen relatív fejlettségbeli különbségeket okoz. A (17) teljes deriválásából és felhasználva a (16)-t, majd az összefüggéseket rendezve, a következő eredményt kapjuk.

$$\frac{dy^*}{y^*} = \frac{\varepsilon_K}{1 - \varepsilon_K}\left[\frac{ds}{s} - \frac{d(n + g + \delta)}{n + g + \delta}\right]. \tag{18}$$

Ahhoz, hogy a kapott eredményt fel tudjuk használni a gazdasági fejlettségben meglévő különbségek magyarázatára, mindenekelőtt a tőke termelési rugalmasságának (ε_K) ismeretére van szükség. Kompetitív viszonyok mellett a tőke termelési rugalmassága egyúttal a profitnak a jövedelmeken belüli részesedését is kifejezi, s ennek értéke a fejlett és fejletlen országok többségében hozzávetőlegesen 1/3, így az $\varepsilon_K/(1 - \varepsilon_K)$ értéke 1/2. Ennek segítségével már meg lehet határozni, hogy a nemzetgazdasági megtakarítási rátákban, illetve a népesség növekedési ütemében meglévő eltérések milyen relatív különbségekre vezetnek az egy főre jutó GDP tekintetében. Például 10 százalékos eltérés a megtakarítási rátákban (azaz 20, illetve 22 százalék az egyes országokban) mindössze 5 százalékos különbséget jelent az egy főre jutó GDP tekintetében, 50 százalékos – vagyis jelentős eltérés esetén – a GDP-ben meglévő különbségek mindössze 23 százalékot tesznek ki.[13] A konkrét tényeket tekintve, azt látjuk, hogy a fejlett és legfejletlenebb országok között a nemzetgazdasági megtakarítási rátában meglévő relatív különbség hozzávetőlegesen négyszeres, ami az elmondottak alapján kereken kétszeres különbséget jelent – pontosabban némileg többet, ha figyelembe vesszük a népesség növekedési ütemében meglévő különbséget is – az egy főre jutó GDP-ben. A GDP-ben meglévő tényleges különbségek viszont több mint tízszeresére rúgnak.[14] A fejlett és közepesen fejlett országok között meglévő több mint háromszoros jövedelmi különbségek elfogadható magyarázatához a megtakarítási rátákban kilencszeres ($9^{1/2}=3$) eltérést kellene tapasztalnunk a neoklasszikus növekedési elmélet logikájából következően. A megtakarítási rátákban mutatkozó tényleges eltérések azonban meg sem közelítik ezt az értéket. A neoklasszikus növekedési modell tradicionális formájában ezért messze nem alkalmas arra, hogy az egyes országok gazdasági fejlettségében meglévő különbségeket kielégítően magyarázza.

[12] A változók feletti csillag valamely az egyensúlyi helyzethez tartozó értéket jelöl.

[13] A (18) egyenlet a megtakarítások esetében azt fejezi ki, hogy a megtakarítási ráta egy százalékkal való növelése hány százalékkal nagyobb egy főre jutó GDP-t eredményez ahhoz képest, ami a növelés nélkül elérhető volna. Ha az egyes megtakarítási ráták százalékban kifejezett változása alacsony, akkor a (18) képlet minden gond nélkül alkalmazható, a százalékos változás és az $\varepsilon_K/(1 - \varepsilon_K)$ tényező szorzata kifejezi a jövedelmekben jelentkező különbségeket. Ha azonban a százalékos változás jelentős, az eredmények rendkívül pontatlanná, sőt használhatatlanná válnak. Ezt a pontatlanságot elkerülhetjük, ha a (18) differenciálegyenletből meghatározzuk y^*-t. Ekkor (a képlet jobb oldalán szereplő másik tényezőtől eltekintve) $y^* = s^{\varepsilon_K/(1-\varepsilon_K)}$, amiből a jövedelmi eltérések már pontosan meghatározhatók.

[14] Más oldalról megközelítve: a tízszeres jövedelemkülönbség a megtakarítási rátákban elképesztően nagy – mintegy százszoros ($100^{1/2} = 10$) – különbség esetén lenne magyarázható. Ekkora különbség azonban a nemzetgazdasági megtakarítási rátákban közel sem tapasztalható.

Mindezek a problémák az utóbbi tíz évben a növekedéselméleti összefüggések jelentős újragondolásához és módosításához vezettek. Az egyik legjelentősebb változás a tradicionális neoklasszikus növekedési modellhez képest a tőkének a sokkal szélesebb körű értelmezése. E szerint az egyes nemzetgazdaságok relatív fejlettséget determináló tőkeállományba nemcsak a fizikai értelemben vett tőkeállományt kell beleszámítani, hanem az úgynevezett humán tőkét is, vagyis azt, hogy a rendelkezésre álló munkaerő milyen minőségű, mennyire kvalifikált, mennyire alkalmas a fejlett technológián alapuló termelési folyamatokban való részvételre (lásd például *Mankiw–Romer–Weil* [1992]).[15] Hiszen a fejlett technológián alapuló beruházások megvalósításának csak akkor van értelme, ha jelen van az azokat működtetni is képes munkaerő, azaz megfelelő humán tőke áll rendelkezésre.

A neoklasszikus modellben – mint azt láttuk – a tőke termelési rugalmassága kulcsfontosságú szerepet tölt be a gazdasági fejlettség magyarázatában, hiszen meghatározza, hogy a megtakarítási rátákban, illetve a népesség növekedési ütemében meglévő különbségek milyen relatív eltéréseket okoznak az egy főre jutó GDP-ben. Ha azonban a gazdaság rendelkezésére álló tőkeállományt szélesebb értelemben tekintjük, akkor a termelési rugalmasságra kapott – egyszerűen a profitnak a GDP-n belüli mértékén alapuló – eredménye tarthatatlanná válik. Más szóval: tudnunk kellene azt, hogy a GDP-nek mekkora része tudható be a humán tőke teljesítményének. A humán tőke részesedésének egyik legkézenfekvőbb megragadása a minimálbéreknek és az átlagos béreknek az összehasonlítása. A minimálbérrel rendelkező munkavállalók nyilvánvalóan minimális humán tőkével rendelkeznek, így az átlag- és a minimálbérek közötti különbség segítségével a humán tőke részesedése a GDP-n belül megragadható. Ennek értékét az empirikus elemzések hozzávetőlegesen egyharmadra – azaz éppen akkorára, mint a fizikai értelemben vett tőkeállomány termelési rugalmassága – becsülik (*Mankiw–Romer–Weil* [1992]).

Mindez azt jelenti, hogy a tőke termelési rugalmassága – ha abban figyelembe vesszük a humán tőke jelentőségét is – a korábbi egyharmados értékről kereken a duplájára, kétharmadra módosul. Az $\varepsilon_K/(1 - \varepsilon_K)$ értéke viszont a korábbi egykettedről kettőre, azaz a négyszeresére emelkedik. Ez viszont azt jelenti, hogy a megtakarítási rátákban és a népesség növekedési ütemében meglévő eltérések lényegesen nagyobb relatív jövedelmi különbségeket idéznek elő annál, mint ami a humán tőkét figyelmen kívül hagyó tradicionális növekedéselméleti összefüggésekből következik. Ez pedig már alkalmassá teszi a neoklasszikus növekedési modellt a valóságban fennálló fejlettségbeli különbségek magyarázatára.

Az humán tőkét is figyelembe vevő és az empirikus eredményekkel konzisztens neoklasszikus növekedéselmélet már megbízhatóbb elemzési eszközt kínál arra, hogy a kormányzati eladósodás és az egy főre jutó GDP – vagyis a gazdasági fejlettség – kapcsolatát közelebbről is szemügyre vehessük. Négyszázalékos gazdasági növekedési ütemet feltételezve, a költségvetési deficit/GDP értékben meglévő szerény mértékű különbség – például 2 százalékpontos eltérés (3 az egyik, 1 a másik országban), felhasználva az adósságdinamikát meghatározó (14) összefüggést – 75, illetve 25 százalékos kormányzati eladósodást jelent az egyik, illetve a másik országban. Tehát a deficitben meglévő mindössze két százalékpontos különbség rendkívül jelentős – kereken háromszoros – eltérésre vezet az államadósság/GDP nagyságában.

Az egy főre jutó GDP-ben való eltérés azonban korántsem lesz ekkora. 22, illetve 24

[15] A szakirodalom egy része ennél radikálisabb megközelítést is alkalmaz, amely szerint a technikai haladás nem exogén, mint azt a neoklasszikus modell feltételezi, hanem függ attól, hogy a rendelkezésre álló erőforrásokból mennyit fordítanak kutatásra. A növekedéselméletnek ez az irányzata az úgynevezett endogén növekedéselmélet. Részletesebben lásd például *Romer* [1986] vagy a hazai szakirodalomból *Valentinyi* [1996] *Mayer* [1996].

százalékos nemzetgazdasági megtakarítási rátát alapul véve, ami hozzávetőlegesen megfelel a fejlett országok realitásának, az egy főre jutó GDP-ben a (18) alapján mindössze 19 százalékos - $(24/22)^2$ - különbséget jelent, ami nemzetközi összehasonlításban meglehetősen szerénynek mondható. Az államadósság/GDP értékben meglévő számottevő eltérés tehát nem jár együtt az egy főre jutó GDP-ben megmutatkozó érdemi különbséggel.

Mindez magyarázatul szolgál arra, hogy miért rendelkezhetnek lényegében azonos fejlettségi szinten lévő országok rendkívül eltérő mértékű kormányzati eladósodással. S az elmondottakból az is következik, hogy egy közepesen fejlett ország esetében - mint például Magyarország - nem sorsdöntő a gazdasági felzárkózás tekintetében az, hogy a költségvetés hosszú távon kiegyensúlyozott-e, vagy szerény mértékű deficitet mutat, és ezáltal az államadósság alacsony, vagy a GDP-hez mérten viszonylag magas értéken állandósul.

Záró megjegyzések

Munkánkban az államadósság kérdését a növekedéselméleti összefüggések felhasználásával vizsgáltuk, és mindenekelőtt arra voltunk kíváncsiak, hogy vajon a kiegyensúlyozott költségvetés és ebből következően az államadósság minél alacsonyabb szintje szolgálja-e legjobban a gazdaság fejlődését. Az elméleti összefüggésekből levonható egyik legfontosabb következtetésünk, hogy a kiegyensúlyozott költségvetési egyenlegnek nincs semmiféle megkülönböztetett jelentősége a gazdasági fejlettség szempontjából. Az egyensúlyban lévő költségvetés és ebből következően a minél kisebb adósságállomány nem rendelkezik semmiféle olyan mágikus közgazdasági tartalommal, hogy az elengedhetetlen szükséges a tartós és magas ütemű gazdasági növekedés megvalósulásához. A költségvetési deficit - és ezen keresztül az államadósság - közgazdasági tartalmának megítélése nem lehet független attól, hogy hogyan alakul a nemzetgazdasági szintű megtakarítások nagysága. Az elméleti és az empirikus eredményekre tekintettel ugyanakkor helyesnek kell tekintenünk azt a felfogást - hiszen a nemzetgazdasági szintű megtakarítások alatta maradnak a tőke termelési rugalmasságának -, amely a költségvetés tekintetében a minél kisebb túlköltekezésre, sőt megtakarításra törekszik.

Az államadósság és a gazdasági növekedés elméleti összefüggéseinek vizsgálata ugyanakkor kimutatta, hogy bizonyos esetekben a költségvetési deficitet előidéző és államadósságot felhalmozó gazdaságpolitika teheti a legjobb szolgálatot a gazdasági növekedés és a társadalmi jólét emelésének számára. Ez a lehetőség azonban egyelőre - tekintettel az empirikus tényekre - inkább a közgazdasági elmélet, mintsem a gazdaságpolitikai gyakorlat témakörébe tartozik. Nem zárható ki azonban az, hogy ez a most még csak elméletben létező összefüggés a jövőben - mindenekelőtt magas egy főre jutó GDP-vel és nemzetgazdasági megtakarítással rendelkező országokban - a valóságban is érvényesülő összefüggéssé váljon.

Tanulmányunkban igyekeztünk választ találni arra, hogy a miért különbözhet lényegesen az egyes országok államadóssága anélkül, hogy gazdasági fejlettségben is jelentős eltérést tapasztalhatnánk. Ezzel kapcsolatosan arra jutottunk, hogy a költségvetési egyenlegnek - természetesen ésszerű keretek között tekintve - meglehetősen csekély jelentősége van a gazdasági fejlettség alakulásában, hatása viszont az államadósságra drasztikus. Mindössze 2-3 százalékpontos különbség a költségvetés egyenlegében háromszoros-négyszeres eltérésre vezet - az adósságdinamikai összefüggésekből következően - az államadósság/GDP hányadosokban. Ugyanakkor az egy főre jutó GDP tekintetében - a növekedéselméleti összefüggésekből eredően - mindez csak 25 százalék körüli különbséget jelent, ami nemzetközi összehasonlításban csekélynek mondható. (A fejlett és közepesen

fejlett országok tekintetében a jövedelmi különbségek több mint háromszorosra rúgnak.) Tehát az adósságdinamikai összefüggések összekapcsolása a növekedéselméleti megfontolásokkal jó magyarázatot adnak arra, hogyan lehetséges, hogy a lényegében azonos fejlettségű országok államadóssága a GDP-hez mérten rendkívül eltérő.

A növekedéselméleti összefüggéseknek fontos tanulsága számunkra, hogy a gazdasági növekedésben a beruházásokon és a nemzetgazdasági szintű megtakarításokon túlmenően más tényezők is rendkívül lényeges – a korábban feltételezettnél sokkal fontosabb – szerepet töltenek be. A gazdasági fejlettségben meglévő különbségeket az eltérő nemzetgazdasági megtakarításokra alapozva kielégítően magyarázni nem lehet. A gazdasági növekedésben a beruházásoknak az alakulása és az egy főre jutó tőkeállomány nagysága persze továbbra is lényeges, de messze nem az egyetlen tényező. Legalább ennyire fontos, hogy milyen mértékű humán tőke áll a gazdaság rendelkezésére, mennyire kvalifikált a munkaerő, hogyan alakulnak az oktatásra, tudományos kutatásra, az egészségügyi ellátásokra fordított kiadások. Továbbá hogy milyen az ezeken a területeken dolgozók társadalmi és anyagi megbecsülése, mennyire alkalmas a humán tőkét létrehozó szféra a fejlett piacgazdaságok színvonalának és igényének megfelelő produktum nyújtására.

Nagyon is kétséges az olyan gazdaságpolitikának a végeredménye, amely a magánberuházások mindenhatóságának naiv képzetén alakul. A stabilizációs intézkedések éppen azokra a területekre (oktatás, tudományos kutatás stb.) mérték a legsúlyosabb csapást – egyebek mellett a gazdasági növekedés feltételeinek megteremtésére hivatkozva –, amelyek a növekedésben és a gazdasági fejlettség alakulásában kulcsfontosságú szerepet töltenek be. A költségvetési deficit lefaragása önmagában kedvező hatással van a gazdaság növekedésére, hiszen növeli a nemzetgazdasági megtakarításokat, kedvezőbb feltételeket teremt a magánberuházások számára. Ha azonban a költségvetési egyenleg javításának hátterében az oktatásra, kutatásra, az egészségügyre – röviden a humán tőkére – fordított kiadások, valamint a kormányzati (például infrastrukturális) beruházások drasztikus lefaragása áll, akkor az eredmény meglehetősen kétséges. Ráadásul ha a költségvetési egyenlegben elért javulás meglehetősen szerény mértékű, miközben a megszorítások az érintett költségvetési intézményeket alapjaiban rengetik meg, nem ritkán azok ellehetetlenülését, alkalmazottainak megalázó helyzetbe hozását idézik elő, akkor az intézkedések a gazdaság hosszabb távú növekedési kilátásaira kifejezetten hátrányos hatást gyakorolnak. A megtett intézkedések eredményeképpen persze a „makrogazdasági mutatók" bizonyos értelemben javulni fognak, hiszen hozzájárulnak a költségvetés „pénzügyi egyensúlyának" megteremtéséhez sőt, látványosan javíthatják az államadósságnak a GDP-hez mért arányát is. De nem, vagy nem megfelelő mértékben segítik elő az ország gazdasági felzárkózását a fejlett piacgazdaságokhoz.

Függelék

Az adósságállomány meghatározása

Az adósságállomány meghatározásához a kiindulópontot az adósság változását leíró egyenlet jelenti, ami az adósság/GDP hányados idő szerinti deriváltjából származtatható. Azaz:

$$\frac{db_t}{dt} = x_t + (r - g)b_t . \qquad (F1)$$

A szimbólumokat a cikkben deklarált módon használjuk. Vezessük be a következő függvényt, és vegyük az idő szerinti deriváltját!

$$u_t = x_t + (r - g)b_t \qquad (F2)$$

és

$$\frac{du_t}{dt} = \frac{dx_t}{dt} + (r - g)\frac{db_t}{dt}. \qquad (F3)$$

Felhasználva az (*F*1) és az (*F*2) összefüggést, valamint azt, hogy a költségvetés elsődleges egyenlegének a GDP-hez mért aránya konstans ($dx_t/dt = 0$), a következőt kapjuk:

$$\frac{du_t}{dt} = (r - g)u_t. \qquad (F4)$$

Az (*F*4) változóit szétválasztva és integrálva:

$$\ln u_t = (r - g)t + c, \qquad (F5)$$

ahol c az integrálás konstansa. Az (*F*5)-ből u_t-t kifejezve:

$$u_t = e^{(r-g)t}e^c. \qquad (F6)$$

Majd felhasználva az (*F*2)-t, valamint az $e^c = C$ helyettesítéssel élve kapjuk:

$$b_t = \frac{C}{r - g}e^{(r-g)t} + \frac{x_t}{g - r}. \qquad (F7)$$

Majd $t = 0$ helyettesítéssel C értékét meghatározva, és az (*F*7) egyenletbe visszahelyettesítve:

$$b_t = \left(b_0 - \frac{x_t}{g - r}\right)e^{(r-g)t} + \frac{x_t}{g - r}, \qquad (F8)$$

ahogy azt a cikkben is feltételeztük és felhasználtuk.

Hivatkozások

ABEL, A.–MANKIW, G.–SUMMERS, L.–ZECKHAUSER R.[1989]: Assessing Dynamic Efficiency: Theory and Evidence. Review of Economic Studies, Nr. 56.

BARRO, R. J.–SALA-I-MARTIN, X. [1996]: Economic Growth. McGraw-Hill Comp. Inc.

CASS, D.[1972]: On Capital Accumulation in the Aggregative Neoclassical Model of Economic Growth: A Complete Characterization. Journal of Economic Theory. Nr. 4.

DIAMOND, P.[1965] : National Debt in a Neoclassical Growth Model. American Economic Review Nr. 55. december.

ERDŐS TIBOR [1985]: Növekedési ütem, növekedési pálya. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

IBBOTSON,·R. G. [1987]: Stocks, Bonds, Bills and Inflation: Market Results for 1926–1986. Yearbook, Chicago.

MANKIW, G. [1995]: The Growth of Nations. Brookings Papers on Economic Activity, Nr. 1.

MANKIW, G.–ROMER, P.–WEIL, D. N. [1992]: A Contribution to the Empirics of Economic Growth. Quarterly Journal of Economics Nr. 100.

MELLÁR TAMÁS [1997]: Alkalmazott makroökonómia. Janus Pannonius Tudományegyetem, Pécs.

MEYER DIETMAR [1995]: Az új növekedéselmélet. Közgazdasági Szemle, 4. sz.

MISHKIN, F. S. [1984]: The Real Interest Rate: A Multi-Country Empirical Study. Canadian Journal of Economics, Nr. 17.

ROMER, D. [1996]: Advanced Macroeconomics, The McGraw-Hill Comp. Inc.

ROMER, P. M. [1986]: Increasing Returns and Long Run Growth. Journal of Political Economy, Nr. 92.

SAINT-PAUL, G. [1992]: Fiscal Policy in an Endogenous Growth Model. The Quarterly Journal of Economics, Nov.

VALENTINYI ÁKOS [1995]: Endogén növekedéselmélet. Közgazdasági Szemle, 6. sz.

WEALE M. R. [1994]: Fiscal Policy and the National Debt. Economic Review. február.

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. november (1004–1022. o.)

PÁLDI KATALIN

A külkereskedelem szerkezeti átalakulása, 1995–1997

A rendszerváltás után látványosan változott külkereskedelmi forgalmunk nagysága, szerkezete és egyensúlya. E folyamat nyomon követése és statisztikai adatokkal történő bemutatása rávilágíthat a gazdaság szerkezetének változásaira is. A cikk a kivitel és a behozatal alakulását a külkereskedelmi statisztika alapján elemzi, és kitér az elmúlt években jelentőssé váló vámszabad területi forgalomra. A gazdaságpolitika és az 1995 előtti időszak értékelése nem tárgya az elemzésnek; ezeket a kérdéseket csak annyiban érinti, amennyiben bizonyos tendenciák megváltozására magyarázatul szolgálhatnak.*

A piacgazdasági átmenet radikális változásaival a keleti piacok beszűkültek, a termelés zsugorodott, s csőd- és felszámolási hullám söpört végig a gazdaságon. A külkereskedelemben nemcsak az áruforgalmat, hanem magát a tevékenységet is érintő liberalizáció és privatizáció nyomán komolyabb mennyiségben áramlott be a működőtőke. Az 1991 végi társulási egyezménnyel, majd az elsősorban kelet-közép-európai országgal kötött szabadkereskedelmi megállapodásokkal kialakult folyamatok határozták meg az évtized elejénközepén a külkereskedelem működési feltételeit *(1. ábra)*.

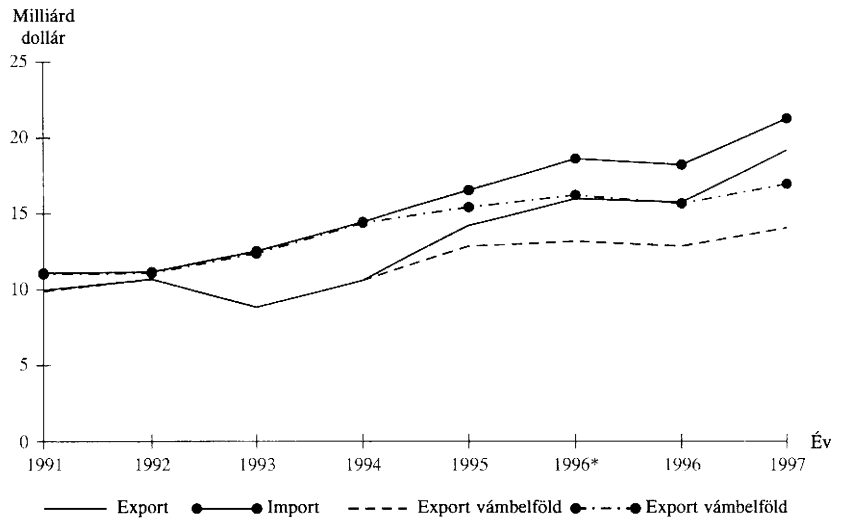
1991 óta mind az export, mind az import csaknem megduplázódott. Ez a folyamat azonban közel sem volt egyenletes: az első években az export visszaesése és az import növekedése miatt súlyoson romlott az egyensúly, az időszak második felében pedig a kivitelnek a behozatalénál nagyobb felfutása következtében az egyensúly fokozatosan javult. Az export 1997-re elérte az 1994. évinek a 182 százalékát, míg a behozatal az 1994. évinél csak mintegy 47 százalékkal volt magasabb. A behozatal növekedése főként azért lassult, mert az 1995-ös gazdaságpolitikai lépések következtében lefékeződött a fogyasztás, míg az export robbanásszerű növekedését a gyorsan beáramló működőtőke (pontosabban a versenyképes termelés részben ennek köszönhető felfutása) tette lehetővé, ami egyben a gazdasági szerkezet átalakulásának katalizátoraként is szolgált.

A vizsgált időszak végére többé-kevésbé lezárult a piacváltás folyamata, a tevékenysé-

* A külkereskedelmi statisztika rendkívül sokat változott az utóbbi években. Az 1990-es évek elején a számbavétel alapja a vámstatisztika lett. 1995-től kísérleti jelleggel mérni kezdték, majd 1997-től hivatalosan is beépítették a statisztikába az ipari vámszabad területek forgalmát. A módszertani változások megnehezítik az ezekben járatlan érdeklődők számára az adatokban való eligazodást, és az elmúlt években nem is találkozhattunk a folyóiratokban több év külkereskedelmi folyamatait összefoglaló elemzéssel. Ezért azt gondolom, hogy ennek a hiánynak a pótlása kifejezett gazdaságpolitikai elemzés nélkül is érdekes információkat tartalmaz a téma iránt érdeklődők részére. A cikkben szereplő külkereskedelmi adatok forrása az IKIM külkereskedelmi statisztikája, de az alapadatokon kívül – ahol nincs másként megjelölve – a táblázatok a saját számításaimat tartalmazzák; ezek egy része az adatokat olyan bontásban közli, amelyek más elemzésekben nem szerepelnek.

Páldi Katalin a Magyar Nemzeti Bank osztályvezetője.

1. ábra
A külkereskedelem alakulása, 1991–1997
(a vámstatisztika szerint, 1995-től a vámszabad területek forgalmával együtt)



gi liberalizáció következtében több tízezerre nőtt a külkereskedelemben részt vevő cégek száma. A forgalom azonban méret és tulajdonosok szerint egyaránt meglehetősen koncentrált (erre a későbbiekben még visszatérek), s átalakult a termékszerkezet: mind az exportban, mind az importban 40 százalék feletti a gépek részaránya. Multinacionális cégek telepedtek le az országban, és kezdtek lendületesen termelni. Az utóbbi időben azonban egyre több jel utal arra is, hogy a hazai (vagy legalábbis a magyar gazdasághoz szervesebben kapcsolódó) vállalkozások tevékenysége is élénkül. Így könnyen érthető, hogy az 1993–1994-re még nagy arányú, a GDP-hez viszonyítva több mint 6 százalékos külgazdasági hiány (amely az itt most nem tárgyalt, nagyságrendjében kisebb értékű és hatású nemzetközi szolgáltatásokat és turizmust is tartalmazza), 1995-től fokozatosan javulva 1997-re 1 százalék körüli vagy annál valamelyest kedvezőbb értéket ért el.

Minden jel szerint 1997-re a külső egyensúly fenntarthatóvá vált, most már a vita arról szól: mennyire kedvező vagy kedvezőtlen, illetve mennyire tartós a külföldi cégek ilyen nagy arányú jelenléte az országban. Azt mindenesetre leszögezhetjük, hogy külföldi befektetések nélkül az ország nem érhetett volna el ilyen termelési és exportdinamikát és ilyen kedvező külső egyensúlyi helyzetet. Az is vitán felül áll, hogy az 1995-ös stabilizációs programnak a külkereskedelmet közvetlenül érintő, az importot azonnal lefékező intézkedései mellett *a külső egyensúly szempontjából döntőnek bizonyult az a hatás, amelyet ezek az intézkedések a külföldi hitelminősítők és befektetők Magyarország iránti bizalmára gyakoroltak.*

Export- és importfolyamatok 1995-ben

A folyó fizetési mérleg hiánya 1994-ben elérte a GDP 9,4 százalékát. A deficit abszolút értéke a negyedik negyedévben már meghaladta az 1 milliárd dollárt, majd 1995 első negyedévében megközelítette az 1,5 milliárd dollárt. Ez egyértelműen jelezte, hogy a

növekedés a külső (és vele együtt a belső) egyensúly szempontjából is fenntarthatatlan. A fogyasztásnak a megtermelt jövedelemnél kisebb visszaesése, illetve nagyobb növekedése már hosszabb ideje nyilvánvalóvá tette a kiigazítás elkerülhetetlenségét. Az ehhez kapcsolódó negatív várakozások, amelyeket tovább növelt a gazdaságpolitika késlekedése, a külső egyensúly gyors ütemű romlását idézték elő.

A folyó fizetési mérleg hiányának nagyságában – az ország gazdaságának nyitottsága miatt – meghatározó szerepet játszott a külkereskedelem egyenlege. Éppen ezért csak a külkereskedelem egyensúlyának helyreállítása, az ebbe az irányba megtett lépések kínálhattak esélyt a katasztrofális méreteket öltő külső eladósodás megállítására.

A meghozott intézkedések: a *jelentős egyszeri leértékelés, a csúszó árfolyamrendszer bevezetése és a vámpótlék kivetése, az államháztartási kiadások és ezen keresztül a belső kereslet szűkítése* azonnali egyensúlyjavulást kívántak elérni, és hosszabb távon a gazdaságszerkezet kiigazítását célozták. A belföldi kereslethiány kényszerként, az export jövedelmezőségének javítása pedig ösztönzőként hatott a kivitel növelésére, amit szerencsére támogatott az elfogadható külső konjunktúra is. Az import hirtelen és erőteljes drágulása és a belföldi kereslet visszafogása pedig azonnal lefékezte a behozatalt.

Azt, hogy milyen képet mutatott a külkereskedelem az intézkedések meghozatala idején, jól jellemzik az 1995. január–áprilisi külkereskedelmi statisztikai adatok, amelyek szerint az első negyedévben az export dollárértéke 15 százalékkal, az importé 22 százalékkal nőtt az előző év azonos időszakához viszonyítva. A külkereskedelmi mérleg hiánya meghaladta az 1 milliárd dollárt.

Az 1995. évi *végleges* (az év folyamán folyamatosan kiegészülő) statisztika ettől *lényegesen eltérő képet mutatott*: az első negyedévben az export dollárértéken az eredetileg közölt 14,6 százalékkal szemben csaknem *10 százalékponttal nagyobb mértékben,* 24,2 százalékkal nőtt, az import 25,4 százalékos növekedése mellett. És ezek az adatok még nem tartalmazták az egyre növekvő ipari vámszabad-területi forgalmat (amit csak abban az évben – a második negyedévtől – kezdett megfigyelni a statisztika), ami tovább javítja a külkereskedelmi egyenleget, tehát *az import növekedése nem haladta meg lényegesen az exportét.* (*2.* és *3. ábra.*)

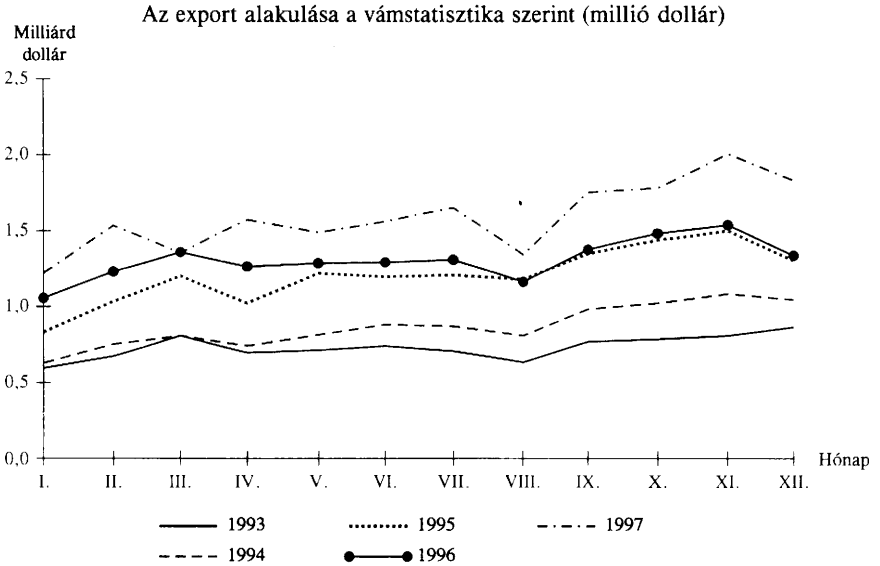
A külkereskedelmi hiány így is megközelítette az egymilliárd dollárt, de ezek az adatok láthatóvá teszik azt, amit a gazdaságpolitika irányítói akkor még nem tudtak: *a kivitel az intézkedések bevezetése előtt is nagyon gyorsan (az importtal azonos ütemben) nőtt,* a behozatal pedig – ki tudja, milyen mértékben – a már a „levegőben lógó" intézkedések miatti várakozások következtében is növekedhetett (az idegenforgalmi kiadásokhoz és a viszonzatlan átutalások alacsonyabb egyenlegéhez hasonlóan).

Az intézkedések következtében a februárban 30, márciusban már 41 százalékkal növekvő *import* azonnal megtorpant: áprilisban csak 21 százalékkal, májusban 16 százalékkal nőtt, a második félévben pedig az előző évi szint közelében vagy az alatt maradt, így a növekedés az év egészében dollárban számolva összesen 8 százalékos volt. Eközben *az export* növekedése mindvégig gyors maradt: éves szinten 23 százalékos. Az export 12,9 milliárd dollár, az import 15,5 milliárd dollár volt, így az egyenleg -2,6 milliárd dollárt tett ki.

Az 1990-es évek elejéig néhány tucat állami nagyvállalat végzett külkereskedelmi tevékenységet. A liberalizálás következtében több tízezerre duzzadt a külkereskedéssel foglalkozó cégek száma; esetükben már nem lehetett fenntartani *a bejelentésen alapuló statisztikát.* Az 1991-ben bevezetett és a fejlett világban is használatos *vámstatisztika* az ország vámhatárán méri az áthaladó áruk értékét. Ennek folytán az 1991 után megjelenő és egyre fontosabbá váló *ipari vámszabad területek külkereskedelme* – vámhatáron kívüliségük miatt – *nem kerülhetett bele a statisztikába.*

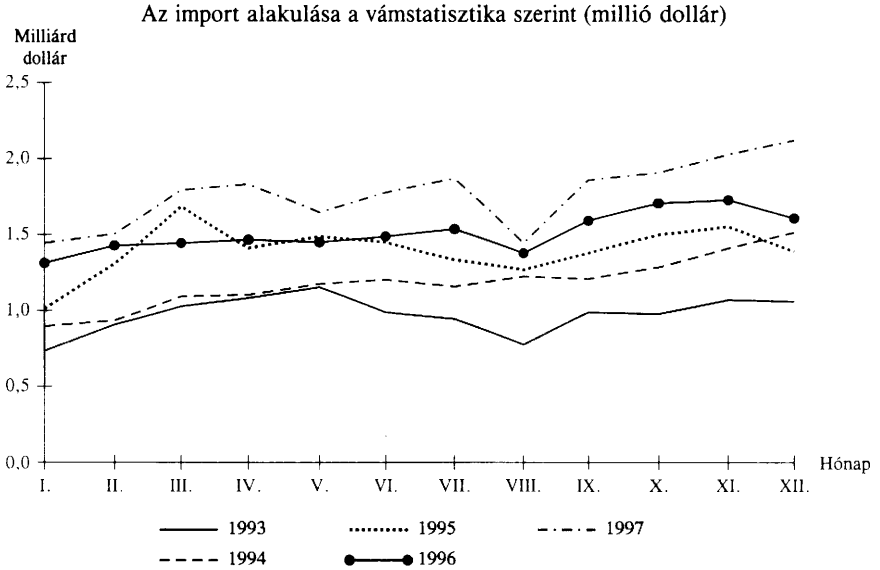
2. ábra

Az export alakulása a vámstatisztika szerint (millió dollár)



3. ábra

Az import alakulása a vámstatisztika szerint (millió dollár)



Ennek a problémának a kiküszöbölésére szervezték meg 1995-ben a vámszabad területi adatszolgáltatást, amelynek révén a teljes áru-külkereskedelemre vonatkozóan összevont adatokkal is rendelkezünk. 1995-re ezek az adatok csak hozzávetőleges pontosságúnak tekinthetők, de 1996-ra már elfogadható minőségűek (és éves szinten több milliárd dollár nagyságrendűek), 1997-ben pedig már a vámstatisztikával összevontan, együttesen jelennek meg.

Az *összevont* (vámbelföldi és vámszabad területi) *adatok* szerint 1995-ben a teljes áruexport 14,2 milliárd dollárt tett ki (azaz 3,8 milliárd dollárral volt magasabb a vámszabad területek nélkül számított 1994. évinél), az import pedig 16,5 milliárd dollár volt (ami csak 2,2 milliárd dollárral haladja meg az előző évit). Így tehát *az 1995-ös külkereskedelmi egyenleg javult: az előző évi -3,9 milliárd dollár után csak -2,2 milliárd dollár volt.* A fentebb ismertetett -2,6 milliárdos egyenlegtől ez az adat értelemszerűen az ipari vámszabad területek aktívuma miatt tér el.

A gépexport - már 1994-ben is gyors, csaknem 20 százalékos növekedés után - 1995-ben 33 százalékkal nőtt dollárban számolva (amennyiben az 1994. évi adatokból kivesszük a csupán könyveléstechnikai okokból létrejött Malév „repülőgépexport" tranzakcióját). Az energiahordozókon kívül minden árufőcsoport exportja jelentősen növekedett, az élelmiszereken belül például a búzaexport több mint ötszörösére nőtt. Az import megtorpanása az anyagok-alkatrészek és a gépeken kívüli, tehát főképpen a fogyasztást szolgáló árucsoportokra vonatkozott. A külkereskedelem több mint 70 százaléka már akkor is a fejlett országokkal bonyolódott, a korábbi szocialista országok súlya 22-23 százalék volt.

A termékegységre jutó munkaköltség (*unit labour cost*) alapján számított nemzetközi versenyképesség jelentős javulása (*MNB* [1995] 49. o.) és a kiszámítható árfolyam-, illetve vámpótlék-intézkedések világos jelzést adtak a gazdaság szereplőinek, hogy a belföldi felhasználás szűkülésének körülményei között a kiút a gazdaság exportképes részének növelésén keresztül az *exportorientált fejlődés irányába* vezet. Az intézkedések javították a gazdaság-, ezen belül a monetáris politika hitelességét, visszaállították a megingani látszó bizalmat, aminek a hatására tovább - sőt a korábbinál még nagyobb mértékben - áramlott be a külföldi működőtőke. Ennek köszönhetően ma Magyarország a *világelsők között van a beáramló külföldi tőke egy főre jutó mintegy 1500 dolláros kumulált értékével.* (A beáramló külföldi tőke külkereskedelemre gyakorolt hatására a későbbiekben még kitérünk.)

Export-import folyamatok 1996-ban

Az 1995-ös egyensúlyi kiigazítás után az export nem „fulladt ki" 1996-ban: egyfelől a működőtőke-importhoz magas műszaki színvonalú beruházások kapcsolódtak, amelyek fokozatosan termelni kezdtek, méghozzá korszerű, Nyugaton is jól értékesíthető árucikkeket. Másfelől a csökkenő belföldi felhasználás miatt felszabadultak olyan kapacitások, amelyek az alacsony bérköltségek révén ugyancsak versenyképes termelésre voltak képesek.

1996-ban az 1995-öshöz hasonló sokkhatásszerű gazdaságpolitikai változás nem következett be. A külgazdasági tevékenységet viszonylag kiegyensúlyozott külső konjunktúra segítette, visszafogott - sőt az év egészét tekintve még mindig kismértékben csökkenő - belföldi kereslet mellett. Ezért az export (és az import is) sokkal kiegyensúlyozottabban alakulhatott, mint az előző évben.

Az export alakulása 1996-ban

Az *export* növekedése tovább folytatódott - bár negyedévről negyedévre csökkenő ütemben -, és *1996*-ban éves szinten (a vámszabad területekkel együtt számolva) 12,3 százalékkal nőtt. A harmadik-negyedik negyedévben a dollárban számított értékindex +6, illetve +2 százalékos volt; e lassulás mögött - a magas bázisadatokon kívül - egyrészt a

dollár erősödése, másrészt a búzaexport adminisztratív korlátozása állt. A gabonaexport-tilalom miatt kieső mintegy 300 millió dollárt azonban csaknem pótolta a fejlett országokba irányuló élelmiszer-kivitel. Összességében azonban ennek az árucsoportnak a kivitele nem nőtt.

A mezőgazdasági és élelmiszer-ipari export nélkül számolva az export a harmadik negyedévben is 10, a negyedik negyedévben pedig 6 százalékos értéknövekedést ért el az előző évi rendkívül magas bázishoz képest. Már harmadik éve tartott a gépexport szárnyalása: éves szinten a gépek kivitele 30 százalékkal nőtt, és a teljes exportnövekmény 78 százaléka ebből származott.

Az import alakulása 1996-ban

Az *import* az 1994 végi és az 1995 eleji kiugró növekedés, majd erőteljes ütemcsökkenés után *1996*-ban visszatért az 1993-ashoz hasonló normálisnak tekinthető szezonalitáshoz úgy, hogy összességében az exporttal azonos mértékben, 12,6 százalékkal növekedett. Az egyes negyedévekben a növekedés üteme 15-16 százalékos volt, kivéve a második negyedévet, amikor a növekedés csak 4 százalékot tett ki. Az előző évinél mintegy 2 milliárd dollárral nagyobb importból több mint 1,2 milliárdnyit a gépimport többlete jelentette, ami a teljes importnövekmény 60 százalékára rúgott. Ezenkívül mintegy félmilliárd dollárral több volt a feldolgozott termékek behozatala, és 400 millió dollárral az energiaimport, ami a hideg téllel és nagyobb készletezési követelményekkel magyarázható.

Már az év közepétől látható volt, hogy az éves szinten csaknem 16 milliárd dolláros export és 18,6 milliárd dolláros import eredőjeként kialakuló 2,6 milliárd dollár[1] külkereskedelmi hiány, illetve az abból adódó árudeviza-hiány nem veszélyezteti az 1996. évi egyensúlyt, így a figyelem egyre inkább az elindult kedvező folyamatok fenntarthatósága felé fordult.

Bár a külkereskedelmi statisztika a nemzetközileg is használatos árunómenklatúra alapján nem képes pontosan elkülöníteni a fogyasztási cikkeket a termelési rendeltetésűektől, a meglévő adatokból látható, hogy az import növekménye túlnyomórészt nem az – 1996-ban még tovább csökkenő – fogyasztást szolgálta, hanem a termelést és a beruházásokat. Teljes gőzzel folyt a gazdaság szerkezeti átalakulása, ami előrevetítette a kivitel további növekedésének a lehetőségét. A negyedik negyedévben a feldolgozóipar beruházásai 22 százalékkal nőttek (*KSH* [1996]), ami – más mutatókkal együtt – világossá tette, hogy a gazdaság exportalapú fellendülésének a kapacitások oldaláról is kialakulóban vannak a feltételei.

Ugyanakkor az is igaz, hogy – bár a gépexport növekedése kétségtelenül kedvező volt – a többi árucsoportnál még nem indultak meg kifejezett növekedési folyamatok, összefüggésben azzal, hogy a gazdaság fellendülése is – az országba bejövő multinacionális cégek főként összeszerelő jellegű tevékenységének következtében – egyelőre csak a gépiparra koncentrálódott. Itt viszont gyakorlatilag minden területen érvényesült, és fokozatosan növekedett a multinacionális cégek magyar beszállítói hálózata is.

[1] Itt szükséges megjegyezni, hogy 1997-től változott a statisztika által számba vett termékek köre: a már említett vámszabad területi kör külkereskedelmének beépítésén túl a külkereskedelmi statisztika nem tartalmazza a javításokat és az operatív lízinget. Ezért az 1996-os adatokat az új módszertan szerint is átszámolták. Eszerint az 1996. évi külkereskedelmi egyenleg -2,4 milliárd dollár; ez az adat hasonlítható az 1997-eshez, a fent közölt -2,6 milliárd dolláros egyenleg pedig az 1995-össel vethető össze.

1997 - a közelmúlt

Az egyensúlyi viszonyok alakulása

1997-ben a kivitel a behozatalt jóval meghaladó mértékben nőtt, így ebben az évben - a -2,1 milliárd dolláros - külkereskedelmi egyenleg az előző évinél 300 millió dollárral kedvezőbben alakult.

A külgazdasági és fizetési mérleg kedvező egyenlege rendkívül erőteljes export- és attól kismértékben elmaradó importnövekedés eredőjeként alakult ki. E mögött markánsan nekilendülő gazdasági növekedés húzódott meg, ami a termelési szerkezet folyamatos átalakulásával járt együtt. A gazdaságnak a külföldi tőkével működő, főként gépipari szegmensében olyan kiugróan nőtt a termelés és az export, amire a közelmúltban egyetlen európai országban sem volt példa. Részletes beruházási adatok hiányában (illetve az 1996-os beruházások csökkenését mutató statisztikák mellett) még az év elején sem volt látható, hogy a gépi adatfeldolgozó berendezések és a híradás-technikai berendezések gyártásában olyan felfutás megy végbe, ami két-háromszoros exportnövekedést tesz lehetővé az import sokkal kisebb dinamikája mellett.

Az év eleji kutatói prognózisok 3-3,5 milliárd dolláros külkereskedelmi hiányt jeleztek előre. Az, hogy az egyensúly ezzel szemben még javult is, részben a vámszabad területi termelés és export kiugró növekedésének köszönhető, részben azonban a vámbelföldön zajló lassabb, de szintén nem kismértékű fejlődés eredménye.

Az egyensúly 1997. évi javulásában talán még szerepet játszik ugyan az 1995-ös gazdaságpolitikai kiigazítás belföldi (fogyasztási) keresletet korlátozó hatása, de *a külkereskedelmi passzívum alapjában az exportképes termelés kimagasló növekedése következtében csökkenő.* Az sem mondható el, hogy az egyensúly egy monetáris politikai megszorítás hatására javult volna, hiszen - mint a későbbiekben látni fogjuk - az import azon a területen, amelyre a monetáris politika közvetlenül hatni tud (tehát a vámbelföldön), valamivel még gyorsabban is növekedett, mint az export. A vámszabad területek tevékenységét a monetáris politika csak közvetettebb módon és hosszabb távon befolyásolhatja; ezek kiugróan jó külgazdasági eredményeit az elmúlt évek folyamán beáramlott működőtőke segítségével felépített *új üzemek* beindulása alapozta meg.

Az export alakulása 1997-ben

Az export értéke 19,1 milliárd dollár, növekedése 22 százalékos volt, ami csaknem 30 százalékos volumennövekedést jelentett.

A *növekedés döntő részben a gépexportnak köszönhető* (megközelítően 60 százalékos volt a volumen növekedése!), de az összes többi termékcsoport is masszív bővülést mutat (kivéve a jelentéktelen energiaexportot): az élelmiszerek 12, a nyersanyagok 18, a feldolgozott termékek 14 százalékkal nőttek (*KSH* [1997]). Az 1997-es év az export szempontjából sikeresebb az előzőnél, *a kivitel növekedése az energián kívül minden árufőcsoportot érint.* (Az ennek az írásnak a keretében most nem tárgyalt külkereskedelmi árindexekről első megközelítésben annyit érdemes tudni, hogy az 1997-es dollárerősödés következtében a dollárban kifejezett devizaárak az előző évihez viszonyítva csökkennek, így a külkereskedelem volumene az export-import dollárértékénél jobban nőtt. A külkereskedelemben 1997-ben cserearány-javulás volt megfigyelhető.)

A gépkivitel növekedése háromnegyed részben az elmúlt években letelepedett és csaknem kizárólag exportra termelő multinacionális vállalatok termelésének a következménye. Ezek túlnyomó része vámszabad területen működik, de az *1. táblázatból* jól látható,

hogy a *vámterületi gépexport is erőteljesen növekszik.* A teljes gépexport 46 százalékát a vám szempontjából is belföldön tevékenykedő cégek adják.

A vámterületen működő cégek összes exportja dollárban 9, mennyiségben kb. 17 százalékkal nőtt. A gépipari kivitel nélküli export mintegy 12 százalékos volumennövekedést mutat. Ez elég erőteljes növekedés, ami csak a – nyilvánvalóan ideiglenes, legfeljebb néhány évig fennmaradó – gépipari exportrobbanás fényében tűnhet alacsonynak.

1. táblázat

Az export és az import alakulása a vámstatisztika szerint
(vámbelföldön és a vámszabad területeken)
(millió dollár)

Megnevezés	1996			1997			1997/96 (százalék)		
	Vám-belföld	Vám-szabad terület	Össze-sen	Vám-belföld	Vám-szabad terület	Össze-sen	Vám-belföld	Vám-szabad terület	Össze-sen
Összes export	12 859	2845	15 704	14 066	5034	19 100	109,4	176,9	121,6
Gépexport	3 245	2455	5 700	3 977	4632	8 609	122,6	188,7	151,0
Összes gépexport nélkül	9 613	390	10 003	10 088	402	10 491	104,9	103,2	104,9
Összes import	15 617	2527	18 144	17 032	4202	21 234	109,1	166,3	117,0
Gépimport	4 492	1974	6 466	5 379	3500	8 879	119,8	177,2	137,3
Összes gépimport nélkül	11 125	552	11 678	11 653	702	12 355	104,7	127,1	105,8

Az exportnövekedés az egyes *negyedéveket* tekintve növekvő mértékű, ami a gépek egyre gyorsuló dinamikájának a következménye, de szerepet játszik benne a viszonylagosan alacsony 1996-os második félévi bázis is.

Az export árucsoportonkénti alakulása 1997-ben

Az *élelmiszerek* árufőcsoportjában a gabonafélék kivitele az 1996-os korlátozás feloldása után ismét megnőtt, az 1996. évi 125 millió dollár után ezek exportja 305 millió dollárt tett ki. A dollárérték 2,4-szeres növekedése mögött azonban a búza esetében több mint háromszoros, a kukoricánál pedig kilencszeres mennyiségi növekedés áll, ami nemcsak a világpiacon bekövetkezett árcsökkenésre, hanem az exportra kerülő gabona rosszabb minőségére (étkezési/takarmány) is utal. Az italok és a zöldség-gyümölcs kivitele majdnem 25, illetve 10 százalékkal csökkent; a többi élelmiszer exportja az 1996-os szint közelében maradt.

A *nyersanyagok* árufőcsoportjában megduplázódott a növényi olajok exportja, és ezzel párhuzamosan, de kisebb mértékben visszaesett az olajos magvak és olajtartalmú gyümölcsök kivitele.

A *feldolgozott termékeknél* jelentős növekedést mutat a szerves vegyi termékek, a gyógyszerek, a mosószerek, a műanyag alapanyagok és termékek, a papír, a karton és a színesfémek kivitele. A felsoroltakból kiemelkedik a gyógyszerkivitel, mert itt egyértelműen erőteljesebben nőtt az export, mint ugyanezen termékcsoportból a behozatal. Összességében azért csak 6 százalékos (dollárban számolva) e termékcsoportban a kivitel növeke-

2. táblázat
Az export árufőcsoportok szerinti alakulása és megoszlása (1996–1997)
(millió dollár)

Megnevezés	1996	1997	1997/1996 (százalék)	Növekmény	Növekedés megoszlása (százalék)	Megoszlás 1997
Élelmiszer	2385,1	2468,2	103,5	83,1	2,4	12,9
Nyersanyagok	688,3	728,4	105,8	40,1	1,2	3,8
Energiahordozók	529,6	507,2	95,8	-22,4	-0,7	2,7
Feldolgozott termékek	6400,3	6787,0	106,0	386,7	11,4	35,5
Gépek, berendezések	5700,4	8609,1	151,0	2908,7	85,6	45,1
Összesen	15703,7	19099,9	121,6	3396,2	100,0	100,0

dése, mert az egyébként nagy súlyú könnyűipari bérmunka dollárértéke 1997-ben nem növekedett.

A *gépipari* export növekedése 51 százalékos; a gépek adják a teljes kivitel 45 százalékát. A csaknem 3 milliárd dollár értékű exportnövekmény úgy alakult ki, hogy egyes árucsoportokban az 1996-osnak kétszeresére, háromszorosára is nőtt a kivitel. A termelés rendkívüli felfutásával párhuzamosan az irodagépek és gépi adatfeldolgozó berendezések kivitele 1,1 milliárd dollárral, a híradástechnikai berendezéseké 700 millió dollárral, az energiafejlesztő gépek, a villamos gépek és a közúti járművek kivitele szintén több száz millió dollárral nőtt. Ez utóbbin belül az autóbuszok kivitele megduplázódott, a személygépkocsi-export viszont nem nőtt. A belsőégésű motorok és alkatrészeik kivitele 420 millió dollárral nagyobb az előző évinél (míg ugyanezen árucsoport importja 400 millió dollárral több az 1996-osnál; a Suzuki importálja a motorokat, az Audi exportálja). A lényeg mégis az, hogy ez az egy árucsoport csaknem 500 millió dollár értékű aktívumot produkál.

Az import alakulása 1997-ben

Az import értéke 21,1 milliárd dollár, a növekedés értékben 15, volumenben kb. 26 százalékos volt, tehát az exporté alatt maradt. A behozatal növekedése az exporthoz hasonlóan túlnyomórészt a gépipar számlájára írható: 43 százalékos volumennövekedés, de – az 1996. évitől eltérően – jelentősen, 14–18 százalékkal nőtt volumenben a többi árufőcsoport behozatala is, kivéve az energiát. Bár az előre jelezők némelyike aggodalmakat táplált a vámpótlék év közepi eltörlésének importgerjesztő hatása miatt, ezek a félelmek szerencsére nem váltak be. A vámpótlék valójában csak a fogyasztást szolgáló termékek behozatalát fékezte az ár emelése révén, de a fogyasztás még 1997 második felében sem nőtt olyan jelentős mértékben, hogy az lényegesen megemelhette volna a behozatal szintjét.

Bár az összexport növekedési üteme meghaladja az importét, ha a rendkívül dinamikus gép-külkereskedelem, illetve a *vámszabad területek nélküli külkereskedelmet tekintjük, a kép megfordul: a behozatal növekedési üteme 1-2 százalékponttal magasabb az exporténál; ez azonban csak 200–300 millió dollár egyenlegromlást okoz az 1996-oshoz képest*, amit több mint ellensúlyoz a gépkereskedelem, illetve a vámszabad területek 600–600 millió dollárral jobb egyenlege.

Az élelmiszerek, nyersanyagok és feldolgozott termékek behozatalának dollárértéke 8-10 százalékkal nőtt. Az országos energiafelhasználás 1997-ben fűtőértékben 2,7 száza-

3. táblázat
Az import alakulása árufőcsoportok szerint és megoszlása (1996–1997)
(millió dollár)

Megnevezés	1996	1997	1997/1996 (százalék)	Növekmény	Növekedés megoszlása (százalék)	Megoszlás 1997
Élelmiszer	815,8	896,4	109,9	80,6	2,6	4,2
Nyersanyagok	644,1	695,8	108,0	51,7	1,7	3,3
Energiahordozók	2195,0	2050,8	93,4	-144,2	-4,7	9,7
Feldolgozott termékek	8022,8	8712,4	108,6	689,6	22,3	41,0
Gépek, berendezések	6466,0	8878,6	137,3	2412,6	78,1	41,8
Összesen	18143,7	21234,0	117,0	3090,3	100,0	100,0

lékkal csökkent. Ezzel és az energia árának világpiaci esésével párhuzamosan 4 százalékkal csökkent az energiabehozatal dollárértéke. A korábban említetteknek megfelelően kiemelkedően, bár az exportnál kisebb mértékben, 35 százalékkal nőtt a gépimport értéke. A gép-külkereskedelem egyenlege több mint 600 millió dollárral javult. A rendszerint nagy figyelmet kapó személygépkocsi- és alkatrész-külkereskedelem egyenlege gyakorlatilag az előző évivel azonos, a javulás alapvetően az irodagépek és a híradás-technikai berendezések árucsoportjában ment végbe.

Mint korábban említettem, az év folyamán a vámpótlék csökkenése, majd eltörlése következtében felerősödött a fogyasztási cikkek importjának ugrásszerű növekedésétől való félelem. Még nem látható igazán, hogy a lakossági fogyasztás növekedése volt-e túl alacsony, vagy a fogyasztás szerkezete rendeződött át egy valamelyest kisebb importigényesség irányába, de tény, hogy a külkereskedelmi statisztika 1997-ben még nem jelezte az importfogyasztás megugrását. Bár a megnövekedett gépimporton belül voltak fogyasztási cikkek is, amelyeknek, mint például a rádió- és televízió-készülékek dollárértéke jelentősen (18 százalékkal) nőtt, még a feldolgozott termékeknél is inkább a termelési, illetve beruházási rendeltetésűek mutattak nagyobb növekedést (vas és acél, színesfémek, fűtési és világítási szerelvények stb.). A „különféle feldolgozott termékek" nevű cikkcsoport, amelyben fogyasztási célokat is szolgáló termékek lehetnek nagy számban, 150 millió dolláros, azaz 24 százalékos növekedést mutatott. *Így tehát 1997-ben az import növekedése feltehetőleg nagyobb részben az exportot és a beruházások növekedését szolgálta, kisebb részben a fogyasztását.*

A külkereskedelem országcsoportok szerinti megoszlása

Az 1990-es évtizedben a külkereskedelem országcsoportok szerinti szerkezete a rendszerváltással párhuzamosan megváltozott, és az általunk vizsgált időszak kezdetére mind a kivitel, mind a behozatal 70 százalékot valamelyest meghaladó mértékben már a fejlett országokkal bonyolódott le. A főként Nyugat-Európába szállító vámszabad területek jelentős külkereskedelme révén a fejlett országoknak még tovább nőtt az aránya, így 1998-ban az export 80 százaléka bonyolódott az OECD-országokkal, 70 százalékát az EU-val, 7-7 százalékát a CEFTA-val és a FÁK-országokkal, mintegy 3 százalékát a fejlődő országokkal. Növekvő Németország részesedése: az 1996-os 34 százalék után 1997-ben 37 százalékos. A Németországba szállított export 62 százaléka gépipari termék volt. Magyarország összes gépexportjának 51 százaléka a német piacra kerül. (A nagyon magas német arány nem egyedülálló Közép-Európában: Ausztria

németországi kivitelének aránya 1996-ban 38, Lengyelországé 38, Csehországé 32, Szlovéniáé 30 százalék volt – *IMF* [1997]). Az import országcsoportos megoszlása annyiban különbözik az exportétól, hogy a nagy értékű energiaimport miatt nagyobb a FÁK részaránya: 11 százalékos, ennek megfelelően az OECD, illetve az EU részaránya valamivel kisebb az exportbelinél.

A külkereskedelem koncentráltsága

A korábban említett tevékenységi liberalizáció után ugrásszerűen megnövekedett a külkereskedelemben részt vevő vállalatok száma, és 1996-ra már meghaladta a 18 ezret. A sok exportőr cég között azonban rendkívül magas a nagy exportőrök aránya, amelyek közül a 100 legnagyobb forgalmú vállalat adta 1996-ban az export 49 százalékát, 1997-ben pedig az 56 százalékát.

A legnagyobb tíz exportőr cég – amelyek közül öt vámszabad területi – az 1996. évi 20 százalék után 1997-ben a kivitel 26 százalékát adta. *A növekedés erőteljesen koncentrálódik az export 26 százalékát adó vámszabad területekre, ahonnan a teljes exportnövekmény 65 százaléka származott. A vámszabad területekre kerül a teljes behozatal 20 százaléka; ez adja a növekmény 54 százalékát. A vámszabad területek gyorsan növekvő kivitele azonban nem csökkenti annak a jelentőségét, hogy a vámbelföld is mintegy 17 százalékkal növelte a kivitelének volumenét.*

Nem meglepő és nem is különleges dolog, hogy Magyarországon a külkereskedelem (és persze a termelés, sőt a GDP) igen jelentős részét külföldi tőke részvételével állítják elő. Belgiumban például az 1000 legnagyobb cég 70 százalékában külföldi tulajdonos is jelen van, Svédországban pedig az export túlzott koncentráltsága okoz problémát a gazdaságpolitikának: az 1997-es exportnövekmény 50 százalékát egyetlen cég, az Ericsson produkálta.

A fentiekben a *vámbelföld–vámszabad területi* és a *gép–gépen kívüli* felbontást azért alkalmaztam, hogy látható legyen a belföldi gazdasághoz szervesebben kapcsolódó cégek külkereskedelmének helyzete. Megállapítható, hogy a részben egymást fedő „vámszabad területi", illetve „gép-külkereskedelem nélkül" is *1997-ben határozott növekedés van a többi területen is, de az import növekedése kissé gyorsabb az exportnál.* Mivel az 1997-re jellemző rendkívüli dinamika jelentős részben a vámszabad területek tevékenységének köszönhető, indokolt külön is szólni róluk.

Vámszabad területi külkereskedelem

A *4. táblázat* tartalmazza az ipari vámszabad területek külkereskedelmi adatait. Az 1995 előtti időszakra nincsenek statisztikai információink, de feltehető, hogy az azt megelőző egy-két évben már több százmillió dolláros nagyságrendű forgalmat bonyolítottak le. Mivel a vámszabad területeknek a belfölddel kevés kapcsolatuk van, és a behozott importtermékeket exportcikkekbe építik be, így működésük során feltétlenül aktívumot termelnek. A megjelenésük utáni egy-két évben az üzemek felszerelése és a termelés alacsony szintje miatt a tevékenységükből átmenetileg passzívum is származhatott.

Az ipari vámszabad területi szabályozást ismertető munka tudtommal nem készült, és ennek bemutatása meghaladná e cikk kereteit, annyi azonban a vám-„szabad" területekről így is tudható, hogy az exportcikkeikhez felhasznált import után még átmenetileg sem kell sem vámot, sem áfát fizetniük. Az EU-csatlakozás kapcsán különleges kezelésük feltehetően felülvizsgálatra szorul majd, jelenleg azonban helyzetük a többi exportőrénél

4. táblázat
Az ipari vámszabad területek export-import teljesítménye
(millió dollár)

Év	Export	Import	Egyenleg
1995	1629	1320	309
1996	2845	2527	318
1997	5026	4029	997

kedvezőbb. A vámszabad területi szabályozás nyilván hozzájárult ahhoz, hogy oly sok nemzetközi cég Magyarországra helyezte a termelését.

A vámszabad területek köre állandóan változik, és a statisztika mindig az éppen aktuális kör teljesítményét méri, ezért a vámszabad területi dinamika adatait ennek ismeretében kell értékelni. 1997-ben a vámszabad területek exportjának dollárértéke 77 százalékkal nőtt, de az 1996-ossal összehasonlítható köré „csak" 45 százalékkal (*Kopint–Datorg* [1998] 1515 o.). A fennmaradó dinamika vagy a vámterületről – képletesen szólva – kiköltöző vagy az újonnan exportálni kezdő cégek teljesítményének köszönhető.

A vámszabad területek exportjának mintegy 90, importjának 80 százaléka gépekből áll, és a *5. táblázatból* látható, hogy az 1997-es gépexport 54 százaléka, az import 38 százaléka ezekről a területekről származott, illetve ide irányult.

A vámbelföld–vámszabad terület, gép–gép nélküli külkereskedelem felosztás és az alább következő külföldi–belföldi, exportőr–importőr felosztás azt a célt szolgálja, hogy szétválasszuk a gazdaságnak az eltérő sajátosságok alapján és különböző gyorsasággal fejlődő területeit. Az effajta felosztásnak van bizonyos praktikus haszna, hiszen segíti némely folyamatok jobb megértését, és feltárja az átlagok mögött meghúzódó különbségeket, de szeretném hangsúlyozni, hogy a *magyar gazdaság,* ezen belül a külgazdaság *teljesítményét* ezek a területek *együttesen adják,* és bizonyos ponton túl értelmetlenek az ezek mindenáron történő kettéválasztására irányuló kérdésfeltevések.

5. táblázat
Az export-import és 1997. évi növekményük megoszlása a vámbelföld és a vámszabad területek között
(százalék)

Megnevezés	Megoszlás 1996			Megoszlás 1997			Növekmény megoszlása		
	vám-belföld	vám-szabad terület	össze-sen	vám-belföld	vám-szabad terület	össze-sen	vám-belföld	vám-szabad terület	össze-sen
Összes export	81,9	18,1	100,0	73,6	26,4	100,0	35,5	64,5	100,0
Gépexport	56,9	43,1	100,0	46,2	53,8	100,0	25,2	74,8	100,0
Összes gépexport nélkül	96,1	3,9	100,0	96,2	3,8	100,0	97,5	2,5	100,0
Összes import	86,1	13,9	100,0	80,2	19,8	100,0	45,8	54,2	100,0
Gépimport	69,5	30,5	100,0	60,6	39,4	100,0	36,8	63,2	100,0
Összes gépimport nélkül	95,3	4,7	100,0	94,3	5,7	100,0	77,9	22,1	100,0

6. táblázat
A 10 százaléknál magasabb külföldi tulajdoni részvételű vállalatok részesedése az exportból és az importból
(százalék)

Megnevezés	Külföldiek részaránya			
	az exportból		az importból	
	1996	1997	1996	1997
Élelmiszerek	49,9	49,9	68,6	66,8
Nyersanyagok	47,7	53,9	42,0	52,7
Energiahordozók	82,6	80,8	81,2	83,7
Feldolgozott termékek	61,8	64,6	61,8	63,7
Gépek, szállítóeszközök	80,2	85,2	74,0	75,9
Összesen	66,7	72,1	68,1	70,5
Összesen energia nélkül	*66,2*	*71,8*	*66,3*	*69,0*
Külföldiek energia nélküli aránya a teljes exportból	*63,9*	*69,9*	*58,3*	*62,2*

*KSH-adatok, 1998. március 13.
**Az egyes gépcsoportok teljes importjának forintértéke dollárból számolva.

A 10 százaléknál nagyobb külföldi tulajdoni részesedésű cégek külkereskedelme[3]

A statisztikai adatok a nemzetközileg szokásos osztályozás alapján a 10 százalék fölötti külföldi tulajdoni részesedésű cégek forgalmára vonatkoznak. Így tehát nemcsak a külföldi többségi tulajdonú vállalatok külkereskedelmi adatait tartalmazzák, hanem természetesen azokét a cégekét is, amelyek akár majdnem 90 százalékban magyar tulajdonban vannak. (Ezért értelmetlen és nem is igaz minden olyan leegyszerűsítés, amely szerint a behozatal *x* százaléka a külföldieknek tulajdonítható, és csak *100–x* százaléka a magyar.) A legnagyobb, a tőzsdén jelenlevő, a közvélemény által magyarnak tekintett cégek is, mint például a Mol, a TVK, szintén jelentős, 10 százaléknál jóval nagyobb részben külföldi portfólióbefektetők kezén vannak. Ezért a statisztika által hozzáférhető osztályozással készült adatok, akár ezen cégek külkereskedelmére vonatkozóan is, inkább csak érdekességnek, semmint fontos, illetve elemzési szempontból elegendő információnak tekinthetők.

A *6. táblázatban* közölt 1996-os adatok annyiban tekintendők újdonságnak, hogy már tartalmazzák az ipari vámszabad területeket is. Látható, hogy mind az export, mind az import esetében az energia- és a gépkereskedelemben a legjelentősebb a részben vagy teljesen külföldi tulajdonú cégek részesedése, de a külkereskedelem minden területén jelen vannak.

Az ország nettó energiaimportőr volta független az importáló cég tulajdonosától, de mint látható, az energiabehozatal túlnyomó részét is részben vagy teljesen külföldi tulaj-

[3] Az elmúlt években az országba beáramló működőtőke egyre fontosabb szerepet tölt be a termelésben és a külkereskedelemben. Bár a fentiek alapján nem feltétlenül tartom szerencsésnek a külkereskedelemnek a benne részt vevő vállalatok tulajdonosa szerinti elemzését, bemutatom az ezzel kapcsolatos legfrissebb *tényeket*. A kérdésre csak azért térek ki, mert tavaly széles körű vita bontakozott ki a vegyes vállalatok külkereskedelemben betöltött szerepéről a Privatizációs Kutatóintézetnek az ezzel a témával foglalkozó jelentése nyomán.

donú vállalatok bonyolítják le. Az energia nélkül számolt importból a külföldi cégek az 1996. évi 66 százalék után 1997-ben 69 százalékban részesedtek, míg az exportból 66 és 72 százalékos volt az energia nélküli részesedésük.

A bérmunka

Az 1990-es évek elején a bérmunka végzése a vállalatok, főként a könnyűipari cégek részére a túlélés egyik esélyévé vált. A kelet-európai, elsősorban a szovjet megrendelések kiesése után a bérmunka a meglévő géppark és munkaerő kihasználására úgy nyújtott lehetőséget, hogy a termeléshez felhasznált anyagok ellenértékét még átmenetileg sem kellett finanszírozni. A külföldi megrendelő szállította az alapanyagot, és gyakran adta hozzá a műszaki leírást (például szabásmintát) is, sőt szakemberei ellenőrizték a termelés folyamatát is. A létrehozott készárunak pedig folyamatos piacot biztosítottak. Az évtized közepén a teljes exportnak csaknem egynegyedét a bérmunka-konstrukcióban kiszállított árucikkek adták.

Bár vannak olyan várakozások, amelyek szerint a bérmunka idővel az olcsóbb munkaerő miatt inkább a keletebbre fekvő országokba fog települni, ez a folyamat még nem igazán bontakozott ki. Az 1995. évi 24,1 százalékról 1996-ra 26,5 százalékra nőtt a bérmunkakivitel exporton belüli részaránya (csak a vámterületen belülről származó kivitelt tekintve). Mivel a vámszabad területeken a bérmunkavégzés nem jellemző, ha a vámszabad területekkel együttes forgalmat tekintjük, a részaránynak akkor is csökkennie kell, ha a bérmunka értéke még valamelyest növekszik is. Ennek megfelelően a vámszabad területekkel együttes kivitelhez viszonyítva 1996-ban a bérmunka aránya az exporton belül alacsonyabb, 23,4 százalékos volt, bár a bérmunkavégzés dollárban számolva mintegy 12 százalékkal nőtt. Ehhez képest 1997-ben már valóban látható csökkenés, mert a teljes exporthoz viszonyítva a bérmunka részaránya csak 20,4 százalék volt, 3,9 milliárd dolláros értéke csak mintegy 6 százalékkal növekedett. Ez azonban szintén tekintélyes volumennövekedést takar, mivel a bérmunkaüzletek 75 százaléka márkában és az ahhoz kötődő devizákban zajlik, ami az erősödő dollárban kifejezve alacsonyabb értéket ad.

Bár a külkereskedelmi statisztika a bérmunkában elkészült termékek értékét bruttó módon, az anyag értékével együtt tartalmazza, a munkát elvégző exportőr számára a bérmunkadíj jelenti a bevételt. A bérmunkadíj aránya a bérmunkaexporton belül a korábban viszonylag állandónak tekinthető mintegy 35 százalékos szintről 1996-tól fokozatosan csökkenő, és 1997-ben csupán 28 százalékot tett ki. Ez összefügghet a gépipar súlynövekedésével.

A bérmunka túlnyomó részét a könnyű- és a gépiparban végzik, mintegy 1,7–1,7 milliárd dollár értékben. Itt valamelyes átrendeződés ment végbe, mert az 1990-es évek első felében a bérmunkaexport mintegy 60 százaléka még a könnyűiparból származott. 1997-ben a könnyűipar már csak 44, a gépipar 43 százalékot adott, és mintegy 4-4 százalékkal részesedett a kohászat, a vegyipar és az élelmiszeripar. A könnyűipari bérmunka értéke az előző évi szinten stagnált (mivel itt is dollárértékről van szó, a könnyűipari bérmunka volumene is növekedett), a gépipari bérmunka jelentős, de a teljes gépexporténál alacsonyabb, 20–25 százalékos növekedést mutatott. A teljes gépexportnak a bérmunka mintegy 20 százalékát adta.

A bérmunkavégzés átfutási ideje indokolja, hogy az országban folyamatosan legyen feldolgozásra váró anyagkészlet. Ez az 1995. évi 400 millió dollár körüli értékről 1997-re már több mint 600 millió dollárra emelkedett. Ezek az első látásra túl magasnak tűnő értékek a következőkkel magyarázhatók.

– Az említett átfutási idő a gépipari és egyéb bérmunkánál jóval hosszabb is lehet, mint a könnyűiparban. Ezenfelül a feldolgozási veszteség a statisztikában maradékként jelentkezik.

– A bérmunka céljából bejövő alapanyagot egyéves időtartamra vámelőjegyzésbe veszik, és az év elteltével vagy vissza kell szállítani, vagy ki kell fizetni a rá jutó vámot, tehát belföldiesíteni kell. A korábbi időszakra vonatkozóan nincs információnk a visszaszállított anyag értékéről, 1997-re azonban már ezt is tartalmazza a statisztika. Ennek értéke 1997-ben 100 millió dollár volt. A belföldiesített termékek értékétől nincs tudomásunk, pedig ez is viszonylag jelentős lehet, hiszen a gyakorlatból tudjuk, hogy a megbízó egyes esetekben részben készáruval fizet.

– Végezetül nem zárhatjuk ki annak a lehetőségét sem, hogy eleve nem bérmunkára szánt anyagot hoznak be az országba, de ezen a címen jelentik be, és esetleg sikerrel kerülik ki a vámhatóság figyelmét. Ebben az esetben ez a belföldiesített anyagbehozatallal együtt rendes importnak tekintendő, amit figyelembe kellene venni például a nemzetgazdasági mérlegek összeállításakor is; ez azonban adatok hiányában egyelőre nem lehetséges.

Az importigényesség

A gazdaság importigényességének részletekbe menő ismerete megalapozottabb prognóziskészítést tenne lehetővé. A gazdaság egyenetlen fejlődése, a *stop–go* periódusok, illetve a külső egyensúly javítására hozott gazdaság- és monetáris politikai intézkedések következtében egyik évről a másikra viszonylag kismértékben változik ugyan a GDP egyes felhasználási tételeinek, tehát a fogyasztásnak, a felhalmozásnak és az exportnak a teljes importtartalma, ez a néhány százalék- vagy ezrelékpontos eltérés azonban több száz millió dollár nagyságrendű eltérést okoz az importban, és ezzel az adott évi külső egyensúly alakulásának meghatározójává válhat.

Az importigényességre vonatkozó adatokat az ágazati kapcsolatok mérlege tartalmazza, de ez a statisztikai munka nagysága következtében mindig csak évekkel később készül el, így a rövid távú prognóziskészítéshez nem használható. A legfrissebb ÁKM, ami rendelkezésre áll, 1993-ra vonatkozik. Mivel a külső egyensúly kérdéskörének folyamatos aktualitása miatt sürgető igény mutatkozik az importigényesség valamilyen megbecsülésére, az 1993. évi adatokból kiindulva, elkészítettem a GDP egyes felhasználási tételei importtartalmának *egy lehetséges becslését.*

A kiindulópont az volt, hogy mi történt volna, ha az 1993 után következő években nem változott volna az importigényesség. Az összesített importtartalmakat egybevetettem a megvalósult GDP-szerkezetű áruimporttal (KSH-adatok, illetve a saját becslések alapján). A változatlan importtartalmak szerint adódó összesített nemzetgazdasági áruimport lényegesen kisebbnek mutatkozott a ténylegesen megvalósultnál. Ebből látható, hogy *a gazdaság importigényessége lényegesen növekedett az 1993 óta eltelt időszakban.* A tényleges és a számított importtartalmak különbségét *minőségi megfontolások* alapján *szétosztottam* a GDP felhasználási tételei között. Ezek a minőségi megfontolások a következők voltak.

– Az 1995-ös belföldi keresletkorlátozó intézkedéseknek, köztük a leértékelésnek, a vámpótléknak – az import relatív drágulása miatt – le kellett fékezniük a lakosság importtermékek iránti keresletét. Ez éves szinten még jobban érvényesült 1996-ban, hiszen 1995 első felében ezen a téren még növekedés volt. 1997-től feltehetően megindult az importtartalom növekedése, de ez még nem lehetett túl gyors. 1998-ra további mérsékelt növekedés várható, aminek a feltétele, hogy az év eleji GDP-prognózisokban is figyelembe vett mértéknél ne növekedjék erőteljesebben a lakosság fogyasztásra fordított jövedelme.

– A bruttó felhalmozáson belül feltehetően folyamatosan növekedett az importarány, részben a jelentősen növekvő külföldi működőtőke-befektetések révén; ezen belül kiugró lehetett az 1996-os év, amikor a vállalatok beruházásai – amelyeknek feltehetőleg magasabb az importtartalmuk – jelentősen nőttek, míg az államháztartásé nem. Mivel külön a

készletek és külön a beruházások importtartalmának megbecslésére nem rendelkezünk kézzelfogható adatokkal, a bruttó felhalmozás importtartalma változásának értékeléséhez a számítások alapján kapott adatok nem elegendők.

– Az exportban – már csak az ipari vámszabad területek 1990-es évek közepétől bekövetkezett termelésfelfutása miatt is – jelentős strukturális változások történtek, amelyek az importtartalom növekedésével jártak. A vámoknak és egyéb importterheknek az EK társulási megállapodásban szabályozott csökkenéséből (a vámpótlék az exporthoz behozott termékeket kezdettől fogva nem érintette!) arra következtethetünk, hogy a hagyományos exporttermékek importtartalma is inkább növekedett. Úgy gondolom, hogy az export importtartalmának növekedése kiugró lehetett 1995-ben, amikor a vámszabad területi export először emelkedett 1 milliárd dollár fölé, és 1997-ben, amikor óriási gépgyártó kapacitások léptek be és kezdtek exportálni.

Az összes importra a fenti megfontolások alapján számszerűsített becslések felhasználásával kapott adatok – éppen a becslésnél használt felosztó módszer miatt – azonosak a nemzetgazdaság tárgyévi importjával. Természetesen még egy sor más változat is elképzelhető, de ha a minőségi megfontolásokat elfogadjuk, akkor hozzávetőlegesen az itt bemutatott arányoknak kellett megvalósulniuk.

Az importigényességi adatokból kiszámítható, hogy a GDP-szerkezetű áruimportból mekkora rész fordítódik fogyasztási, felhalmozási, illetve exportcélokra (a GDP-adatok természetéből adódóan mind a közvetlen, mind a közvetett importtartalmak figyelembevételével). A kapott eredményeket értékelve az tűnik szembe, hogy míg 1993-ban az importnak több mint a felét a lakosság fogyasztotta el, addig 1997-re ez az arány körülbelül egyharmadra csökkent. Ezzel szemben csaknem megduplázódott az exporttermékekbe beépített importáruk részaránya. Ebből következően *az import a korábbiaknál kisebb mértékben függ a lakosság fogyasztásának alakulásától, és nagyobb mértékben az export növekedésétől.* A jövőre vonatkozóan nem szabad elfelejteni, hogy a lakossági jövedelmek erőteljes növekedése, illetve az arra vonatkozó várakozások (különösen, ha viszonylag jelentős reálfelértékelődéssel párosulnak) a lakossági fogyasztás átstrukturálódását idézhetik elő, és egy importigényesebb fogyasztási szerkezet kialakulásához vezethetnek. Ebben az esetben a gazdaságban néhány év alatt ismét külső egyensúlyi problémák keletkezhetnek.

Megvizsgáltam a nemzetgazdasági export belföldinek nevezhető részét is. (Azért csak „nevezhető", mert valójában ez tartalmazza az exporthoz igénybe vett külföldi szolgáltatásokat is, de ezek információ hiányában nem bonthatók szét a GDP egyes felhasználási tételei között.) Az export „belföldi része" fontos információt nyújt az exportképességről. Ez 1994-től 1997-ig rendre 35, 59, 23 és 34 százalékkal nőtt (folyó forintban számolva), ami jóval magasabb a GDP-deflátornál. A belföldi rész nagyon magas, 1995-ben robbanásszerű növekedése jól illusztrálja a gazdaság exportképességének utóbbi években megvalósult fejlődését. Az „exportképesség fejlődésébe" természetesen bele kell érteni a belföldi kereslet szűkítése miatti exportkényszert, más oldalról pedig az árualap-bővülést is. Ezt tükrözi az export belföldi részarányának említett 1995. évi kiugró, 59 százalékos növekedése.

Az export belföldről származó részének szinte hihetetlen növekedését látva felmerülhet, hogy a számításokban esetleg túl alacsonyra becsült az export importigénye. Ha azonban az export importtartalmát magasabbra becsüljük, akkor a fogyasztás importigényét kellene alacsonyabbra tenni (hiszen a nemzetgazdaság áruimportjának értékét az előző évekre vonatkozóan ismerjük), ami feltehetően nem lenne helytálló. De ha így lenne, akkor az összes import jóval kisebb részét fordítanánk belföldi felhasználásra. Ebben az esetben még a mostani számok által indokoltnál is kevésbé kellene tartanunk a külső egyensúlynak az import várható növekedése miatti felborulásától.

A számításokat természetesen csak *becslésnek* kell tekinteni, amelyek *a változások irányát, nem pedig a pontos mértékét tükrözik.*

A számítások elvégzése után csábító a lehetőség, hogy ugyanezzel a módszerrel ellenőrizzük az 1998-ra vonatkozó külkereskedelmi prognózis realitását. Ennek részleteire itt nem kívánok kitérni, de az 1998-ra vonatkozó számítások eredményét közlöm (*7.* és *8. táblázat*). Ezek alapja egy olyan előrejelzés, amely szerint a gazdaság növekedése az 1997. évit valamelyest meghaladó mértékben folytatódik, és ezen belül a fogyasztás növekedése is nagyobb lesz a tavalyinál. A külkereskedelem dinamikája továbbra is gyors marad, de a behozatalé kissé meghaladja az exportét. A külkereskedelmi statisztika szerinti egyenleg 2,2-2,5 milliárd dolláros hiányt fog mutatni. Az aggregált kereslet mindhárom összetevőjénél (fogyasztás, felhalmozás, export) az importigényesség növekedését feltételeztem. A bemutatott arányok mellett megvalósul a fenti prognózis, és ezek az arányok – a mostani ismereteink szerint – reálisnak tekinthetők. Abban a külső egyensúly szempontjából kedvezőtlen esetben, ha a végső fogyasztás importaránya az – eddigi legmagasabb – 1994. évi szint fölé kerülne 1 százalékponttal, ez közelítően félmilliárd dollárral rontaná a külkereskedelmi egyenleget, ami mintegy 1 százalékponttal vetné vissza a GDP növekedését.

7. táblázat

A GDP egyes felhasználási tételei (közvetlen és közvetett) áruimport-tartalma
(százalék)

Megnevezés	1993 ÁKM alapján	1994	1995	1996	1997	1998
		feltételezett arány				
Végső fogyasztás	18,0	19,4	18,1	17,8	18,3	18,8
Bruttó felhalmozás	32,4	33,0	32,0	32,5	35,0	36,0
Export	22,3	22,3	25,5	28,2	34,2	36,2

8. táblázat

A GDP egyes felhasználási tételei importfelhasználásának aránya a teljes áruimportból
(százalék)

Megnevezés	1993 ÁKM alapján	1994	1995	1996	1997	1998
		feltételezett arány				
Végső fogyasztás	56,2	54,3	45,0	40,1	34,7	32,5
Bruttó felhalmozás	22,9	24,3	24,6	26,4	24,4	24,4
Áruexport	20,9	21,4	30,5	33,5	40,9	43,1

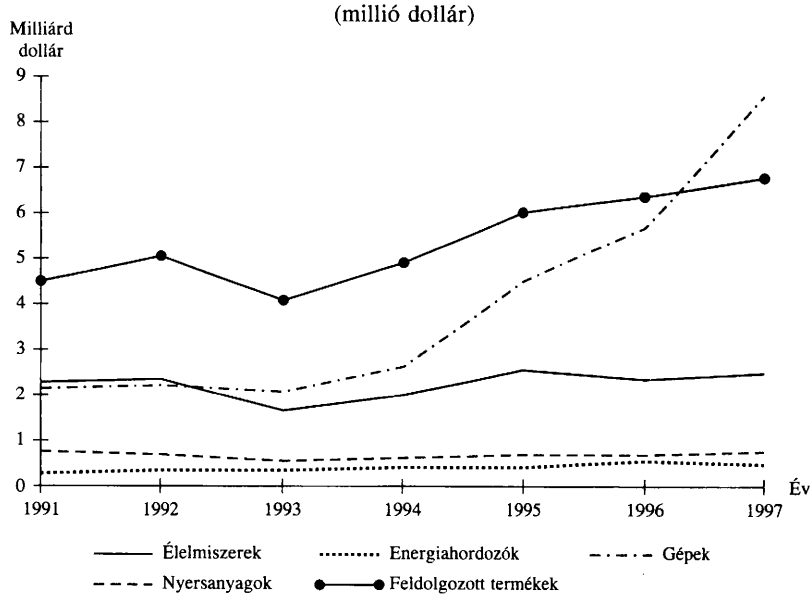
Összefoglalás

Végezetül röviden tekintsük át a külkereskedelem árufőcsoportonkénti alakulását több év távlatában! A *4. ábrából* jól látható mind az export, mind az import szerkezetének jelentős átalakulása. Főként a gépek, kisebb részben a különféle feldolgozott termékek külkereskedelmének jelentős növekedése az, ami ennek az időszaknak a legfőbb jellemzője.

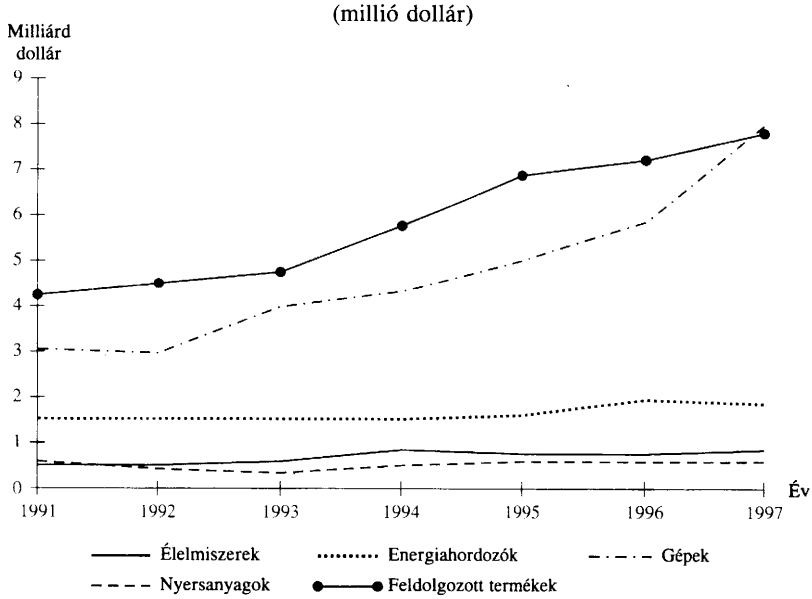
Az export és az import szerkezeti átrendeződése főként a multinacionális cégek megtelepedése révén meghonosodott új gépipari ágazatoknak köszönhető, de 1997-ben már gyakorlatilag minden ipari ágazat termelés- és exportnövekedést tudott felmutatni.

Az elmúlt években megnőtt ugyan az importigényesség, hiszen a gazdaság nyitottabbá vált, de az importfelhasználás szerkezete úgy rendeződött át, hogy a behozatalnak a korábbinál nagyobb része épül be az exporttermékekbe, és kisebb része szolgál belföldi

4. ábra
Az export árufőcsoportonkénti alakulása, 1991–1997
(millió dollár)



5. ábra
Az import árufőcsoportonkénti alakulása, 1991–1997
(millió dollár)



felhasználási célokat. Ez a magyarázata annak, hogy a bruttó hazai termékhez viszonyított külgazdasági hiány jelentősen csökkent.

Amikor a beindult gazdasági növekedésről vagy elviselhető mértékű külgazdasági hiányról beszélünk, önmagunkhoz viszonyítunk. Tanulságos azonban az a viszonyítás is,

9. táblázat

Egyes közép-európai országok EU-ba irányuló exportjának EU-importon belüli részarányváltozása (előző év = 100)

Megnevezés	Részarányváltozás (százalék)		Export részesedése az importból
	1996/1995	1997. I.–III./1996	1997. I.–III.
Csehország	94,8	105,7	0,67
Lengyelország	99,1	106,6	0,86
Magyarország	109,0	119,0	0,65

Forrás: Main Economic Indicators, 1998. február; Statisticke Prehledy, 1997. 12. sz. Biuletyn Statistiyczky, 1997. 12. sz.

amikor az általunk elért eredményeket a legfontosabb piaci versenytársainkéhoz hasonlítjuk. Ennek részletes tárgyalása e cikknek nem témája, de az elmúlt évek e téren is sikeres voltát a *9. táblázat* adatai is mutatják.

Mindhárom ország súlya rendkívül kicsi az Európai Unió behozatalában, és nyilván a visegrádi országokkal közös célunk e parányi részesedés jelentős növelése. Számunkra azonban kedvező, hogy két egymást követő évben sikerült növelni piaci részesedésünket, és ezzel megközelítettük Csehország részarányát.

A világgazdaságba történő integrálódást szolgáló lépéseknek (a társulási szerződés, a CEFTA-és más szabadkereskedelmi megállapodások megkötésének) a hatása a tárgyalt időszakban már megmutatkozott az ország gazdaságának nyitottabbá válásában. A felerősödött külső versenynek kitett vállalatok, bár egyes esetekben nyilván fájdalmas következményekkel, mégis képesek voltak alkalmazkodni, és az új iparágak megtelepedésével együtt olyan előrevivő *szerkezeti változások mentek végbe* a gazdaságban, amelyek *hatására rendkívüli mértékben megnőtt az exportképesség*: a nemzetgazdaság exportjának a GDP-hez viszonyított aránya az 1994-es 29 százalékról 1997-re mintegy 46 százalékra nőtt, míg az import/GDP arány a kiinduló 35 százalékról csak 47 százalékra emelkedett. Ennek a szélesebb értelemben vett versenyképesség-javulásnak a megőrzése, illetve a további javítása lehet az az irány, amelynek mentén a gazdaságpolitikának érdemes az elkövetkező években a polgárok jólétének növelését elképzelnie.

Hivatkozások

Antal László [1998]: Kiigazítás – ahogy én látom. Közgazdasági Szemle, 2. sz.

Antalóczy Katalin [1998]: Külgazdasági folyamatok 1997-ben. Külgazdaság, június.

Balassa Ákos [1997]: Gondolatok a gazdasági növekedés néhány problémájáról. Közgazdasági Szemle, szeptember.

IMF [1997]: Direction of Trade Statistics.

Jelentés a külföldi működőtőke kereskedelmi mérlegre gyakorolt hatásáról. Kézirat. Privatizációs Kutatóintézet, 1997. május.

KSH [1996]: Beruházás. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.

KSH [1997]: Külkereskedelmi termékforgalom 1997. január–december. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.

Kopint–Datorg [1998]: Konjunktúrajelentés. 1. sz. Kopint–Datorg, Budapest.

MNB [1995]: Éves jelentés. Magyar Nemzeti Bank. Budapest.

Matolcsy György [1997]: Kiigazítás recesszióval. Kemény költségvetési és puha piaci korlát. Közgazdasági Szemle, 9. sz.

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. november (1023–1034. o.)

PRÁGER LÁSZLÓ

A nyolcvanas évek kiterjesztett nyitottságelmélete és napjaink magyarországi reálfolyamatai

Az Európai Unióhoz való csatlakozással – jelképesen és a valóságban – a négy szabadságelvhez (az áruk, a szolgáltatások, a tőke és a személyek szabad áramlása) és ezek gyakorlatához is csatlakozik Magyarország. Egy olyan térségbe lép, amely legalább annyira kulturális, humán, szociális közösség, mint gazdasági közösség. A szerző cikkében visszatekint a magyar közgazdasági gondolkodás, benne a nyitottságfelfogás elmúlt egy-másfél évtizedes fejlődésére, majd azt vizsgálja, hogy a valóságos folyamatok mennyire közeledtek az Európai Unióban kialakult feltételekhez, s mely pontokon következett be távolodás. A strukturális közelítés hangsúlyozása mellett a szerző úgy véli: az EU-csatlakozás hozamainak és terheinek, gazdasági és társadalmi hatásainak felmérése még messze nem történt meg, jóllehet a magyar gazdasági-társadalmi politika és gyakorlat csak ennek ismeretére építhet.

Az Európai Unióval ez évben megkezdett csatlakozási tárgyalások, Magyarország tagságságának belátható közelsége a korábbiaknál élesebben veti fel a kérdést: mihez is csatlakozik az ország, milyen gazdasági, társadalmi és szociális térségnek lesz része. Az Európai Unió a gazdasági integráció céljain túl a társadalom, az élet csaknem minden területét átfogó gazdasági, kulturális, szociális közösség kialakítására törekszik, hangsúlyozva az egyén, a család, a kisebb régiók helyét és szerepét.

E gazdasági és gazdaságon túlmutató „európai filozófia" kialakulásának története és útja sok szempontból hasonló mindahhoz, amit a magyar közgazdasági gondolkodás, benne a magyar nyitottságfelfogás[1] bejárt az elmúlt egy-másfél évtizedben.[2] Az EU-hoz való csatlakozás kapcsán nem érdektelen feleleveníteni egyrészt a magyar nyitottságfelfogás kialakulásának folyamatát, más oldalról áttekinteni, hogy mindebből mi valósult meg a reálszférában az elmúlt egy évtizedben.[3]

A nyitást a nyolcvanas évek közepétől a gazdaság és a társadalom egészére kiterjedő decentralizációval, a mennyiségi változások sorával lehetett elindítani, amelyek a rend-

[1] A magyar nyitottsággondolat és -gyakorlat fejlődésének pártatlan, szisztematikus, tudományos feldolgozása közgazdasági szakirodalmunk halaszthatatlan adóssága. A feladat nem egyszerű: a folyamat valódi mozgatóit, valóságos értékeit, történéseit kell számba venni, és el kell választani a rendszerváltás utáni változatos politikai környezetben, egyes csoportok egyének, gyakran „átprogramozott" emlékezetétől, az elmúlt évtizedekben játszott és nem játszott szerepektől.

[2] Balázs Péter is ezt az Európai Közösség által meghirdetett egy évtizeddel ezelőtti nyitást, az azóta az EU-ban és a csatlakozásra váró országokban végbement folyamatokat elemzi egy legutóbbi cikkében (*Balázs* [1997]).

[3] Ebben az összefüggésben támaszkodni lehet – sok más vonulat és forrás mellett – a Közgazdasági Szemlében 1986-1988 között lezajlott nyitottságvitára. A nem sorozatindítónak szánt, de azzá lett írást (*Práger* [1986]) követő tanulmányok (*Köves* [1987], *Kozma* [1988], *Nagy* [1986], *Szegvári* [1988] stb.) hozzásegítettek a nyitottság kibővített elméletének kidolgozásához (*Práger* [1987], [1988]).

Práger László a közgazdaságtudomány doktora, a BKE egyetemi tanára.

szerváltoztatással módosultak, felerősödtek, kibővültek, és egy minőségileg új politikai, szociális, gazdasági teret hoztak létre. Ugyanakkor a csak mennyiségi változtatásokkal indítható folyamatok láthatóan több ponton elmaradtak vagy éppen túlfutottak a kívánatos mértéken. Kétségtelen, hogy a kilencvenes évek végén mind a folyamatok, mind a kialakult helyzet újraértékelése, a szükséges és lehetséges lépések megtétele sürgős és elkerülhetetlen feladat.

A magyar nyitottságfelfogás kialakulása és fejlődése

A magyar nyitottságfelfogás fejlődését nehéz szakaszolni. Nincs szó törés nélküli elméleti és gyakorlati vonalról, sokkal inkább külső és a belső adottságoktól, a politikai-hatalmi helyzettől, korlátoktól és lehetőségektől függő trendről. Négy fő szakaszt különböztethetünk meg.

1. A külkereskedelembe zárt nyitottság. Az ötvenes évek végétől az elmélet a nyitottság legfőbb elemeként alapvetően *a nemzetközi külkereskedelembe való bekapcsolódás* szükségességét hangsúlyozta. Kritikusabban úgy is fogalmazható, hogy ebben a hatvanas évekre tehető időszakban valamiféle *mennyiségi* és kizárólag a gazdaságra vonatkoztatott nyitottságfelfogás körvonalai rajzolódtak ki. E felfogás szükségesnek tartotta a külkereskedelemnek a GDP-hez viszonyított magas arányát, ennek fenntartását vagy növelését. A nyitottságot egyetlen mutatóval, a külkereskedelem mennyiségének a bruttó nemzeti termékhez viszonyított arányával mérte.

Mind az elmélet, mind a gazdaságpolitika ekkor nyilván tudatosan, sok tekintetben a politika kereteitől szorongatottan a nyitottságfelfogáshoz *semmiféle specifikus követelményt* nem állított. Kissé leegyszerűsítve: e felfogás nyitottságnövelőnek tekintett minden olyan folyamatot, amely – függetlenül a minőségi követelményektől, földrajzi és árustruktúrától – a külkereskedelem részarányát növelte a teljes hazai termékhez mérten. Nem kérdőjelezte meg a kialakult, elsősorban a Szovjetunióval, illetve a KGST-országok egészével folytatott kereskedelem döntő súlyát, sőt a külkereskedelem részarányának növelését elsősorban e *régión belül* kereste. Ez összecsengett egy, az adott politikai, gazdasági helyzetnek megfelelő integrációs felfogással. Ez a speciális *„keleti" integrációs megközelítés* összességében egy szélesebb értelemben vett (szélesebb földrajzi területre vetített) *autarkia* hangsúlyozását jelentette. E nyitottságképnek további jellemzője, hogy a külkereskedelem mennyiségi mutatói mellett *nem foglalkozott strukturális kérdésekkel, belső összefüggésekkel,* az intézményrendszerrel vagy éppen a tulajdonrendszerrel.

2. A világpiaci térvesztés és a nyitottságigény. A hetvenes évek második felében, valamint a nyolcvanas évek első felében alakult ki az a nyitottságfelfogás, amelyet leginkább *Magyarország világpiaci térvesztésének*[4] elemzésével kapcsolhatunk össze. Ez a felfogás már élesen elválik és minőségileg új teret jelent az előző pontban vázolt megközelítésekkel szemben. A térvesztést nem csupán összességében, a magyar export egészét a világexport egészéhez mérten mutatja, hanem elemzi e térvesztés okát. Időben előrehaladva egyre jobban *erősödik e nyitottságkép kritikai éle.* Az elmélet alapvetően a gazdaságot vizsgálja, de a kelet-európai térségből végül is kilép: Magyarországnak a teljes világgazdasághoz való integrálódását hangsúlyozza, a csupán *mennyiségi megközelítés mellett a minőségi oldal is egyre inkább erősödik.* A lemaradás okaiként hol közvetetten, hol közvetlenül megjelenik a földrajzi struktúraváltás szükségessége. A cél megfogalmazása időnként az export árustruktúrájának kritikája mögé rejtőzik: valójában a megmerevedett, sőt

[4] A világpiaci térvesztés és a nyitottsághiány, illetve -követelmény összekapcsolása megítélésem szerint mintegy két évtizeden át meghatározó fontosságú volt: az elmélet nyomást gyakorolt a mindenkori gyakorlatra (*Kádár* [1984] és *Palánkai* [1987]). 1992–1993-ban e térvesztés hangsúlyozásával lehetett (kellett) rámutatni a gazdaságpolitikai fordulat szükségességére (*Práger* [1993]).

a korábbihoz képest még fejletlenebb, rendkívül magas anyaghányadot tartalmazó export szerkezetváltoztatásának igénye a keleti integrációból való elmozdulás lehetőségét és szükségességét is felveti.

Ugyanez a végkövetkeztetés adódik a műszaki adottságokból levezetett „kiszorulási" elemzésekben. E felfogás is alapvetően gazdaságcentrikus, ezen belül is *külkereskedelem-centrikus*, de óhatatlanul (nyilván tudatosan) megjelennek benne a belső piac, a hazai termelés, a műszaki színvonal problémái is.[5] Ez a nyitottságiskola lényegében *egészen 1990-ig elvezet, a politikai és gazdasági változások egyik gerjesztője is volt.*

3. A belső piac és a nyitottság. A gazdaság nyitottsága csak a reálhelyzet megkerülésével hagyhatja figyelmen kívül a belső folyamatokat. Ez csupán a nyitottságfogalom kialakításának legelső szakaszában jelentkezett. A kifelé való nyitás szükségességének megfogalmazását követően a magyar közgazdaságtanban kialakult a *nyitottság és a belső piac összefüggéseit* hangsúlyozó iskola E kutatói kör időben először a külkereskedelmi áruforgalom, illetve ezen áruforgalom szerkezetének elemzéséből, áttekintéséből jutott el a belső piaci folyamatok vizsgálatának szükségességéhez. Folyamatosan teret kapott a nyitottság és a belső piac bizonyos önálló megfigyelése.

4. A nyitottság kibővített (a gazdaságon túlit is magában foglaló) felfogása. Alapvetően a külgazdasági és belgazdasági nyitottságfelfogásról az említett iskolák eredményeit összegezve fogalmazódott meg a *nyitottság komplex felfogásának* teóriája.

A komplex nyitottságfelfogás folyamatosan teljesedett ki. A közgazdasági-politikai közeg (ha lassú is, de érzékelhető) elmozdulását jelzi, hogy míg a nyitottság gazdaságon túli elemeiről 1985-ben a nyitottság minőségi elemeinek hangsúlyozásával lehetett szólni,[6] a következő években a valóságos kibővített felfogás kifejtésére, publikálására is fokozatosan sor kerülhetett. 1987–1988-ban először a központ–vállalat kapcsolat, a tulajdonrendszer kereteinek feszegetésén keresztül jelenik meg és erősödik a nyitottságfelfogás, majd 1988 második felében már a *„közvetlen politikai nyitottság"* tételes megfogalmazása is megjelenhetett.[7]

E felfogás tovább bővítette a nyitottság fogalmát a gazdaságon túlra, a politikára, az emberi, a kulturális kapcsolatokra, *a belső gazdasági folyamatokra, mind a reálgazdasági folyamatokra, mind pedig az intézményrendszerre.* A nyitottságfogalom tartalmi kibővítése mellett egyre erősebben jelentkezett a megvalósítás folyamatának sürgetése, a lemaradási időszak felváltása egy mielőbb induló utolérési periódussal.

Tehát a nyolcvanas évek végén megfogalmazódtak a komplex, kibővített nyitottságfelfogás „fő" elemei a magyar közgazdasági gondolkodásban. Valamiféle lezárt rendszerről nem beszélhetünk, hiszen akkor a nyitottságelmélet és -gyakorlat kiterjesztői saját nyitottságfilozófiájukkal kerültek volna szembe. Egyfajta felosztás (most azt nem vál-

[5] A belső piac meghatározó szerepe a kibővített nyitottságfelfogás egyik alappillére. Érdekes módon a belső piac és a nyitottság összefüggése napjainkban, az EU csatlakozás kezdetén ismét kiemelt szerepet kap. A belső piac szerepe a nyitottság elérésében a magyar közgazdasági gondolkodásban korán megfogalmazódik (*Hoch* [1986], *Nagy* [1986]).

[6] Ma nehezen elképzelhető, hogy az 1985-ös Népszabadságban meg lehetett fogalmazni: „A versenyt még manapság is gyakran nélkülözi a belső gazdaság, a kialakult monopolhelyzetek feloldása a kívülről ható kényszert is szükségessé teszi. Belső fejlődésünk minden korábbinál erősebben igényli a külső piacok impulzusait, a nagyobb nyitottságot." (*Práger* [1985].) A nyitottság megjelenik az egyetemi oktatásban is [*Hámori* (1985)].

[7] A nyitottság kiterjesztett elmélete természetesen a négy évtizedes szocialista rendben jelent „forradalmit", az adott kereteken való túllépést. A termeléscentrikusság meghaladása a magyar közgazdasági gondolkodásban már egy évszázada megjelent. Földes Béla írja 1894-ben megjelent könyvében: „A közgazdasági politika elmélete eddig túlnyomóan a termelés politikájával foglalkozott... De hibásan, mert a közgazdasági politika felöleli a gazdasági élet egészét. Összhang, arányosság ... minden körre fontossággal bírnak. A közgazdasági politika gondoskodik arról, hogy a jövedelemelosztás igazságos, arányos, ... elegendő és *egészséges* legyen." [*Földes* (1894).]

toztatva-bővítve, hanem szó szerint idézve) a Közgazdasági Szemle már idézett 1988-as „vitazárójában" azonban megfogalmazódott. E szerint a *fő nyitottságelemek*:

- a magyar gazdaság külső nyitottsága,
- a külkapcsolatok, a politikai kapcsolatok nyitottsága,
- az emberi kapcsolatok nyitottsága,
- a kulturális kapcsolatok nyitottsága,
- végül mint a teljes nyitottság legelemibb hordozója: az ország belső működési mechanizmusának nyitottsága.

A több mint egy évtizede megfogalmazott kibővített nyitottságfelfogás keretei akkor sem voltak (és nem is lehettek) lezártak. Jelentős törekvés mutatkozott a gazdaságon belüli nyitottsággondolkodás gazdaságon túlra terjesztésében. A nyolcvanas évek második felében *a mennyiségi változtatások sorától* lehetett várni a *strukturális* gazdasági, társadalmi, politikai változást. A lényeg az volt, hogy a mennyiségi változtatások „blokkjába" bekerüljenek a gazdasági és a gazdaságon túli tevékenységek is. Ily módon a működő rendszer *egészének* – azaz nem csupán egyes részelemek, hanem a struktúra döntő részének – a változását, átalakulását remélték.

Külgazdasági reorientáció

Másfél évtizede Magyarország Európai Közösségbe való intézményes integrálódásának célja még nem alakulhatott ki, azonban egy új, a KGST-n túlmutató nyitottságra törekvés már egy-másfél évtizeddel ezelőtt is megfogalmazható volt.

Világpiaci (relatív) térvesztésünk a mennyiségi adatok tükrében

Kétségtelenül a belső, a teljes gazdasági potenciál minden gazdaságtörténeti időszakban legerőteljesebben a nemzetközi piacon való megmérettetésben rajzolódik ki. A belső (gazdasági, társadalmi, szociális, strukturális) nehézségekre vagy eredményekre legjobban a nemzetközi megjelenés (érvényesülés vagy visszaszorulás) szintje mutat rá – akkor is, ha már most hangsúlyozzuk: egy lezárt, autark jellegű gazdasági integráció (mint amilyen a KGST volt) az ott elért szerepeket, részarányokat látszólag „nemzetközinek" téve, azt a világgazdaságban való tényleges részvételnek „átminősítve", a valóságosnál magasabbnak mutatja-mutathatja egy ország nemzetközi helyzetét, versenyképességét. Mindezek mellett a gazdaság egészének helyzetéről alapvető képet ad az ország a világkereskedelemben való részesedése (*1. táblázat*).

1. táblázat

Magyarország exportjának a világexportból való részesedése

Év	Százalék
1930–1937	0,6-0,7
1953–1960	0,6-0,7
1970	0,74
1980	0,44
1986	0,42
1990–1996	0,29-0,3

A számítások alapja: Az UN Statistical Yearbook, az UN Yearbook of International Trade, és a UN Monthly Bulletin of Statistics egyes számai.

Az *1. táblázat* azt mutatja, hogy Magyarország abszolút világkereskedelmi térvesztése 1970 óta folyamatos volt egészen 1990-ig. 1990-ben részarányunk gyakorlatilag „beállt" a ma is fennálló szintre.[8] E „tényképvázlat" fontos volt 1985–1990 között, fontos a rendszerváltás idején, és az ma is: folyamatosan felhívja a figyelmet egy permanens nyitottságigényre, amely 1998-ban az EU-hoz való csatlakozáshoz rendelhető „fejlődéskényszerben" jelölhető meg.

A kinn és benn egység felbomlásának évtizedei. A leszakadás és a felzárkózás lehetősége

Az EU-csatlakozás idején gazdaságtörténeti szempontból különösen érdekes, hogy az európai országok összesített GDP-jében 1830-ban Ausztria–Magyarország részesedése 12,4 százalék volt, és ezzel az ötödik legnagyobb európai gazdasági hatalom helyét tölthette be. 1880-ra valamelyest csökkent az arányszám, de a 9,7 százalékos részesedéssel az ötödik hely változatlan maradt. Az első világháborút közvetlenül megelőzően 1913-ban ismét tíz százalék fölé emelkedett a részarány (10,1 százalék), és ezzel Ausztria–Magyarország alig maradt el az előtte álló Franciaország 10,7 százalékos részesedésétől.[9] Ezt a szerepet önmagában sem Magyarország, sem az említett térség más országa Ausztria kivételével nem tudta visszaszerezni. Mindennek illusztrálására alkalmas az egy főre jutó GDP bemutatása akkor is, ha a mérési rendszerek és az árfolyamok torzításai miatt nem is pontos a kép (*2. táblázat*).

2. táblázat

Néhány közép-kelet-európai ország egy főre jutó GDP-je, 1990, 1995
(folyó áron, dollár /fő)

Ország	1990	1995
Ausztria	21 825	28 671
Csehszlovákia	2 365	–
Csehország	–	4 872
Szlovákia	–	3 250
Lengyelország	1 547	3 031
Románia	1 065	1 236
Szlovénia	3 079 *	8 794
Magyarország	3 189	4 367

*1991-ben.
Forrás: KSH évkönyvek, 1990, 1995.

A magyar külgazdaság KGST-országok közötti kiemelt helyéhez a belső fejlődés strukturális, sőt a fejlett világhoz viszonyított mennyiségi stagnálása, leszakadása párosult. E „hozománnyal" indult meg majd egy évtizede a világgazdaságba való tényleges integrálódás, és kezdődött meg a *belső piac* gazdasági és gazdaságon túli struktúrájának átalakulása.

[8] Ez a szint azonban már egy egészen *más struktúrában* valósul meg, azaz hasznos nyitottságunk azonos világpiaci mennyiségi szerep mellett is eltérő lehet, feltételezhetően ma magasabb, mint azonos részarány mellett egy tíz-tizenöt év előtti ország- és áruszerkezeti struktúrában volt. E kérdéskörnek egyik meghatározó elemzése Szabó Katalin tanulmánya (*Szabó* [1996]).

[9] Ausztria–Magyarország világgazdasági szerepével részletesen foglalkozik *Berend-Ránki* [1987], az idézett számításokban felhasználva *Bairoch* [1976] adatait.

A hetvenes években magas világkereskedelmi részesedést a KGST-együttműködés keretében lebonyolított külkereskedelem magas hányada adta. A KGST-vel - a politikai megfontolások alapján szinte minden elemében irányítottan befolyásolt kvázipiaccal - folytatott kereskedelem azonban (éppen mesterséges autark jellege miatt) nem értékelhető azonos módon a természetes piaci mechanizmusok alapján működő országokkal folytatott kereskedelemmel.

Hiába maradt azonban magas, meghatározó a KGST-vel való külkereskedelem szintje: a KGST (és elsősorban a Szovjetunió) világgazdasági szerepe a nyolcvanas években már a drasztikus kiszorulás jeleit mutatta. Így a nyolcvanas években e mesterségesen felértékelt KGST-kapcsolat mellett is megkezdődött Magyarország kiszorulása, térvesztése a világkereskedelemből.

A nyolcvanas években a KGST-külkereskedelem magas szintje mellett bekövetkezett világpiaci térvesztés a *teljes belső* (gazdasági, politikai, tulajdonosi) *struktúra tarthatatlanságára*, a változás elkerülhetetlenségére hívta fel a figyelmet - csakúgy, mint 1993-ban a rendszerváltás után már egy „megtisztult" s nyitott külkereskedelmi-földrajzi struktúra mellett is a „kinn" nyugtalanító jelzőrendszere a „bent" (a belső viszonyok) feszültségeire figyelmeztetett.

Bár az 1991-1992-es évek átmeneti helyzetében pozitív elemként értékelhető, hogy Magyarország világgazdasági térvesztése megállt, igaz mindez alacsony 0,3 százalék körüli szinten következett be. *A gazdaságnak a külgazdaságon keresztül realizált és érvényesített eredménye még így is messze meghaladta a „belső" gazdaság teljesítményszintjét.* Ez egy adott gazdasági korszak különleges politikai-gazdasági lehetőségeinek a külgazdasági (és külpolitikai) diplomácia különleges eredményei által biztosított különleges helyzete volt. A külgazdasági teljesítmény és a teljes gazdaság teljesítményének elválása azonban csak bizonyos szintig lehetséges. A külgazdasági (és a külpolitikai) szféra túlteljesített, de a „belső" és „külső" vonal eltérése 1993-ban elérte és kezdte meghaladni a kritikus pontot. *A gazdaság egészének nagyságrendi és strukturális fejlődése nélkül a külgazdaság által elért pozíció nem lehet tartós* (*Práger* [1993]). A külgazdaság földrajzi átalakulása mindeközben megállíthatatlanul végbemegy (*3. táblázat*).

3. táblázat

Magyarország külkereskedelmének területi megoszlása
(százalék)

Országcsoport	Import				Export				
	1990	1991	1992	1997	1980-1989	1990	1991	1992	1997
Fejlett országok	59,8	66,6	69,7	72,4	30,0	57,9	67,9	71,3	77,5
OECD	58,0	66,0	69,0			54,6	67,1	70,4	
EU (EK)	37,6	41,1	42,7	62.6	16-18	36,2	45,7	49,8 (12)	71,2
EFTA	15,4	19,1	20,6	1.8	9-10	12,2	15,0	14,7	1,4
Fejlődő országok	9,7	7,9	4,2	6.9	10-12	7,9	8,4	5,3	2,7
KGST/volt KGST	30,5	24,1	25,3	19.0	60,0	33,8	23,6	23,3	19,1
Szovjetunió/FÁK	19,1	15,3	16,9	11,3	35,0	20,2	13,4	13,1	7,2
Egyéb	0,1	1,5	0,8	1,6		0,4	0,1	0,1	0,7
Összesen	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Forrás: KKM-, NGKM-, IKM-, MNB-statisztikákból számított adatok.

Az árfolyamok mesterséges kialakítása miatt negyven év adatbázisa közvetlenül nehezen vethető össze az 1990-et követő adatokkal. A tendenciákat azért jól megközelítik a *4. táblázat* adatai, amelyek a hivatalos forintárfolyam alapján az 1980-as országcsoportonkénti megoszlást mutatják.

4. táblázat

Magyarország külkereskedelmi forgalmának alakulása országcsoportonként 1980-ban (százalék)

Országcsoport	Export	Import
Fejlett országok	34,1	41,6
EGK (EU) (6)	20,3	23,8
Fejlődő országok	9,1	6,3
Szocialista országok összesen	56,8	52,3
KGST országok	53,1	49,1
Szovjetunió	30,8	28.9

Forrás: Külkereskedelem számokban. Kopint-Datorg, Budapest, 1990. adatai alapján saját számítások a hivatalos árfolyamokon.

A magyar külkereskedelem országcsoportonkénti megoszlásának 1990-ben megkezdődött átrendeződése jól mutatja a konvertibilis elszámolásra való áttérés után bekövetkezett földrajzi reorientációt. A KGST korábbi 60 százalék körüli részaránya fokozatosan „beállt" a jelenlegi 20 százalék körüli szintre, míg a fejlett tőkés országok aránya a korábbi mintegy 30 százalékos értékről fokozatosan a mai kb. 70-78 százalékos szintre emelkedett. Ebben a részarányban a döntő hányad Németország, majd Ausztria, Olaszország részesedése, amely a teljes forgalom kereken felét teszi ki.[10] Az Európai Unió 15 tagországa a magyar kereskedelemben már 70 százalék körüli aránnyal részesedik.

A legjelentősebb kérdés az EU-csatlakozás küszöbén, milyen belső piacon, termelési szinten és struktúrán, tulajdonosi szerkezeten nyugszik az említett EU-részarány. A meggyőzőnek tűnő számok mögött valójában milyen hazai és nemzetközi gazdasági erők teljesítményei (inputjai és outputjai) állnak, és mindemellett mennyire lehetséges a külső és belső érdekek harmonizációja, a stabilitás, a fenntartható fejlődés, a foglalkoztatottság, a szociális biztonság elérése.

A belső nyitás

Ma úgy tűnhet, hogy a magyar nyitás elméleti és gyakorlati előkészítői *túlságosan mennyiségi* szemléletűek voltak. Különösen igaznak tűnik mindez akkor, amikor elvekben a minőségi oldal kiemelt helyét, primátusát hirdették, ténylegesen pedig - ma úgy tűnhet - folyamatosan a „többrendszerűséget", valamiféle „mennyiségi sokasodást" kívántak megvalósítani. Ebből annyi - és valójában ez a lényeg - igaz, hogy a hetvenes-nyolcvanas évek egyes közgazdasági-politikai iskolái felismerték, hogy a bezártságból a „mennyiségi sokasodás", a decentralizáció, a külkereskedelmi jogú, a termelő-, a kereskedelmi, a szolgáltatóvállalatok, a jegybank és a belőle kiváló (keres-

[10] A földrajzi, történelmi, gazdasági kapcsolódások rendkívül erős, évszázados „tartósságát" jelzi, hogy például 1935-ben Németország, Ausztria és Olaszország részesedése a magyar exportban a maival csaknem pontosan azonos, 56 százalék volt (*Katona* [1935]). Az Európai Unió belső piacába való integrálódáskor e kapcsolatok megtartása mellett a többi tagország szerepének bizonyos erősödése várható.

kedelmi) bankok *monopóliumának feloldása és ezzel együtt számuk növelése a belső és külső nyitottság, a pluralizmus, a gazdasági-politikai-társadalmi szabadság felé egyetlen elvezető út.* A decentralizáción keresztül mindezek mögött *a választás* lehetőségének megteremtése állt.

A nemzetgazdaság szervezetének, vállalati-tulajdonosi struktúrájának átalakulása, a pénzügyi rendszer nyitása[11]

A nyolcvanas évek közepén a nyitás-nyitottság alapvető eleme volt a belső vállalati struktúra változása, decentralizációja, a vállalkozások, a vállalatok *számának* erőteljes növekedése.[12] Így lett a negyven-ötven monopolhelyzetű külkereskedelmi vállalatból a nyolcvanas évek végére több száz külkereskedő szervezet, így érte el 1988 végére a jogi személyiségű gazdasági szervezetek szám a 10 711-t, és az egyéni vállalkozások száma is a 300 000 közelébe került. A rendszerváltással ez a folyamat tovább erősödött: másfél évtizedre visszatekintve úgy tűnik, a magyar nyitottsággondolat vállalati decentralizációs célja teljesült. A jogi személyiségű vállalatok száma 1997-re 140 601-re emelkedett. A vállalkozók száma 1988–1997 között 290 ezerről 664 ezerre nőtt.

A nyitás első szakaszában mindezek a lehetőségek, a gazdasági-társadalmi nyitottság kereteinek kibővülésére mutató *számszerű* növekedések pozitívak voltak. Anélkül, hogy e kérdés gazdasági-gazdaságpolitikai részleteibe mennénk, meg kell jegyezni: a vállalkozások számának növekedése mögött a korábbi biztos „szocialista nagyvállalati" rendszer, az ebből adódó munkaalkalmak jelentős részének eltűnése, a rendszerváltás után egy-másfél millió (persze nagyon jelentős részében felesleges, rejtett munkanélküliséget, kihasználatlan, de fizetett munkaerőt, alacsony termelékenységet magában hordozó) munkahely megszűnése áll. Ugyanakkor más oldalról új (és a kérdés lényege már ez: valódi vagy kényszer-) vállalkozások jöttek létre.[13]

A vállalati struktúra átalakulása a *tulajdonosi struktúra teljes változását* hozta magával.[14] Az állami és magánszféra aránya a privatizációs folyamattal teljesen megváltozott: szinte minden mutatót (így a GDP-hez való hozzájárulást) tekintve a kilencvenes évek elején megerősödött, az évtized közepére *döntő túlsúlyba került a magánszféra.*

[11] A nyolcvanas évek második felének ellenzéke és a vezetésben megerősödött reformvonal egyaránt hangsúlyozza a rendszerváltásban elfoglalt szerepét. Ennél a két alapvonalnál sokkal strukturáltabb a kép. Mindennek a feldolgozása alapvető. Ugyancsak fontos a vállalatok önálló reformszerepének felmérése. A vállalatokon belül felszínre törtek a nyolcvanas években a gazdaság, a politika, az érdekvédelem a humán kapcsolatok önállóságát követelő folyamatok. (*Práger* [1986]). A változásokban szerepet játszott a Beck Tamás vezette Magyar Gazdasági Kamara. 1985-től folyamatos, erős reformszellemű nyomást gyakorolt a kormányzatra és mindenekelőtt a sok szempontból sokkal „konzervatívabb" pártközpontra. (Lásd a Magyar Gazdasági Kamara elnökségi ülésének jegyzőkönyvei 1985–1990.)

[12] Nem véletlen, hogy az 1980-as évek közepén a nyitottságelméletbe ágyazva tudatosan mennyiségi célok fogalmazódtak meg: a vállalkozások számának növekedése, a bankszektor kétszintűvé tétele, a külkereskedelmi jog szélesítése. Mindezen mennyiségi követelmények mögött a teljes gazdasági-társadalmi rendszer (beleértve a tulajdonrendszert is) átalakulásának képe állt.

[13] *Forrás*: KSH. Statisztikai évkönyvek 1988–1997. Mindehhez néhány megjegyzés: az adatok a regisztrált szervezetek számát adják, amelynél a működő szervezetek száma lényegesen alacsonyabb. Különösen nagy az eltérés az egyéni vállalkozók esetében (1997 decemberében a 659 690 regisztrált egyéni vállalkozóval szemben a ténylegesen tevékenykedők száma 465 049 volt). Az EU-csatlakozás sikerének egyik alapkérdése a vállalati szféra illeszkedése. Magyarországon a tíz fő alatti mikrovállalkozások a gazdálkodók (vállalatok és vállalkozók) számának 96,72 százalékát adják (*Román* [1998]). Az összes kis- és középvállalkozás száma 99,9 százalék az EU 99,8 százalékos mutatójával szemben. A kis- és középvállalatok GDP-ből való részesedése ugyanakkor nem több, mint a GDP harmada (*Farkas* [1997]).

[14] E kérdés átfogó elemzését adja Tardos Márton az elmúlt csaknem egy évtized történéseit áttekintve a Közgazdasági Szemlében közzétett tanulmányában (*Tardos* [1998]).

A vállalkozások szabad megválasztásának keretei egy ország gazdasági, társadalmi, politikai nyitottságának és szabadságának mércéi lehetnek. A gazdaságpolitikának azonban módjában áll szabályozóeszközein keresztül némileg befolyásolni a nemzeti–külföldi tulajdonosi struktúra alakulását. Például szükségesnek bizonyult a gazdaság „megnyitásához" vagy növekedéséhez a külföldi tőke kedvezményekkel is támogatott „becsalogatása". Attól a pillanattól kezdve, hogy a tulajdonosi struktúra kialakult, megszilárdult, a gazdaságpolitika eszköztára már nem korlátlan: abba az adott országban működő, a szó teljes értelmében *szabad* vállalatok-vállalatcsoportok „beleszólnak" vagy éppen „beleszólást nem engednek". E szabadság azonban ugyancsak nem korlátlan: az állam szabályozórendszerén, gazdaságpolitikáján keresztül befolyásolhatja érvényesülését. Ami fontos: ebben az új nyitott és szabad közegben senki sem megdönthetetlen hatalmú szereplő, a szerepek változnak, hogy megint e kifejezést használjuk: nyitottak.

A magyar bankrendszer története (hol követő, de általában sokkal inkább aktív szerepben) nem választható el a magyar gazdaság, külgazdaság és nyitottság kérdésétől. *A pénzügyi szektor nyitása*[15] a nyolcvanas évek második felében megfogalmazott, részben megvalósult kibővített nyitottságelmélet és -gyakorlat része. 1992-t követően megkezdődött a bankok tulajdonosi szerkezetének átalakulási folyamata. Nagymértékben csökkent az állami tulajdon részaránya, és 1997-ben pedig a külföldi tulajdonú bankok részesedése 60 százalék fölé emelkedett. Témánkat tekintve azonban egyértelmű: a magyar pénzügyi rendszerben létrejöttek a nyitottság (egyes bírálói szerint a „túlzott nyitottság") feltételei az 1987-et követő egy évtized során: az EU-csatlakozást tekintve, az integrálódás magas szintje valósult meg.

Magyarország az EU-csatlakozás előtt – valóság és tévhitek

A korábbi fejezetekben bemutatott folyamatok azt bizonyítják, hogy a nyolcvanas évek közepétől kialakult nyitottságelméletek és az ezekre épített gyakorlat (természetesen a mindenkori politikai korlátok keretei között) összességében végigjárták azt az utat, amely közelebb vitt a *strukturális* – a társadalom, a gazdaság teljes egészét átfogó – nyitottság eléréséhez. Egységes *magyar társadalmi jövőkép* azonban sem a rendszerváltoztatásig, sem pedig az azt követő nyolc évben nem állt össze. Miközben a részekben és az egészben (az alig irányított gyors vagy túl gyors „biológiai" fejlődés mellett és miatt) halmozódtak a *gazdasági-társadalmi betegség* tünetei, nem fogalmazódott meg a „gazdaságon inneni és túli" elemeket és a teljes keretet magában foglaló *„egészségkép"*. Nem alakult ki még összetett célrendszer, amelyben egyenrangú szerepet kap a gazdasági fejlődés, az egyéni és a társadalmi etika, az emberi kapcsolatok, az egyén társadalomban, valamint a családjában megvalósuló léte, egy a gazdasági fejlődés által megalapozott, de azon túlmutató belső és külső harmónia.

A nyitottság szinte minden szektorban megfigyelhető növekedése mellett is feltehető a kérdés: az EU-hoz való csatlakozás szempontjából mennyire kedvezők ma Magyarország pozíciói. A kérdésre – a teljességre közel sem törekvő – válaszokat pontokba soroljuk:

1. Az elmúlt másfél évtized néhány kiemelt elemének a cikkben vázolt áttekintése bebizonyította egy magas fokú, de kevésbé konzisztens nyitottság létrejöttét. A külgazdasági orientáció változása, a vállalati, pénzügyi szervezetek átalakulásával létrejövő új tulajdonosi szerkezet, a működőtőke és részben a tőkemozgás szabadsága, a nemzeti és

[15] A pénzügyi rendszer nyitottságáról számos átfogó elemzés jelent meg, így Ábel István és Szakadát László tanulmánya a Közgazdasági Szemle 1997 nyári számában (*Ábel-Szakadát* [1997]).

nemzetközi vállalati szintű és makrogazdasági nyitás, a belső piac, a humán és műszaki kultúra, a politikai rendszer sok elemének nyitottságát jelentik. A kiemelten az 1980-as évek közepétől vizsgált évtized áttekintése alapján úgy ítélhető meg, hogy 1998-ra, a csatlakozási tárgyalások megkezdésére a magyar társadalmi-gazdasági folyamatok többé-kevésbé „teljesítették" a nyitottság kritériumait.

2. A magyar nyitottságelmélet kitűzött céljai és az Európai Unió alapcéljai hasonlóak.[16] Az Európai Unió természetesen nem egyetlen célt, hanem egy tág, de az időben haladva egyre konkrétabban meghatározott és rögzített célrendszert fogalmazott meg. Ebben egyformán hangsúlyozott a közös *gazdasági* és *kulturális* térség létrehozása – amelyben a belső piac elsősorban eszköz a kiegyensúlyozott és fenntartható növekedésre – s *a környezet, a foglalkoztatás és a szociális* védelem magas szintje, a jobb *életminőség, a gazdasági-társadalmi* kohézió. E határok nélküli piacon valósul meg *a négy szabadság* elve: az áruk, a szolgáltatások, a tőke és *a személyek szabad áramlása.*[17] Miközben megállapítható az egyes elemek hasonlósága, a célrendszerek harmóniája, e tekintetben a magyar gyakorlatnál jóval fejlettebb az Európai Unióé.

3. A közelebb kerültünk-e Európához, vagy távolabb sodródtunk kérdéspárra több vetületben adható meg a válasz.

A reálszférában, a mennyiségi mutatókat illetően a KGST összeomlásával a magyar (valóságos vagy inkább a mérési hibákból adódóan a reális szintet csak bizonyos mértékben visszaadó) GDP több mint 20 százalékkal visszaesett (ugyanakkor struktúrájában közeledett a fejlett világhoz). Kádár Béla megfogalmazása szerint a befelé forduló gazdaságfejlesztéssel kísérletező országok térvesztése, leszakadása felgyorsult (*Kádár* [1996]).[18] Adatai szerint az 1938 és 1995 közötti csaknem fél évszázados időszakban az egy főre jutó GDP Afrikában a fejlett piacgazdaságok átlagának 30 százalékáról 5 százalékára csökkent, Latin-Amerikában és a kelet-közép-európai országok csoportjában 60 százalékról 15 százalékra. A világ importjában ebben az időszakban a kelet-közép-európai országok részaránya 4 százalékról 1,53-ra, a külföldi működőtőke-befektetések állományában pedig 10 százalékról 2 százalékra csökkent (*Kádár* [1996] 10. o.).

Emellett tény, hogy a magyarországi működőtőke-beruházásokban az 1972-től 1989-ig tartó másfél évtized során összesen 250 millió dollárt fektettek be, a rendszerváltást követő megváltozott politikai-gazdasági környezetben már több mint 16 milliárd dollárt. A külföldi részesedésű vagy tulajdonú vegyes vállalatok száma meghaladja a húszezret.[19]

E meglehetősen „vegyes" képben tény: Magyarország abszorpciós képessége, a nyitottsággondolatok megvalósulásának lehetősége a rendszerváltoztatás után hatalmas mértékben nőtt. A kérdés: optimális-e a külföldi és magyar gazdasági részvétel aránya a magyar gazdaságban.

4. Sajátos módon miközben az Európai Unióban a nemzetközi integrálódást a nemzeti iparok mintegy két évtizedes belső integrációja előzte meg (*Palánkai* [1996]), Magyarország egyből a transznacionális folyamatokba lépett be. A legközelebbi jövő számára is elemezni kell, hogy mindennek mi a hozadéka és mi a hordaléka, mennyire

[16] Az elvi hasonlóság mellett a „fejlettségbeli" különbségek alapvetők: az EU társadalomfilozófiai gondolatrendszere konzisztens, a reálszférában való megvalósítási foka jelentős, a gazdasági, szociális, etikai, társadalmi célok összhangja magas, mindez a magyar valóságban jelenleg inkább csak elérendő célnak tekinthető.

[17] Azt, hogy az egyén, az egyén mozgása, gazdasági és gazdaságon túli választási szabadsága a teljes szabadság (nyitottság) körében milyen fontos, Andorka Rudolf már a nyolcvanas évek elején megfogalmazta (*Andorka* [1982]).

[18] Bár Kádár Béla idézett cikkében nem mondja ki, nyilván a befelé forduló országok közé sorolja a KGST tagállamait is.

[19] A tényekről és az okokról többek között lásd *Práger* [1993].

kényszerpálya, egyetlen lehetséges választás ez az adott magyar tőkeerő (vagy inkább tőkeszűke) mellett.

5. Magyarország a csatlakozásra váró országok között élen áll az EU-jogharmonizációt tekintve. A közeljövő feladata a jogalkalmazás és a (már nagyban hasonló) jogrendszerek, szabályozórendszerek reálszférára gyakorolt hatásának vizsgálata. A szükséges lépések sorrendjét is meg kell állapítani. A gazdaságpolitikai, politikai döntések a szociális partnerekkel való párbeszéddel lehet sikeresek. Messze nem felmért mindmáig, hogy milyen társadalmi-gazdasági ráfordítások (benne a költségvetés) és hozamok várhatók az EU- csatlakozástól általában hosszabb távon és hogyan oszthatók mindezek a következő évek-évtized egyes periódusaira. A ráfordítások–hozamok időbeli „terítése" alapvetően kihathat a gazdasági-politikai stabilitásra, a kibővített egyensúlyra és fejlődésre. A késés e kérdések felvetésében és felmérésében jelentős, jóllehet a gazdaság és politika csupán e tények ismeretére épülhet.

Úgy vélem, hogy integrálódásunk folyamata és jelenlegi szintje még sok további vonatkozásban vizsgálható lehetne. Az alapvető tényező: a most áttekintett helyzetkép azt mutatja, hogy a magyar gazdaság (alulérett és túlérett integrációs pontok összességeként) egészében kész az integrálódásra. A fő feladat éppen az egymástól ma még távoli értékek közelítése. Ebben a folyamatban szükséges a belépésre váró és törekvő ország *nemzeti érdekeinek* és a befogadó európai közösség értékeinek-érdekeinek összevetése. Ennek alapján fogalmazható meg, hogy milyen nemzeti érdekeket érvényesíthetünk és a befogadó közösség mely érdekeit kell integrálnunk, hangsúlyozva, hogy éppen a párhuzamos fejlődésnek köszönhetően ezeknek az érdekeknek és értékeknek a döntő többsége nem ellentétes, hanem azonos.

Hivatkozások

Ábel István–Szakadát László [1997]: A bankrendszer alakulása Magyarországon 1987–1996 között. Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.

Andorka Rudolf [1982]: A társadalmi mobilitás változásai Magyarországon. Gondolat, Budapest.

Bairoch P. [1976]: Europe's Gross National Product 1800-1975. Journal of European Economic History, 5. kötet, 2. sz.

Balázs Péter [1997]: Integrációs „csapdák" az Európai Unió és Kelet-Közép-Európa kapcsolatában. Közgazdasági Szemle, 11. sz.

Berend T. Iván–Ránki György [1987]: Európa gazdasága a 19. században. Gondolat, Budapest.

Bogár László [1989]: Kitörési kísérleteink. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

Farkas György [1997]: Vállalati szféra. Megjelent: Az ISM koordinátorainak szektorelemzései. Integrációs Stratégia Munkacsoport, Budapest, október.

Földes Béla [1884]: A társadalmi gazdaságtan alkalmazott és gyakorlati tanai. Az Eggenberger-féle könyvkereskedés kiadása, Budapest.

Hámori Balázs [1985]: Politikai gazdaságtan. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

Hoch Róbert [1986]: A gazdaság nyitottsága és a belső felhasználás. Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.

Inotai András [1993]: A piacgazdasági átmenet külgazdasági teljesítménye és nemzetközi környezete. Külgazdaság, 4. sz.

Kádár Béla [1984]: Accelerating Hungarian Growth. Acta Oeconomica, 1–2. sz.

Kádár Béla [1992]: A gazdasági növekedés külgazdasági összefüggései. Közgazdasági Szemle, 10. sz.

Kádár Béla [1996]: Magyar helyteremtés az integrálódó új Európában. Európai Tükör, december.

Katona Béla [1935]: Magyarország közgazdasága. Közgazdasági évkönyv 1935. évről. Gergely R. Könyvkereskedése, Budapest.

Kozma Ferenc [1988]: Modellek és realitások. Közgazdasági Szemle, 1. sz.

KÖVES ANDRÁS [1987]: Időszerű-e még a nyitás? Közgazdasági Szemle, 2. sz.
A MAGYAR GAZDASÁG ...[1994]: A magyar gazdaság nyitottsága 1994-ben. Megjelent: Hozzáadott érték '94 (Gondolatok a gazdasági válságkezeléshez.) Dunaholding, Budapest, 75–84. o.
NAGY ANDRÁS [1986]: Nyitni kék! Közgazdasági Szemle, 12. sz.
PALÁNKAI TIBOR [1987]: Alkalmazkodásunk a világgazdasághoz. Népszabadság, szeptember 26.
PALÁNKAI TIBOR [1991]: Az 1990-es évek európai integrációs folyamatai és a változó külgazdasági környezetünk. Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem, Budapest.
PALÁNKAI TIBOR [1996]: Gazdaságpolitika: koordináció és alkalmazkodás. Európai Tükör, december.
PÁSZTOR SÁRA [1987]: Nyitott-e a magyar gazdaság? Közgazdasági Szemle, 3. sz.
PRÁGER LÁSZLÓ [1985]: Nyitottság – másképpen. Népszabadság, szeptember 25.
PRÁGER LÁSZLÓ [1986*a*]: A nyitottságról. Közgazdasági Szemle, 6. sz.
PRÁGER LÁSZLÓ [1986*b*]: Gazdaságon innen és túl. Akadémiai Kiadó, Budapest.
PRÁGER LÁSZLÓ [1987]:: Magyarország nyitottságáról. (Előadás a XI. magyar–amerikai közgazdász-találkozón. Bloomington, október.)
PRÁGER LÁSZLÓ [1988]: További adalékok a nyitottsághoz. Közgazdasági Szemle, 5. sz.
PRÁGER LÁSZLÓ [1993]: A warning to be heeded. Hungarian Economic Review, április.
PRÁGER LÁSZLÓ [1998]: A KGST-től az unióig. Gondolatok a harmonizáció történelmi útjáról. Népszabadság, március 30.
ROMÁN ZOLTÁN [1998]: A kis- és középvállalatok és az EU-csatlakozás Magyarországon. Európai Tükör, III. évfolyam, 3. sz. 23–30. o.
SZABÓ KATALIN [1996]: A tömegtermeléstől a „mérték utáni" termelésig. OMFB, Budapest.
SZEGVÁRI IVÁN [1988]: Nyitottság, nyitás és átmenet. Közgazdasági Szemle, 1. sz.
TARDOS MÁRTON [1998]: Sikeres-e a privatizáció? Magyarországi tapasztalatok (1990–1997). Közgazdasági Szemle, 4. sz.
TÓTH TAMÁS (szerk.) [1998]: Külgazdaságtan. Aula Kiadó, Budapest.

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. november (1035–1042. o.)

KÉZDI GÁBOR

Az önbevalláson alapuló kereseti adatok érvényessége

A tanulmány a kérdőíves felvételekben a megkérdezett személyek által megjelölt és a valóságos keresetek közötti összefüggéseket vizsgálja. A téma igen fontossá vált napjainkra, amikor nem egy háztartási felvétel kizárólag az aktív keresők közvetlen megkeresésével próbálja a kereseteket felmérni. A rendszerváltással az információk elaprózottsága és adatvédelmi problémák miatt csak nagy költségekkel és magas meghiúsulási arányokkal lehet olyan felvételt készíteni, amelynek céljai között együtt szerepel a családi háttér és a megbízható, munkáltatói információkon nyugvó keresetek felmérése.*

A problémát a KSH 1988. évi jövedelemfelvétele alapján vizsgálom,[1] amelyben megfelelő részletességgel megtalálhatók mind a vállalattól, mind a megkérdezettől származó kereseti adatok. Minden kereset 1987-re vonatkozik. Az elemzés csak a főmunkaidőben foglalkoztatott alkalmazottakra terjed ki. Nyilvánvaló, hogy a rendszerváltás előtti adatok alapján csak igen korlátozottan érvényes válaszokat adhatunk a jelenre vonatkozóan, frissebb adatforrás azonban nem áll rendelkezésre. A minden bizonnyal érdekes összehasonlításokkal szolgáló korábbi jövedelemfelvételeket pedig azért nem használtam e célra, mert a rendelkezésre álló állományok részletes kereseti komponensek helyett összevont – vállalati adatok alapján számított, de egyes esetekben önbevallás alapján korrigált – adatok szerepeltek.

Részben az időbeli távolság, részben a problémának a mindenkori kérdezési szituációtól függő természete miatt elkerülöm a direkt becslés kérdését. Nem azt vizsgálom tehát, hogy hogyan lehet közvetlenül megbecsülni az egyes személyek valós keresetét az általuk megjelölt kereset alapján, hiszen ez az út nyilvánvalóan nagymértékű bizonytalanságokkal és torzító tényezőkkel lenne terhelt. A megközelítésem középpontjában ezért sokkal inkább hosszabb távú megállapítások állnak, vagyis megkísérlem feltárni a kétféle kereseti adat összefüggéseinek részleteit is. Két, egymással összefüggő kérdést vizsgálok. *1.* Vajon miben tér el a kétféle forrásból származó keresetek eloszlása? *2.* Vajon mitől függ, hogy a kérdőíves adatfelvétel szituációjában az emberek keresetük mekkora részét jelölik meg?

A továbbiakban *önbevalláson* alapuló kereseteknek a megkérdezett által megjelölt komponensek alapján számított kereseteket, *valós* kereseteknek pedig a vállalati információkon nyugvó kereseteket nevezem. Az előbbi tartalmazza a főmunkahelyi átlagos havi

* A tanulmány A kereseti egyenlőtlenségek alakulása Magyarországon 19972–1996 című F 20686 OTKA-kutatás keretében készült. Köszönetet illeti *Kőrösi Gábort* segítő megjegyzéseiért, az esetleges hibák természetesen a szerzőt terhelik.

[1] Lásd KSH kiadvány. A KSH jövedelemfelvételeit a Tárki-adatbank bocsátotta rendelkezésünkre.

Kézdi Gábor az MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpontjának munkatársa és az University of Michigan (Ann Arbor) Ph. D. hallgatója.

keresetet, a munkáltatótól kapott éves jövedelem ledolgozott hónapokra vetített részét, valamint az egyéb tevékenységből, másodállásból stb. származó bevallott havi jövedelmeket. A vállalati keresetek az 1987 folyamán folyósított kereseti jellegű tételek ledolgozott hónapokra vetített hányadának összegeként számíthatók.[2]

Önbevallás és valós keresetek

Az *1. táblázat* tartalmazza az önbevalláson alapuló és a valós keresetek eloszlásainak főbb paramétereit.

1. táblázat

A valós és az önbevallás útján kapott havi kereset eloszlásának főbb paraméterei*
(teljes munkaidőben foglalkoztatott alkalmazottak, mintanagyság: 17 687 fő)

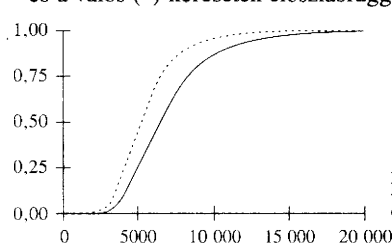
Megnevezés	Átlag	Szórás	Relatív szórás	Medián	Percentilis arányok				Gini
					75/25	90/10	95/5	99/1	
Valós keresetek	7360	3504	0,476	6651	1,68	2,75	3,76	7,13	0,233
Önbevallás	5780	2474	0,428	5300	1,60	2,43	3,28	5,60	0,207
Önbevallás/valós	0,79	0,71	0,90	0,80	0,95	0,88	0,87	0,79	0,89

*Az egyén munka jellegű fizetési komponensekből számított éves keresetének a ledolgozott hónapokra vetített átlaga. A KSH mintavételi súlyaival súlyozott számítások.

1987-ben az önbevallással kapott keresetek átlagosan a vállalati információkon alapuló keresetek 79 százalékát tették ki. Az alacsonyabb átlag mellett az egyenlőtlenség is kisebb volt: az önbevallás esetében 48 helyett 43 százalékos volt a relatív szórás, s a 0,233-es Gini-féle együttható értéke is 0,207-re csökkent. Különösen az eloszlás szélein jelentős az önbevallás "összehúzó" hatása: míg a harmadik és az első kvartilis keresetek aránya mindössze 5 százalékkal marad el a valós eloszlás megfelelő hányadosától, a tizedik és az első decilis hányadosánál az eltérés már 12, a kilencvenkilencedik és első percentilisek esetében pedig 21 százalékos. Amint az *1.* és *2. ábrán* látható eloszlás- és sűrűségfüggvények tanúsítják, az önbevallás nemcsak csúcsosabb, de jobbra kevésbé elnyúló eloszlást eredményez. Az említett "összehúzó" hatás tehát elsősorban a magas keresetűek alacsonyabb bevallási arányából adódik.

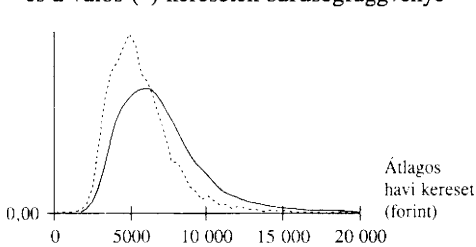
1. ábra

Az önbevalláson alapuló (- -)
és a valós (–) keresetek eloszlásfüggvénye



2. ábra

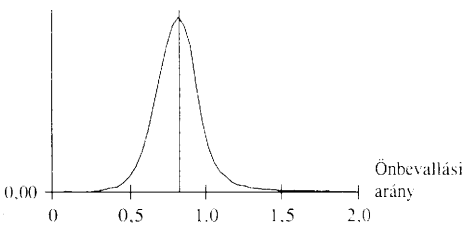
Az önbevalláson alapuló (- -)
és a valós (–) keresetek sűrűségfüggvénye



[2] A keresetek számításáról részletesebben lásd *Ábrahám Árpád–Kézdi Gábor*: Foglalkoztatás és kereset panelszerkezetben. Munkaerőpiaci műhelytanulmányok, Budapest, MTA KTI és BKE Emberi erőforrás tanszék, 1998, megjelenés alatt.

A kétféle kereseti adat közvetlen összehasonlításához definiáljuk az *önbevallási arányt*, vagyis a megkérdezett személy és a vállalat által szolgáltatott információkon alapuló kereseti adatok hányadosát. Sűrűségfüggvényét a *3. ábra* mutatja.

3. ábra
Az önbevallási arány sűrűségfüggvénye



A teljes mintában az önbevallási arány szórása 0,23, relatív szórása 0,28. Igen érdekes, hogy az eloszlás viszonylag szimmetrikus és meglehetősen csúcsos (kurtózisa 400). A változó szinte kizárólag a 0,5–1,5 intervallumra korlátozódik, ez az intervallum már a 2. és a 99. percenteliseket is tartalmazza.

Mint az ábrán jól látható, egyes esetekben teljesen abszurd önbevallási arányok fordulnak elő. Bár ezek az adatok is hordoznak információt, a további elemzések szempontjából hihetetlennek (*outliernek*) minősítettem minden olyan esetet, ahol az önbevallás meghaladta a vállalati adat kétszeresét, vagy nem érte el annak felét. Ezeket az eseteket (424 egyén, a minta 2,4 százaléka) tehát kizártam a mintából.[3]

A keresetek önbevallási hányadának meghatározói

Ebben a fejezetben az önbevallási arány eltérései mögötti tényezőket igyekszem feltárni. Megközelítésem alapvetően empirikus: a rendelkezésre álló változók magyarázó erejének maximalizálására törekszem. A feltárt kapcsolatok irányán és hozzávetőleges erősségén túl a hatások konkrét mértékét és a függvények formáit nem magyarázom. A predikciós erő és belső konzisztencia alapján legeredményesebbnek ítélt regressziós modellben az önbevallási hányadot magyarázó változóként a valós (vállalati forrású) kereset és a munkaerő-piaci tapasztalat szerepel, a nem és az iskolai végzettség kategóriái szerinti teljes interakcóban. A valós keresetet hatását negyedfokú polinommal specifikálom. A durván az életkor és a legutolsó iskola lehetséges legkorábbi befejezése közti idővel közelíthető munkaerőpiaci tapasztalat hatását másodfokú (férfiaknál harmadfokú) polinom segítségével lehetett optimálisan becsülni. Egyetlen más háttérváltozóként a főmunkahelyen kívüli keresetek meglétét jelző dummy változó szerepel a modellben, külön férfiakra és nőkre.

A modellilleszkedés kielégítő, a 27,3 százalékos R^2 17 ezres egyéni keresztmetszeti mintában inkább jónak mondható. A kihagyott változóval kapcsolatban elhanyagolható problémát jelez a Ramsey-féle RESET teszt 3,7-es F értéke ($p=0{,}025$). A becslés hibatagjai heteroszkedasztikusak voltak, a Cook-Weisberg-féle χ^2 próba robusztus, 1861-es értéket ($p=0{,}000$) eredményezett, s a heteroszkedaszticitás ténye jól kimutatható. A pa-

[3] A vállalati források alapján számított keresetek közötti outlierek kiszűrését *Ábrahám-Kézdi* i.m. részletezi.

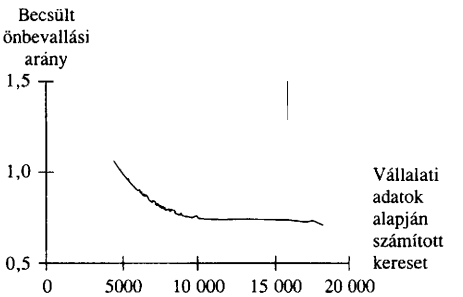
2. táblázat
Az önbevallási arányt magyarázó modell becslése

Megnevezés	Férfiak			Nők		
	paraméter	*SE**	*p**	paraméter	*SE**	*p**
0–7 általános konstans	2,16849	0,41119	0,000	2,28466	0,41331	0,000
8 általános konstans	1,51854	0,07766	0,000	1,62554	0,13343	0,000
Szakmunkásképző konstans	1,87811	0,08473	0,000	2,55944	0,30846	0,000
Középfok konstans	1,62453	0,12361	0,000	1,53855	0,07682	0,000
Felsőfok konstans	1,28592	0,07425	0,000	1,66743	0,16844	0,000
Kereset | 0–7 általános	-0,00065	0,00022	0,003	-0,00083	0,00026	0,002
Kereset | 8 általános	-0,00022	0,00003	0,000	-0,00036	0,00008	0,000
Kereset | szakmunkás	-0,00035	0,00003	0,000	-0,00091	0,00020	0,000
Kereset | középfok	-0,00025	0,00005	0,000	-0,00025	0,00003	0,000
Kereset | felsőfok	-0,00011	0,00002	0,000	-0,00027	0,00006	0,000
Kereset ^{2} | 0–7 általános	1,05*E*-07	0,00000	0,012	1,66*E*-07	0,00000	0,004
Kereset ^{2} | 8 általános	1,78*E*-08	0,00000	0,000	5,62*E*-08	0,00000	0,000
Kereset ^{2} | szakmunkás	3,42*E*-08	0,00000	0,000	1,71*E*-07	0,00000	0,000
Kereset ^{2} | középfok	2,12*E*-08	0,00000	0,000	2,62*E*-08	0,00000	0,000
Kereset ^{2} | felsőfok	6,13*E*-09	0,00000	0,000	2,82*E*-08	0,00000	0,000
Kereset ^{3} | 0–7 általános	-7,53*E*-12	0,00000	0,024	-1,47*E*-11	0,00000	0,005
Kereset ^{3} | 8 általános	-6,05*E*-13	0,00000	0,000	-3,99*E*-12	0,00000	0,000
Kereset ^{3} | szakmunkás	-1,39*E*-12	0,00000	0,000	-1,44*E*-11	0,00000	0,002
Kereset ^{3} | középfok	-7,78*E*-13	0,00000	0,006	-1,18*E*-12	0,00000	0,000
Kereset ^{3} | felsőfok	-1,42*E*-13	0,00000	0,002	-1,31*E*-12	0,00000	0,004
Kereset ^{4} | 0–7 általános	1,97*E*-16	0,00000	0,036	4,65*E*-16	0,00000	0,006
Kereset ^{4} | 8 általános	7,01*E*-18	0,00000	0,000	1,03*E*-16	0,00000	0,001
Kereset ^{4} | szakmunkás	1,97*E*-17	0,00000	0,000	4,43*E*-16	0,00000	0,005
Kereset ^{4} | középfok	1,03*E*-17	0,00000	0,037	1,83*E*-17	0,00000	0,000
Kereset ^{4} | felsőfok	1,17*E*-18	0,00000	0,012	2,20*E*-17	0,00000	0,008
Tapasztalat | 0–7 általános	0,01375	0,00830	0,097	0,00486	0,00307	0,114
Tapasztalat | 8 általános	0,01655	0,00384	0,000	0,00183	0,00113	0,107
Tapasztalat | szakmunkásk.	0,02561	0,00291	0,000	0,00559	0,00189	0,003
Tapasztalat | középfok	0,02857	0,00393	0,000	0,00823	0,00131	0,000
Tapasztalat | felsőfok	0,02430	0,00556	0,000	0,00950	0,00202	0,000
Tapasztalat^2 | 0–7 általános	-0,00036	0,00037	0,323	-0,00008	0,00006	0,179
Tapasztalat^2 | 8 általános	-0,00052	0,00017	0,002	-0,00001	0,00002	0,667
Tapasztalat^2 | szakmunkásk.	-0,00111	0,00017	0,000	-0,00012	0,00005	0,026
Tapasztalat^2 | középfok	-0,00117	0,00020	0,000	-0,00013	0,00003	0,000
Tapasztalat^2 | felsőfok	-0,00097	0,00029	0,001	-0,00021	0,00006	0,000
Tapasztalat^3 | 0–7 általános	2,84E-06	0,00000	0,540	.	.	.
Tapasztalat^3 | 8 általános	5,02E-06	0,00000	0,022	.	.	.
Tapasztalat^3 | szakmunkásk.	1,42E-05	0,00000	0,000	.	.	.
Tapasztalat^3 | középfok	1,45E-05	0,00000	0,000	.	.	.
Tapasztalat^3 | felsőfok	1,21E-05	0,00000	0,009	.	.	.
Van-e mellékkeresete	0,01415	0,00492	0,004	0,00979	0,00509	0,054

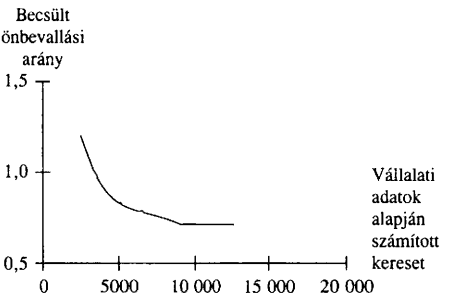
n	17263	
R^2	0,2735	
Varianciaanalízis, *F*-próba	85,13	$p = 0,000$
Root MSE	0,1434	
Cook–Weisberg-féle heteroszkedaszticitás-próba	$\chi^2 = 1861$	$p = 0,000$
Ramsey-féle RESET teszt kihagyott változókra	$F = 3,69$	$p = 0,025$

* A paraméterek *t*-próbái Huber-féle heteroszkedaszticitás-konzisztens standard hiba becslésen alapulnak.

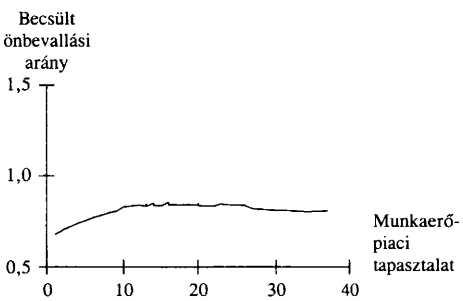
4. ábra
Becsült önbevallási arány és kereset, medián iskolai végzettséggel és tapasztalattal rendelkező férfiak



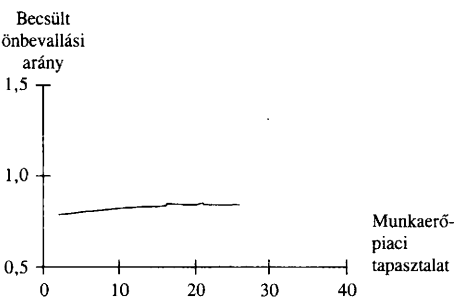
5. ábra
Becsült önbevallási arány és kereset, medián iskolai végzettséggel és tapasztalattal rendelkező nők



6. ábra
Becsült önbevallási arány és tapasztalat, medián iskolai végzettségű és keresetű férfiak



7. ábra
Becsült önbevallási arány és tapasztalat, medián iskolai végzettségű és keresetű nők



raméterek *t*-próbáit ezért Huber-féle (vagy ami ezzel ekvivalens: White-féle) heteroszkedaszticitás-konzisztens standard hiba becslés alapján újra elvégeztem. A becslés és a főbb próbák eredményeit a *2. táblázat* tartalmazza nemek szerinti blokkokban.

Az interakciós hatások és a magasabb hatványok miatt igen bonyolult a regressziós táblázat interpretációja, és a konstansok elvi értelmezhetetlensége miatt is (önbevallási arány 0 keresetnél) célszerűbb a becslési eredmények grafikus vizsgálatából következtetéseket levonni. A *4–7. ábrák* nemek szerinti bontásban mutatják a becsült önbevallási arány és a valós kereset, illetve a munkaerő-piaci tapasztalat kapcsolatát. A két magyarázó változó becsült hatását mindig a medián iskolai végzettség kategóriában (szakmunkásképző), a másik változó medián értékénél (a valós keresetek esetében a 49–51. percentilisek közötti értékeknél) láthatjuk.

Már ezen ábrák alapján is levonhatjuk elemzésünk legfőbb következtetését: az önbevallási arányt elsősorban a valós keresetek határozzák meg, mégpedig igen meredek negatív összefüggés alapján. Az életkor hatása igen kicsi, leginkább a fiatalabb férfiak többieknél alacsonyabb bevallási arányára korlátozódik. A mellékkereseteket kontrolláló változó hatása nagyon kicsi, a nőknél nem különböztethető meg nullától, és – meglepő módon – egyebek változatlansága mellett a férfiaknál viszont 1 százalékkal magasabb önbevallási arányt jelez.

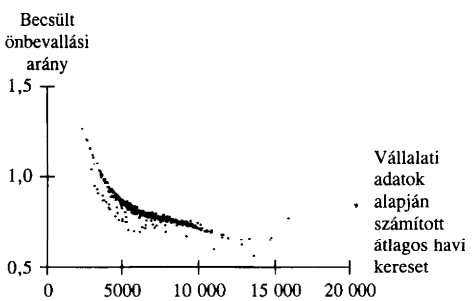
A *8–17. ábrák* a nem és iskolai végzettség tíz kategóriájában mutatják a becsült önbe-

vallási arány és a valós kereset kapcsolatát. A többi magyarázó változó igen kicsi hatását az alakzatok "vékonysága", vagyis a becslésnek rögzített valós keresethez tartozó szóródása jelzi. Az összefüggések erejének összehasonlításán túl ezek az ábrák a becslés megfelelő parametrizálását is igazolják.

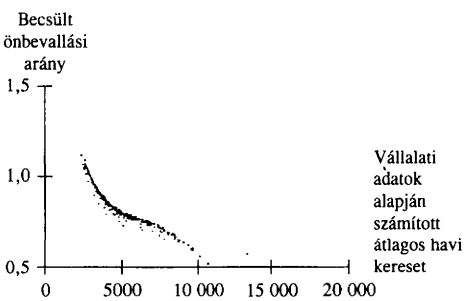
A legfontosabb eredményt, az önbevallási arány és a kereset erős negatív kapcsolatát mindenütt megfigyelhetjük. A nem és iskolai végzettség kategóriákban mindenütt körülbelül az első decilis a választóvonal: alatta a megkérdezettek inkább magasabb, felette inkább alacsonyabb összeget jelöltek meg. A leginkább iskolázott kategórián kívül a nők becsült "görbéje" enyhén balra helyezkedik el a férfiakétól, ami egyebek változatlansága mellett némileg alacsonyabb önbevallási arányt jelez. Azonos keresetek mellett, úgy tűnik, a magasabb végzettségűek általában magasabb önbevallási aránnyal rendelkeznek, ám egyrészt kicsik ezek az eltérések, másrészt az iskolai végzettséggel a keresetek eloszlása is felfelé tolódik el. Érdekes módon a férfiak esetében (a legiskolázatlanabbakat leszámítva) az adott iskolai kategória felső decilisében a keresetek növekedése már nem csökkenti a bevallási arányt, ám ez az összefüggés a nőket nem jellemzi.

A feltárt összefüggések alapján úgy tűnik, hogy az adott – nem és iskolai végzettség által meghatározott – kategórián belüli relatív kereseti helyzet határozza meg az önbevallási arány várható értékét. Az ez alapján nem megmagyarázott variancia a teljes variancia csaknem háromnegyedét teszi ki, ám e szóródás mögött minden valószínűség szerint olyan tényezők állnak, amelyek nem kapcsolhatók sem a keresetek, sem a munkaerőpiaci tapasztalat, sem a mellékkeresetek különbségeihez.

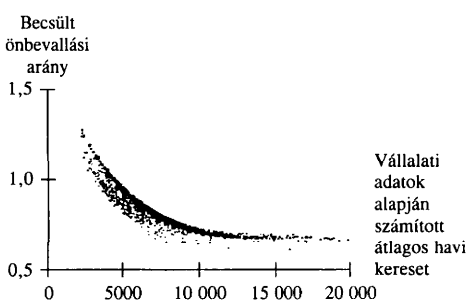
8. ábra
Becsült önbevallási arány és kereset – férfiak, 0–7 általános



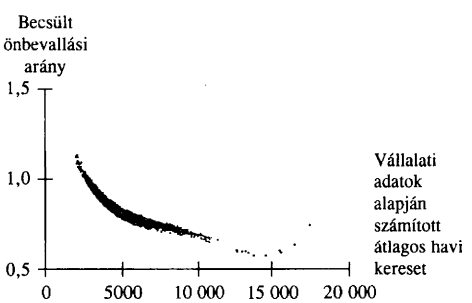
9. ábra
Becsült önbevallási arány és kereset – nők, 0–7 általános



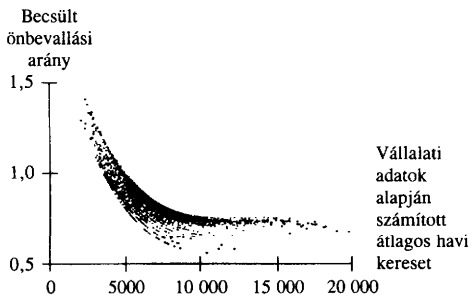
10. ábra
Becsült önbevallási arány és kereset – férfiak, 8 általános



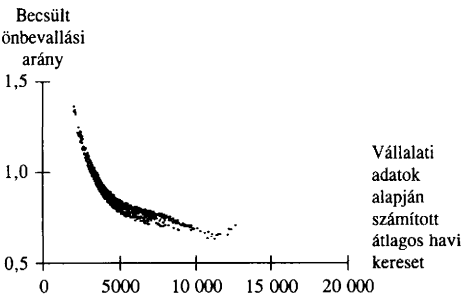
11. ábra
Becsült önbevallási arány és kereset – nők, 8 általános



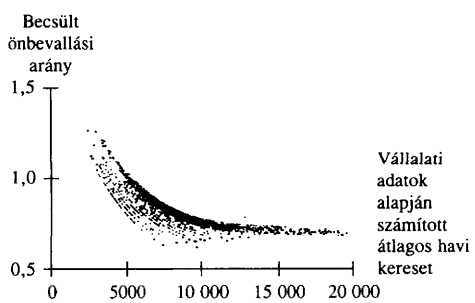
12. ábra
Becsült önbevallási arány és kereset
– férfiak, szakmunkásképző



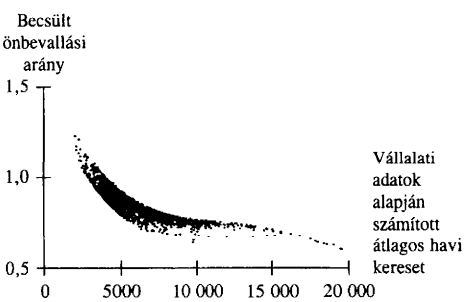
13. ábra
Becsült önbevallási arány és kereset
– nők, szakmunkásképző



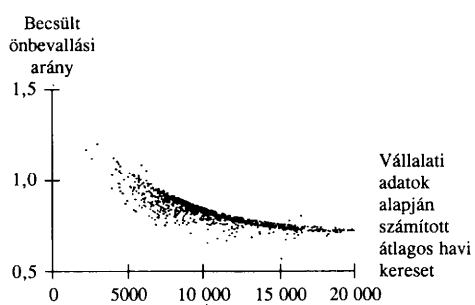
14. ábra
Becsült önbevallási arány és kereset
– férfiak, középfok



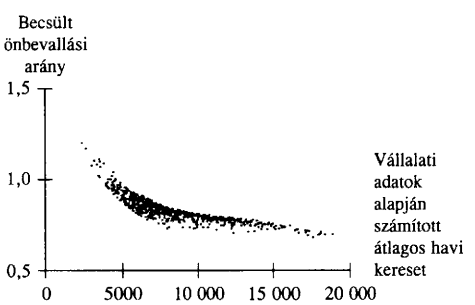
15. ábra
Becsült önbevallási arány és kereset
– nők, középfok



16. ábra
Becsült önbevallási arány és kereset
– férfiak, felsőfok



17. ábra
Becsült önbevallási arány és kereset
– nők, felsőfok



Rövid összegezés

A tanulmány megállapította, hogy az önbevallás átlagosan körülbelül két tizeddel alacsonyabb keresetet eredményez, s ilyen esetben a keresetek szóródása is kisebb. A részletesebb vizsgálat kimutatta, hogy az önbevallási arány legfontosabb meghatározója maga a kereset: magasabb kereset egyebek változatlansága mellett várható értékben mindig alacsonyabb bevallási arányt eredményez. Az összefüggés ereje iskolai végzettség és nem szerint némiképpen eltér, jelentős kvalitatív különbségek azonban nem fedezhetők fel.

A feltárt összefüggések alapján a kizárólag önbevalláson alapuló kereseti adatokat igen körültekintően szabad csak elemezni. Napjainkban a feltárt eltérések valószínűleg inkább növekedtek, részben a személyi jövedelemadó megjelenésével felmerülő "bruttó" és "nettó" terminusokban gondolkodás szükségszerű hibaforrásai miatt, részben az – anonim felvételekkel kapcsolatban valójában irreleváns – állampolgári öntudat megnövekedése miatt. Amennyiben figyelmen kívül hagyjuk a problémát, olyan torzítást vihetünk az elemzésünkbe, ami tartalmi kérdésekben is hamis megállapításokat eredményezhet. Ha azonban tisztában vagyunk az önbevallási adatok korlátaival, ezek az adatok is hasznos információkkal szolgálhatnak.

Közgazdasági Szemle

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

MEGRENDELŐLAP

Megrendelem a Közgazdasági Szemlét ___ példányban, az alábbi címre:

Megrendelő neve: _____

Teljes címe: _____

_____

_____

☐ Az előfizetési díjat a fenti címen jelentkező kézbesítőnek fizetem.

☐ Az előfizetési díjat a _____ pénzintézetnél vezetett

_____ elszámolási számláról egyenlítem ki.

Előfizetési díj egy évre 7200 Ft ☐ fél évre: 3600 Ft ☐

_____ _____

dátum aláírás

Megrendelhető levélben vagy faxon.
Cím: HELIR 1900 Budapest, Orczy tér 1. Fax: 303-3440
Vidéken: postahivatal helyben.

Köszönjük megrendelését!

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. november (1043–1046. o.)

Megjegyzések Simonovits András Az új magyar nyugdíjrendszer és problémái című tanulmányához*

Az 1992 óta zajló, az 1997. évi nyugdíjtörvényekben „végső" formába öntött, 1998. január 1-jétől hatályos magyar nyugdíjrendszerről és problémáiról tartalmas és majdnem minden fontos részletre kiterjedő tanulmányt tett közzé Simonovits András, amihez egyetlen, de a nyugdíjreform megítélése szempontjából legfontosabb kérdéshez kívánok néhány megjegyzést fűzni.

A szerző elmondja, hogy az elméleti vitákban nagy szerepet játszik a felosztó-kirovó és a tőkeváramányosi nyugdíjrendszer makroteljesítményének összehasonlítása, amihez hozzáfűzi: „Ha az utóbbi állítólagos előnye nem mutatkozik meg, akkor az áttéréstől várt haszon is elillan." (702. o.) Talán a tőkeváramányosi rendszer makroteljesítmény-előnyét szándékozik jelezni az a szerző által idézett hivatalos (kormányzati) állítás, amely szerint a nyugdíjreform során létrehozott második pillér mellett elsősorban az szól, hogy a tőkeváramányosi rendszer „hozzájárul a tőkepiacok felvirágzásához" (uo.). Fogadjuk el, hogy amit a szerző makroteljesítménynek, a kormányzat pedig a tőkepiacok felvirágzásának nevez, az egyrészt ugyanaz, másrészt a makrogazdasági szintű megtakarítások – második pillér bevezetése miatti – növekedését jelenti. Az pedig aligha vitatható, hogy a megtakarítások növelése ma a magyar gazdaság fejlődése szempontjából kulcskérdés. Ha pedig a második pillér valóban a megtakarítások növekedését eredményezi, a nyugdíjreformról szóló vita eldöntöttnek tekinthető. De valóban azt eredményezi-e?

„Egyesek nagy várakozásokat fűznek ahhoz, hogy a kötelező és önkéntes magánnyugdíj bevezetése miatt megemelkedik a megtakarítási hányad" – állapítja meg Simonovits (uo.), majd Dimitri Vittasra, a Világbank kiváló nyugdíjszakértője hivatkozva elmondja, hogy ez általánosan nem igaz, mert mindenre van példa: jelentős tőkeváramányosi rendszer és kicsi megtakarítási hányad (Egyesült Államok és a Skandináv országok), kicsi tőkeváramányosi rendszer és nagy megtakarítási hányad (Dél-Európa), jelentős tőkeváramányosi rendszer és jelentős megtakarítási hányad (Svájc). Mindezzel Simonovits valószínűsíti, hogy a nyugdíjreform nem fog a megtakarítások növekedéshez vezetni, de az elmondottak nem tekinthetők a magyar nyugdíjreform felvetette problémára adott válasznak, az ugyanis a „milyen nyugdíjrendszert csináljunk egy olyan országban, ahol nyugdíjrendszer még nem létezik?" kérdésre felel. De az 1990-es évek közepén Magyarországon a viták nem egy létrehozandó „zöldmezős" nyugdíjrendszer milyenségéről, hanem a meglévő, „éretté" vált és jelentékeny problémákat felhalmozó felosztó-kirovó nyugdíjrendszer átalakításáról folytak.

A magyar nyugdíjreform kulcskérdése tehát a következő: keletkezik-e nemzetgazdasági szintű többletmegtakarítás, ha az eddig kizárólag a felosztó-kirovó nyugdíjrendszerbe fizetett járulék egy (2000-től 8/31-ed) része ezentúl a tőkefedezeti rendszerű második pillérbe kerül? A nyugdíjreformot keresztülvivő kormányzat szerint igen, Simonovits András szerint ez aligha valószínű, e sorok írója az alábbiakban azt szándékozik bizonyí-

* Közgazdasági Szemle, 1998. 7–8. sz., 689–708.o.

tani, hogy a kormányzat egyértelműen tévedett, aminek oka pedig hibás gondolatmenetében található.

A kormányzat gondolatmenete a következő volt: a második pillér pénztáraiba átcsoportosított járulékok befektetésével elért hozam meghaladja az első pillérben e járulékátcsoportosítás miatt keletkező hiány fedezésére kibocsátott állampapírok után a költségvetés által fizetendő kamatot.[1] (Ennek feltétele, hogy a pénztárak ne csupán állampapírt, hanem annál magasabb hozamú részvényeket és vállalati kötvényeket is vásároljanak, vállalva az ezzel járó magasabb kockázatot.) A kormányzati makromodell azzal számolt, hogy a második pillér reálhozamnövekedését egy százalékkal felül-, míg az első pillérben keletkező hiány fedezésére kibocsátott állampapírok reálkamata a GDP növekedését egy százalékkal alulmúlja. Mivel hosszabb távon a GDP és a reálbér növekedési üteme várhatóan megegyezik, a járulékátcsoportosítás következményeként így előálló évi átlagban kétszázalékos rés - a kormányzat szerint - tényleges többletmegtakarítást „termel". Az így keletkező többletmegtakarítás pedig olyan termelőberuházások forrása lesz, amelyek a járulékátcsoportosítás nélkül nem valósulhattak volna meg. E pluszberuházásoknak köszönhetően idővel a GDP évi növekedési üteme 1,5-2 százalékkal lesz magasabb, mint enélkül. Az 1997-ben hivatalban volt kormány és az őt támogató országgyűlési képviselőcsoportok tagjai úgy tekintettek-tekintenek magukra, mint akik a nyugdíjreformmal, benne a második pillér létrehozásával és a járulékátcsoportosítással megtették a tőlük telhetőt az ország gazdasági növekedésének gyorsításáért, amely ha nem is most azonnal, de két-három évtized múlva érzékelhető lesz.

Nézzük, hol követte el a hibát a kormányzat! Könnyen belátható, hogy a többletmegtakarítás létrejöttének feltétele, hogy a pénztárak ne csupán állampapírt vásároljanak. Tegyük fel, hogy így járnak el, és a tőzsdén az állampapírnál magasabb hozamú részvényeket és magasabb kamatozású vállalati kötvényeket vásárolnak, vállalva ezen értékpapíroknak a gyakorlatilag kockázatmentes állampapírokhoz képest magasabb kockázatát, s portfóliójuk hozama igazolja a várakozást, s magasabb hozamot realizálnak, mint az állampapírok után fizetendő kamat. Tehát a kormányzat reményei valóra váltak, az olló kinyílt, s a két szára között létrejött a gazdaság számára oly fontos többletmegtakarítás.

Ez azonban csak a látszat. Választ kell keresni arra a kérdésre, hogy mi történik az első pillér hiánya miatt kibocsátott állampapírok nem pénztárak által megvásárolt részével. Nyilván azt is megvásárolják, mert ha nem tennék, nem lehetne kifizetni az első pillérből a nyugdíjakat. Mivel pusztán azon hír hallatára, hogy Magyarországon nyugdíjreformot hajtottak végre, nem keletkezik megtakarítandó pluszjövedelem, a hivatkozott, nem pénztárak által megvásárolt állampapír-mennyiséget a - nevezzük így - „hagyományos" megtakarítók vásárolják meg. Erre pedig azért van lehetőségük, pontosabban erre azért fanyalódnak, mert a pénztár „elvásárolta" előlük azt az értékpapír-mennyiséget, amely második pillér és járulékátcsoportosítás nélkül a „hagyományos" megtakarítóké lenne. Tehát az ollóhasonlat félrevezető: a játék nem kétszereplős, ahogy a kormányzat gondolta-gondolja (az állam és a pénztárak), hanem háromszereplős (az állam, a pénztárak és a „hagyományos" megtakarítók). A pénztárak magasabb hozama és az állampapírok kamata közötti különbség nem többletmegtakarítás, ahogy a kétszereplős modell alapján vélni lehet, hanem a pénztárak hozamelszívása a „hagyományos" megtakarítóktól. Amennyivel nagyobb hozamtömeget érnek el a pénztárak annál, mintha csupán állampapírba fektettek volna, annyival csökken a „hagyományos" megtakarítók által reali-

[1] Simonovits a nyugdíjreform két alapfeltevését különbözteti meg, az egyik éppen ez. Az ő megfogalmazásában: „az államadósság után fizetett kamatláb alacsonyabb lesz, mint a nyugdíjalapok hosszú távú befektetéseinek hozama". (698. o.)

zált hozamtömeg. Mindez a pénztárak tagjai számára feltétlenül kedvező. A pénztárak működési költsége tekinthető annak az árnak, amit a pénztárak tagjai azért a lehetőségért (opcióért) fizetniük, hogy a tőkepiacra léphessenek, s ezzel befizetett járulékaik befektetésének hozama meghaladhassa az állampapírok kamatát. Vizsgálat tárgya lehet, hogy ez az ár nem túlzottan magas-e. Ha igen, az a második pillér ellen szól.

Egy másik megközelítés: a második pillér létrehozása és a járulékátcsoportosítás azt jelenti, hogy a járulékfizetőknek módjuk lesz a felosztó-kirovó rendszerbe fizetett járulék nagyon alacsony hozama helyett (ami miatt nem kedvelik a nyugdíjrendszer első pillérét) legalább a járulék egynegyed részével piaci hozamra szert tenni. Ez az állam szempontjából annyit jelent, hogy ezentúl a járulék egynegyede helyet nem nyugdíjígérvényt ad cserébe (ami számára nagyon kedvező, mert egyenesen negatív hozamfizetést jelent), hanem nyugdíjfizetési kötelezettségének piaci feltételekkel felvett hitelből tesz eleget. Tehát pusztán arról van szó, hogy az állam drágábban finanszírozza azt, amit olcsóbban is finanszírozhatna. Ez pedig, lássuk be, nem a nemzetgazdasági szintű megtakarítások növelésének útja.

Simonovits megemlíti a „tőkevárományosi rendszer állítólagos elméleti fölényét a felosztó-kirovó rendszerrel szemben". (699. o.) Ez az „elméleti fölény" ténylegesen, bár korlátozott hatókörrel valóban létezik: a tőkevárományosi rendszer révén a jövendő nyugdíjasok részesedhetnek a tőkepiacon elérhető magasabb hozamból a „hagyományos" megtakarítók rovására. Ez kedvező a jövendő nyugdíjasoknak,[2] de nem jelent nemzetgazdasági szintű többletmegtakarítást, sőt a helyzet némileg – a pénztárak működési költségeinek tulajdoníthatóan – romlik. Persze aki ezt az „elméleti fölényt" vallja, annak némi történeti léptékű optimizmussal is rendelkeznie kell: hinnie kell abban, hogy nem lesz újabb Nagy Válság és (harmadik világ)háború, mert az Egyesült Államokban tomboló Nagy Válság (1929–1937) és az Európában pusztító második világháború után valóban „nem volt más lehetőség, mint a felosztó-kirovó rendszer bevezetése". (699. o.) Erre döntően az addigi tőkevárományosi nyugdíjrendszerek helyett került sor! A járulékátcsoportosítás mellett tehát nem hozható fel makrogazdasági érv, csupán a tőkepiac fúvódik fel kissé, mivel közel azonos mértékben nő meg az eszköz- és a forrásoldal. De nem csupán a költségek szólnak ellene: a felfúvódás sebezhetőbbé teszi a magyar pénzügyi rendszert.

Pontosítani szükséges Simonovits András Aaronra hivatkozva tett azon megállapítását, hogy a tőkevárományosi rendszer hozama a reálkamatláb, a felosztó-kirovóé pedig a gazdaság növekedési (pontosabban a bérösszeg reálnövekedési) üteme (ez az ún. Aaron-elv). A tőkevárományosi rendszer esetén a hozam hosszú távon magasabb a reálkamatlábnál, köszönhetően a pénztárak részvényportfóliójának.

A szakirodalom fogalomhasználatával összhangban Simonovits a közösséginek nevezett felosztó-kirovó pillér részleges privatizálásáról beszél. Ezek a fogalmak azonban nem fejezik ki jól a történéseket. A felosztó-kirovó nyugdíjrendszer felfogható úgy is, mint amelyben járulékfizetés ellenében egyetlen sajátos és meglehetősen bonyolult konstrukciójú állampapírt, az úgynevezett *állami nyugdíjkötvényt* lehet, sőt kötelező vásárolni. Az állami nyugdíjkötvény sajátossága, hogy visszafizetése függ tulajdonosa személyétől: csak nyugdíjbamenetel után, élethosszig tartó járadék formájában kerülhet rá sor, s aki például nyugdíjbamenetel előtt, árvát, özvegyet nem hátrahagyva hal meg, annak

[2] Alaposabb elemzés talán kideríthetné, hogy valójában nem ugyanerről van-e szó a Simonovits által hivatkozott Feldstein–Samwick szerzőpáros esetén, akik „látványos fölénnyel számoltak a magánnyugdíj javára (éves 9 százalék *versus* 2 százalék reálhozam)". (703. o.) Kétségtelennek tartom a látványos fölényt az egyén szintjén, de ez makrogazdasági szinten semmiféle előnnyel sem jár. Ugyanez lehet részben Kotlikoffnál is.

nyugdíjkötvényei elvesznek. Az állam által kibocsátott nyugdíjkötvények összessége az implicit (nyugdíj)államadósság, amit sehol sem tartanak nyilván. Az állam e kötvényekért befolyt járulékot nyugdíjígérvényei teljesítésére fordítja (másképp fogalmazva: nyugdíjkötvényei visszafizetésére használja. A „rendes" állampapírok esetén se történik másként.) Az állami nyugdíjkötvény kamatozása kiszámítható, bár ez a sajátos és meglehetősen bonyolult konstrukció miatt fölöttébb sok nehézségbe ütközik. Ezt a kamatozást az Országgyűlés a nyugdíjtörvények módosításával bármikor megváltoztathatja, ami napjainkban e kamatozás előnytelenebbé tételét jelenti. A kamat pontos mértékének ismerete nélkül is biztosak lehetünk abban, hogy az állami nyugdíjkötvény erősen negatív reálkamatozású. Ha nem így lenne, a felosztó-kirovó nyugdíjrendszerrel való elégedetlenségre sem lenne akkora ok.

A tőkefedezeti nyugdíjrendszer csupán néhány, nem a dolgok lényegét érintő apróságban különbözik a felosztó-kirovótól. Először is nincs vesződség az állami nyugdíjkötvénynek nevezett sajátos és meglehetősen bonyolult konstrukciójú állampapírral: a pénztár „rendes", bárki más által is megvásárolható állampapírokat vásárol. (Az explicit államadósság ezen állampapírokban testesül meg, s nyilvántartják.) Azonban míg az állami nyugdíjkötvény kamatát az Országgyűlés határozza meg, és bármikor módosíthatja, a „rendes" állampapírok piaci kamatozásúak – egyébként nem lenne, aki megvásárolná őket. E kamatok mértékét, a kamatfizetés és tőketörlesztés időpontját a vásárlók már az állampapírok kibocsátásakor ismerik, azok a vásárló hátrányára nem módosíthatók. Ha erre mégis kísérlet történne, az világraszóló botrányt, a külföldi és belföldi tőke gyors kimenekülését és kimenekítését, államcsődöt stb. jelentene. Fontos különbség, hogy a tőkefedezeti rendszerben nemcsak állampapír, hanem más értékpapír is vásárolható.

Összefoglalva megállapíthatjuk, hogy a felosztó-kirovó és a tőkefedezeti nyugdíjrendszer között pusztán két szerény különbség van: *1.* a járulékért az előbbiben speciális, az utóbbiban „rendes" állampapírt vásárolnak; *2.* a járulékért az utóbbiban a „rendes" állampapír mellett más értékpapírt is lehet vásárolni. Ennyi és nem több. Tehát mind a „közösségi", mind a „privatizált", illetve az egyikből a másikba való átmenetet jelölő „privatizálás" fogalma rosszul írja le e nyugdíjrendszerek sajátosságait. A „közösségi" és a „privatizált" között nincs közgazdasági különbség, csupán a szabályozásuk eltérő némileg: az előbbiben több lehetősége van a kormányzatnak önkényes, a polgárokat hátrányosan érintő lépések megtételére. Tisztességes kormányzat esetén, ahol ezzel nem kell számolni, a kettő azonosan működik. Tehát tévedés a „közösségi" pillérben paternalizmust, a „privatizált" pillérben pedig az egyéni felelősség kiterjesztését látni.

Németh György

Németh György a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem oktatója.

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. november (1047–1050. o.)

Az átalakulás átalakulása?

Salvatore Zecchini (szerk.): Lessons from the Economic Transition. Central and Eastern Europe in the 1990s. Kluwer Academic Publishers for the OECD Dordrecht–London–Boston, 590 oldal

1989 forradalmi átalakulását követő nyolc év múltán már megállapítható: a piacgazdaságba való átmenet új szakaszt ért el. Ez különösen szembetűnő az élenjáró reformországokban, azaz Csehországban, Magyarországon, Lengyelországban, Szlovéniában és a balti térségben is. Ezekben az országokban lényegében végbement az átalakulást megalapozó jogi és intézményi átrendeződés. 1992-től Lengyelország vezetésével az országok a stabilizáció szakaszából fokozatosan növekedési pályára álltak át. Ezzel alapvetően megváltozott a piacgazdasági reformok politikai összefüggésrendszere, hiszen megszűnt az átalakulás első szakaszának lelkesültségéből adódó egyszeri nagy lépések lehetősége. A rendszerátalakító hevületet a demokratikus országok szokásos, hétköznapi politizálása váltotta föl. Más átalakuló országokban csekélyebb volt az előrehaladás, az eredmények törékenyebbeknek bizonyultak, és az átmenet elhúzódott. Mindazonáltal ma már úgy tűnik, hogy az egykori szocialista országok többnyire elérték a visszaesés mélypontját. 1993–1994 óta érzékelhetően mérséklődik az infláció, és a termelés visszaesése is lassanként megállt.

Miközben a rendszerváltozás kezdeti szakasza lezárul, ideje megvonni e periódus mérlegét, és megfogalmazni a következő feladatait is. A Zecchini szerkesztette tanulmánygyűjtemény fölöttébb alkalmas az efféle kísérletezésre. E 600 oldalas kötetet mindenkinek olvasnia kellene, aki az átalakulással foglalkozik. Az eredetileg az OECD által szervezett tanácskozásra készült tanulmányok szerzői az átalakulás kutatásának élvonalbeli kutatói. Földrajzi értelemben az elemzés a visegrádi országokra, Bulgáriára és Romániára szorítkozik, míg a szovjet utódállamok, Kína és Vietnam legfeljebb kitekintésként merül föl. A kötetben közreadott hozzászólásokból kirajzolódik a különféle nézetek közti ütközés képe is. Végül külön is ki kell emelni azt a – mai könyvkiadásban már-már ritkasággá vált – vonást is, hogy a legtöbb írás nem a több évvel ezelőtti állapotok bemutatásával foglalkozik, hanem naprakész ismereteket nyújt.

Az egyes fejezetek a várt és a váratlan események bemutatásával foglalkoznak. E tekintetben az egyik legfőbb meglepetés az, hogy milyen széles körű közmegegyezés alakult ki az átalakulás első szakaszának megítélésében. Bár a viták még nem ültek el teljesen, a konszenzus kialakulása ennek ellenére kézzel fogható. Úgy tűnik, a tapasztalatok és a tényanyag elemzése ismét eldöntött korábban élénken vitatott kérdéseket, amelyek természetesen világnézeti, hangulati és módszertani elfogódottságokat jelenítettek meg, s tényanyag híján tág teret engedtek a képzelet és a feltételezések szabad játékának is.

A politikai korlátokról. A piacgazdasági átmenet az eredetileg feltételezettnél kevésbé bizonyult bonyolultnak abban a tekintetben, hogy az átalakulás politikai korlátai a vártnál lényegesen gyengébbek voltak. A rendszerváltó szakirodalom egyik kedvenc jövőképe, az egymást kioltó és kölcsönösen semlegesítő politikai és gazdasági érdekcsoportok szembenállásából fakadó bénultság sem következett be. Mint Balcerowicz és Roland tanulmányából kitűnik, a rendszerátalakítás kezdetén a kormányzat kivételes támogatottságot élvezett, s ez lehetővé tett bizonyos radikális intézkedéseket is. Mi több, a politikai folyamatban visszaható korlátok sem vezettek a többek által előre jelzett visszarendeződéshez, legfeljebb a korábban erőteljes reformlépéseket váltotta föl a sodródás.

A kötet írásai részben magyarázatot adnak a politikai korlátok gyengeségére és az egymást váltó kormányok közötti gazdasági folytonosság paradoxonára (Gomulka, 193. o.). A reformok kezdetén az átalakulási és liberalizációs eufória (Balcerowicz, 160. o.) hatott még, lejáratódtak és tájolási pontjukat vesztették az átalakulás ellenlábasai, míg a korábbi ellenzék vagy annak jó része még egységfrontot alkotott, ami igencsak megnövelte a rendszerátalakítók mozgásterét. Balcerowicz és Roland egyetért abban, hogy a lakosság nagyfokú türelme, sőt rövid távú érdekeivel ellentétes lépéseket is támogató alapállása azzal függ össze, hogy a közép-európai átalakulás a szovjet birodalmi igából való felszabadulással volt egyenértékű, s az „Európába - de valahányan" jegyében ment végbe. Az Európai Unió sok ország számára egyfajta fix pontként is szolgált. A nyugati klubba törekvés erőteljesen megfegyelmezte a nemzeti egyénieskedő politikai törekvéseket is.

Visszaesés és a stabilizálás. Az átalakulás első éveinek slágertémája a visszaesés mértékéről, túlzott vagy elkerülhetetlen voltáról szólt. Míg a korábbi évek eszmecseréinek ez kiemelt témája volt, a jelen kötet meglehetősen szűkszavú ez ügyben. A mára uralkodóvá vált álláspont: a visszaesés mértékét a korabeli hivatalos statisztikai adatok - főleg kezdetben - túlbecsülték; ráadásul a visszaesés főképp kínálati sokkot jelentett, a liberalizálás és a régi szerkezetek elkerülhetetlen lebomlásának kísérő jelensége volt, amit a hagyományos koordinációs mechanizmusok szétzilálódása súlyosbított. Ezt az értelmezést fejti ki Rostowski eredeti felfogású írása, amiben a transzformációs visszaesést a nagy gazdasági világválsággal hasonlítja össze. Stanley Fischer és munkatársainak regressziós elemzései is azt bizonyítják, hogy az átmenetet azok az országok vészelték át kisebb társadalmi költséggel és rövidebb ideig tartó visszaeséssel, ahol az államháztartás hiányát kordában tartották. Az e kötetben feldolgozott tényanyag és értékelések fényében az alternatív gazdaságpolitikai felfogás, ami a visszaesés fő okának a túlságosan korlátozó pénzügypolitikát tekintette (e kötetben ezt Laski és Bhaduri képviseli), mára egyértelműen kisebbségbe szorult.

Magánosítás és szerkezeti átalakulás. Mára általánossá vált az a nézet, hogy a nagy állami vállalatok átalakulása és magánkézbe adása a vártnál lényegesen lassabbnak bizonyult. Agion és Carlin közös írása, valamint Hunya Gábor tanulmánya is egyaránt azt emeli ki, hogy a szerkezeti és szervezeti átalakulás ott volt gyorsabb, ahol külső tulajdonlás került túlsúlyra; ezzel szemben a bennfentesek uralta privatizálást követően a vállalatok továbbra is inkább a túlélésre játszanak. Ez a kiábrándító fejlemény több elemzőt is arra indított, hogy bírálják az átalakulás privatizációközpontúságát, amennyiben az a nagyvállalatok tulajdonosváltozásait állította előtérbe, míg elhanyagolta az utóbb perdöntőnek bizonyult alulról építkező privátszektort, az új alapításokat. Ezt az álláspontot a kötetben legkeményebben a Frydman-Rapaczynski szerzőpáros képviseli. Ők vitatják azt a közkeletű nézetet is, hogy a bennfentes privatizálás ugyan kevéssé hatékony, de a békés átmenet ára. Az orosz alkalmazottak szavazási mechanizmusának, valamint cseh, magyar és lengyel vállalatvezetés magatartásának elemzésével a társadalmi léptékű „kivásárlást" politikailag is ostobaságnak minősítik, hiszen a lekenyerezettek nem a lekenyerezők szája íze szerint viselkedtek.

A pénzügyi rendszer reformja. A gazdaság lassú szerkezetváltásának térségszerte a tőkepiac és a bankok fejletlensége volt az egyik legfőbb oka. A kezdetleges tőkepiac mellett érthetően elégtelen a tulajdonosi jogok érvényesíthetősége, és korlátozott maradt a külső tulajdonlás. A kétes követelések fölhalmozódása pedig a bankok vezérelte átalakulásoknak szabott gátat. Az a tény, hogy a rendszerváltozás korai szakirodalmában ezekről a kérdésekről alig esett szó, ma már a közismert gazdaságpolitikai hibák közé sorolható (lásd például Zecchini 24-26. o. és Nicholas Stern, 47-49. o. általános áttekintését). Ehhez képest meglepő, hogy a kötet nem tartalmaz a pénzügyi közvetítő rendszer

reformját rendszeresen taglaló külön fejezetrészt. A témát csak Carare és Perotti érdekes, mégis kissé periférikus áttekintése érinti, ami a román pénzügyi szektor átalakulását 1991 óta követi nyomon.

A munkanélküliség. A rendszerváltozásban állandósult magas munkanélküliséget általában a termelés-visszaesés és a szerkezeti átalakulás elkerülhetetlen melléktermékének tekintik. A Cseh Köztársaság csekély munkanélküliségi szintjét ezért gyakorta az elhalasztott alkalmazkodás közvetlen bizonyítékának tekintik. Ezzel szemben meglepő, ahogy Commander–Tolstopiatenko, Jackman–Pauna és Marek Góra egybehangzóan úgy találja, hogy sem a termelés-visszaesés mértékével, sem a szerkezeti változásokkal nem mutatható ki szoros korreláció a munkanélküliség alakulásában. Ehelyett más tényezők – így a munkapiaci kínálat, a társadalombiztosítási előírások, a munkapiaci intézményrendszer és a munkanélküli-ellátás konkrét módja, valamint a vállalatok támogatásának rendje is – erőteljesebben formálták a munkapiaci egyensúly mutatóit. Mivel a munkanélküliséget ekképp az intézményi oldal határozza meg, a szerzők ajánlásaikban a hangsúlyt a munkapiaci ellátás és intézmények reformjára helyezik.

Külgazdasági politika. A rendszerváltozás egyik sarokköve a világgazdasági nyitás volt. A szakirodalom többségével megegyezően a kötet szerzői a gyors és gyökeres külgazdasági nyitás mellett szólnak, helyeslik a konvertibilitás korai bevezetését (Cooper), valamint azt is, hogy az árfolyamot fix pontként használták (Fischer és szerzőtársai, valamint Rosati). Ezzel szemben továbbra is vitatott a helyes középtávú árfolyam-politika tartalma. Rosati írásában négy lépésből álló ütemezést javasol: *1.* leértékelés és konvertibilitás; *2.* fix árfolyam; *3.* időnként kiigazított csúszó leértékelés; *4.* előre megadott sávban lebegő árfolyam. A hozzászólásokból kitűnik, hogy az átmenet második szakaszának hossza, javasolt üteme és az EU–EMU illeszthetőség kérdése erősen vitatott.

Az elmondottakból a következő összkép adódik. Az átalakulás számos váratlan nehézsége ellenére az alapvető, rendszerformáló változások iránya és jellege kiállta az idő és a gyakorlat próbáját. Szinte ironikus, ahogy ez a rendszerváltozás kezdetén legélesebben vitatott elemek és lépések esetében domborodik ki leginkább, így az átfogó, kiigazítási csomagként megvalósított stabilizáció, a gyors és átfogó árfölszabadítás és a visszafordíthatatlan világgazdasági nyitás terén. Ezzel szemben mind a magánkézbe adás során, mind a szerkezeti reformokban a gazdaságpolitikai hibák és tévedések gyakoribbak voltak. Az általános értékelésben kimondható, hogy mind a szakértők s nyomukban a széles közvélemény is alábecsülte a rendszerváltozás reális időigényét. A korai időszak túlzott derűlátását, úgy tűnik, a szociológia, a gazdaságtörténet és az evolúciós közgazdaságtan erőteljesebb alkalmazásával lehetett volna ellensúlyozni.

Ami elmúlt, elmúlt. Az élenjáró országok új, második generációs reformkihívásokkal szembesültek. A hősiességet követő korszakba léptek. Mivel a rendszert megalapozó intézményi és jogi keretek kialakultak, a transzformációs visszaesést leküzdötték, az inflációt mérsékelt szintre szorították, a nagy társadalomátszabó terveknek, a fokozatosság és a sokkterápia hívei közti szembenállásnak vége. Azáltal viszont, hogy köznapi(bb) kérdések kerülnek a napirendre, megnő a reformtörődöttség veszélye – s korántsem csak a közéletben, hanem a szakma képviselői között is. A tranzitológia – akarva-akaratlanul – konszolidáltabb, részterületi kutatásokra összpontosító, hagyományosabb értelmű és módszerű tudományággá válik. A Zecchini szerkesztette kötet már előre vetíti ezt, bár a szerzők jó részét még mindig áthatja a társadalomjobbító hevület. Bár többnyire rejtetten, a kötetből világosan kirajzolódik a második generációs reformok körvonala is.

A politikai korlátok és ciklusok kérdése. Ahogy elmúlik a kivételes politika időszaka (Balcerowicz, 160. o.), azonnal megjelennek/megjelentek a politikai korlátok. Miközben a régi rendszerhez való visszatérés gyakorlatilag kizárt, szembetűnően megnőtt a húzd meg, ereszd meg jellegű ingadozás veszélye. A mézeshetek elmúltával, s a türelem

fogytán a reformtörődöttség még azzal a politikailag gerjesztett tévképzettel is társulhat, hogy az egész átalakulásnak vége. Ekkor a közgazdászoknak nehéz érvelniük a makrogazdasági önmérséklet fönntartása mellett. Valószínűbbé válik a húzd meg, ereszd meg jellegű sodródás, amit csak válsághelyzetek szorításában vált föl az igazi, átfogó reformkísérletek szakasza. Kézenfekvő, hogy ez messze nem az optimális gazdaságpolitika útja.

A tőkebeáramlás kérdése. A meglóduló tőkebeáramlás megnöveli a valutaválságok esélyét is. 1993 óta azonban a rendszerváltó országokba jelentős tőkebeáramlás indult meg, ami az átalakulási teljesítmények kedvezőbbre fordult megítélésétől sem független. Sőt, a feltörekvő piacok általános megélénkülése is kedvezően hatott. Bár az efféle tőkebevitel a szerkezetváltozás meggyorsítása szempontjából kedvező, hozzájárul a tőkepiacok kifejlődéséhez és elmélyüléséhez, ugyanakkor új nehézségekkel terhelik a makrogazdasági irányítást. Egyebek mellett a fogadó országok érzékenyebbé válnak a nemzetközi beruházók ítélete és a beruházási klíma alakulásával szemben. Magyarország 1994–1995-ben, Csehország 1996–1997-ben ezt világosan szemlélteti. Kornai Jánosnak a Bokros-csomagról adott elemzése (magyarul lásd a Közgazdasági Szemle 1996. 7–8. számában) csakúgy, mint a későbbi külügyminiszter, Rosati árfolyam-politikai fejtegetései élesen megvilágítják az e téren jelentkező dilemmákat. A monetáris és az árfolyam-politika közismerten mérséklődő szabadságfoka mellett az erősödő tőkebeáramlás jelentős kihívást intéz a költségvetési és a jövedelempolitikához is. Ekkor ugyanis a politikailag vonzó államháztartási és bérpolitikai nagyvonalúság különösen önveszélyes lehet.

A privatizációt követő szerkezetváltozás. A legtöbb egykori állami vállalat papíron már magánkézben van, átalakításuk azonban jórészt megoldatlan. Első lépésként a szubvenciók megvonása keményítheti meg költségvetési korlátjukat. Ez a közvetett – olcsó hitelek, átütemezések, föltőkésítések stb. – által *rejtett formában történő pénzelésükre*, illetve ezek tilalmára is áll. A tőkepiaci reformokban az átláthatóság mellett a tulajdonosi jogosítványok érvényesíthetőségére van szükség a vállalatvezetés ellenében, továbbá a külső tulajdonlásnak a bennfentes uralommal szembeni elterjesztésére is.

A nyugdíjrendszer és a társadalombiztosítás reformja. A szociálpolitika terén igen kevés reformlépés történt a konferencia időpontjáig. Bár minden átalakuló országban bevezették a munkanélküli-ellátást, az egészségügyi és a nyugdíjreform még kezdeti szakaszban van. Gazdasági szempontból nem kérdéses, hogy a térségben működő jóléti rendszerek súlyos tehertételt jelentenek az államháztartásnak, de a munkavállalók számára is. A jóléti kiadások szintje alapvetően megkérdőjelezi a középtávú államháztartási stabilitást. A szociális kiadások mérséklése nem lesz népszerű, s könnyen áldozatául eshet a választási-taktikai megfontolásoknak is.

A munkanélküliségről. A kötet tanulmányai meggyőzően igazolják, hogy az állástalanok száma stagnál. Nő a tartósan munka nélkül lévők aránya. A munkapiaci kínálatmérséklés helyett a szociálpolitika fő feladatává a tartós munkanélküliség kezelése válik. Ennek egyik lehetséges megoldása a Jackman és Pauna által javasolt munkához kötött jóléti ellátás rendje.

Kétségtelen, hogy az átalakuló országoknak még egy sor kihívással kell szembesülniük. Ez azonban nem kell hogy az eddig megtett út eredményeinek lebecsülésére indítson. E kötet egyik erőssége épp az, hogy rászorít: az érme mindkét oldalát vegyük figyelembe.

Frank Bönker

Frank Bönker a frankfurti Európa Egyetem közgazdasági tanszékének munkatársa.

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. november (1051–1053. o.)

Illés Mária: Vezetői gazdaságtan

(Kossuth Kiadó, 1997. 440 oldal)

Illés Mária új könyve a közgazdászok legszélesebb körének figyelmébe ajánlható hiánypótló mű. A magyar gazdálkodási és szakismereti viszonyok között értelmezhető és hasznosítható formában dolgozza fel a vezetői gazdaságtan főbb témaköreit, egyidejűleg nagy súlyt helyez a fontosabb döntés-előkészítő módszerek elemző jellegű bemutatására.

A vezetői gazdaságtan az ötvenes években az Egyesült Államokban született. Létrejöttét egyrészt a gazdálkodás fukcionális részterületeire vonatkozó elméletek önálló, elszigetelt és összehangolatlan fejlődése, másrészt a gazdasági vezetőknek a részterületeken átívelő komplex látás- és szemléletmódú elemzések iránti igénye magyarázza. Amint ezt többek között a szerzőnek a téma elvi és módszertani kérdéseiben szerzett évtizedes oktatási tapasztalatai igazolták, hasonló igények tették indokolttá a magyar nyelvű mű összeállítását és kiadását is.

A könyv hat részre oszlik. Az első (rövid) fejezet alapozó-összefoglaló jellegű; a vállalat fogalmát, típusait, a nyereség összetevőit, a vállalati érdekstruktúra főbb elemeit, a nyereségérdekeltség típusait tekinti át. Arra emlékeztet, hogy a vállalat számos különböző, sőt ellentmondásos funkciót is betölthet, a vállalkozó, illetve a munkavállalói státusú döntéshozók érdekei, céljai gyakran eltérők, s mindez erőteljesen befolyásolja a döntési szempontokat, a döntés-előkészítés alkalmazott módszereit, valamint magukat a döntéseket is.

A második fejezet egy alapvető vállalatgazdasági fogalmi körnek, az implicit költségeknek és a megtérülési követelménynek a tartalmát és fontosságát világítja meg. Rámutat, hogy az igényes kalkulációkban úgynevezett kvázíköltségként nemcsak az idegen, de a saját tőke használatának árával is számolni kell, emellett figyelembe kell venni a vállalkozó tulajdonában lévő természeti erőforrások járadékait, valamint a vállalkozó munkabérét, továbbá számításba kell venni a kockázatvállalás ellenértékének normál szintjét is. A szerző részletes képletek és számpéldák segítségével tekinti át, miként határozható meg a minimális tőkehozam-követelmény a kalkulatív kamatláb felhasználásával (beillesztve ebbe a gondolati körbe többek között a nemzetközileg használatos ROI mutatót is). A tárgyalás során itt is, de a továbbiakban is különösen érdekesek az egyes számítások buktatóira, hazai típushibáira, torzítási veszélyeire figyelmeztető megjegyzések. A szerző bírálja például a saját tőke felhasználását költségmentesnek minősítő („főmérnöki") felfogásmódot. Nem felesleges még az a figyelmeztetése sem, hogy a megtérülési követelményt az össztőkére, s nem csak a saját tőkére kell számítani. Több alkalommal rámutat a hazai átmeneti gazdaság ilyen szempontból megtévesztő ellentmondásaira, például a termelőszférában elérhető hozamot messze meghaladó banki kamatok évtizedes uralmára. Kiemeli az árbevétel-arányos nyereségmutatók korlátozott információtartalmát stb. Vitathatatlan, hogy az ilyen és ezekhez hasonló ismertek nélkül végzett döntéselőkészítésnek olykor több a kára, mint a haszna, s az is, hogy ma Magyarországon még sok helyütt indokolt a figyelemfelhívás. A fejezet további részei a gazdaságossági számítások alapvető eljárásait, a színvonal-meghatározás, a rangsorolás, az időtényező és a bizonytalanság kezelésének a módszereit, illetve ezek lehetőségeit és korlátait vázolja

fel. A recenzens számára a leginkább tanulságos a nettó jelenérték-számítás és a belső kamatlábkeresés összevetése volt. Az előbbi, többnyire fenntartások nélkül használt módszer – például a lekötött tőke nagyságának figyelmen kívül hagyásából adódó – korlátaira, az utóbbi néhány előnyös tulajdonságára hívja fel a figyelmet a szerző.

A kötet következő fejezetei a szakembereknek is számos érdekességet, sőt „csemegét" ajánlanak. A szerző arra emlékezetet, hogy maga a költség is relatív fogalom. A nagyobb cégek például világszerte a reálfolyamatokra épülő, a legkisebbek (amelyek száma igen nagy) viszont pénzforgalmi folyamatokat követő költségelszámolásra kötelezettek – s ezáltal a két vállalatcsoportban a költségeket eltérő módon számszerűsítik. Mindemellett számos költségtípus esetében a tényleges ráfordítás, illetve a számviteli elszámolás időpontjai közt is jelentős különbség lehet. Az ezen eltérések figyelmen kívül hagyásával készített gazdaságossági számítás katasztrofális döntési ajánlásokra vezethet.

A gyakorlat számára ugyancsak tanulságos elemzés mutat rá arra is, hogy egyes elszámolási módok adófizetést halasztó, mások előrehozó jellegűek. A szakirodalmi háttér szinte teljes hiánya miatt ezeknél is fontosabbak az infláció hatáselemzéséről rögzítettek. Illés Mária képletekkel, gyakorlati példákkal igazolja, hogy az árindexek hibás számbavétele teljesen hasznavehetetlenné teheti a vagyonértékeléseket. Az inflációt figyelmen kívül hagyó amortizáció durván eltorzított gazdaságosságképet ad és hatalmas vagyonvesztés forrásává válhat. Az inflációs nyereség is minden más nyereségforrás hozamánál nagyobbnak mutatkozhat. Széles körben hasznos az ezt követően a gazdasági avulásról, az értékcsökkenési leírások módszereiről s az egyéb erőforrások felhasználásának költségvonzatairól írottak ismerete is.

Az előzőknél némileg már rövidebb negyedik fejezet a fedezetszámítás alapjait vizsgálja meg. A szerző hangsúlyozza a változó és állandó költségek helyes elhatárolásának a fontosságát. Utal az összköltségfüggvény linearizálásából fakadó torzító hatásokra (például a „volumenhozadék" túlbecsülésének a veszélyére). Élesen kiemeli továbbá, hogy a számításokban kulcsfontosságú a figyelembe vett költségek köre. A minimális gazdaságos üzemméret meghatározásához például a megtérülési követelményt is tartalmazó (kvázi költségekre is kiterjedő) kalkulációk az irányadók.

A hazai viszonyok között új a három és a hat metszéspontos fedezeti ábra értelmező-elemző jellegű bemutatása, illetve a többtermékes vállalat kritikus termelési volumeneinek gyors becslésére alkalmas módszer ismertetése. A tárgyalás áttöri a fejezetbeosztás korlátait. Az ötödik fejezet nagyobbrészt szintén a fedezeti számítás néhány alkalmazását, a termékek, illetve a vállalaton belüli üzemek gazdaságosságának mérési módjait taglalja. Eközben számos ponton bírálja a jelenlegi hazai kalkulációs gyakorlatot. Figyelmeztet rá, hogy a termelőfolyamat magas fokú gépesítettsége esetén a hagyományos „teljes" önköltségszámítás termékköltség-torzító hatása óriási. A hazai számviteli előírásokban előírt úgynevezett *direkt costing* hasonló okokból ugyanilyen problematikus. A széles körben használatos árbevétel-arányos fedezet kifejezetten zavaros tartalmú mutató. Bizonyítja ugyanakkor, hogy a nettó fedezet (ár mínusz technológiai ráfordítás) jól orientálhat.

A kötetet lezáró elemzések már „ráadásnak" tűnnek. Az ötödik fejezet utolsó 30 oldala az árelemzési célt szolgáló árszámítások alapvető módszereit mutatja be. Rámutat, hogy a piactelítettség, a hasonló termékek paraméterei és árai s a költségek önmagukban is egy-egy alapvető árinformációhoz vezetnek. Noha a megtérülési követelmény teljesülése nagyon fontos, az árajánlat megtételekor mégis a piaci viszonyok felmérése alapján nyerhető árinformációk a döntők. (A kifejtés olykor – például a keresletre ható tényezőknek a reklámot nem említő felsorolása esetén – elnagyolt.) Végül a könyv mindössze nyolcoldalas hatodik fejezete a makroszemléletű termelékenységi és hatékonysági információk mikrogazdasági felhasználási lehetőségeinek rövid áttekintését adja.

A mű összefoglaló értékelésekor mindenekelőtt azt kell kiemelni, hogy a döntés-előkészítési módszerekről közölt elemzései újszerűek, vitathatatlan tudományos értékűek. Az egyes kérdésköröknél ismertetett egyszerű becslőmódszerek körében is számos friss ötlettel találkozhatunk. Ezért kétségtelen, hogy a munka jelentősen segítheti a vállalati gazdálkodás piacgazdasági jellemzőinek a megértését, újragondolását. Különösen ajánlható a bemutatott – pontos, kifinomult információgyűjtésre, míves adatfeldolgozásokra, az alkalmazó nagy szakértelmére igényt tartó – módszerek tanulmányozása a nagyvállalatok specialistáinak, illetve a nemzetközi piacokon is versenyző ambiciózus középvállalatok vezetőinek.

A könyvet azonban kézikönyvként – egy-egy speciális kalkulációs probléma megoldását keresve – mind a kutatók, egyetemi hallgatók, mind az egymilliónyi hazai kisvállalkozás „nagyvonalúságra", gyors döntésekre kényszerített vezetői is haszonnal forgathatják. De igencsak javallható a mű rendszeres kézbevétele a gazdasági szabályozás „kiagyalóinak" is. Végül az is elmondható, hogy mindez akkor is igaz, ha a tárgyalás nem mindenben teljes körű. Az önkormányzati, nonprofit stb. szférák nagyszámú vezetőjére hivatkozva, mindenképp kifogásolandó az utolsó fejezet rövidsége, például a „társadalmi" nézőpontú úgynevezett költség–haszon elemzés bemutatásának mellőzése. Az ilyen és ezekhez hasonló, az anyag kiegészítésére vonatkozó megjegyzések megfogalmazásakor azonban nem felejthetők a már így is terjedelmes műnek a szerző által megszabott keretei, s az ezek szétfeszítésével kapcsolatos veszélyek sem. Ugyancsak némi irigységgel hasonlítható össze a nem könnyű olvasmány egyszerű („magyaros") tipográfiája, illetve a tájékozódást, lényegkiemelést segítő egyes külföldi munkák míves szerkesztése is.

Papanek Gábor

Papanek Gábor a GKI Gazdaságkutató Rt. ügyvezető igazgatója.

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. október (1054–1056. o.)

Törzsök Éva: Ausztria agrárgazdasága az Európai Unióban. Egy integráció pillanatképei

(Vas Megyei Agrár Közhasznú Társaság, Szombathely, 1998. 274 oldal)

Tartalmas, szép és tanulságos könyvet írt Törzsök Éva. Tartalmasat, amelyben az osztrák mezőgazdaság csatlakozás előtti és utáni helyzetének olyan kimerítő elemzését adja, amelynek csak elismeréssel lehet adózni. Szépet, mert szerzője és szerkesztői – nevek sajnos nem szerepelnek – az olvashatóságot és a könnyű megértést tartották szem előtt mind az írás, mind a szerkesztés, mind a tipográfia tekintetében. Tanulságos a könyv több szempontból is, de ezeket érdemes már részletesebben szemügyre venni.

Törzsök Éva három fő részre tagolta könyvét: a csatlakozás előtti helyzet bemutatását adó első részt követi az első uniós éveket tárgyaló nagy rész, amelyet kitekintéssel zár Úton a jövőbe címmel. Az fő részeket jól tagolt fejezetekre osztja, szinte témáról témára „vezetve" az olvasót. Így kapunk részletes bemutatót Ausztria mezőgazdasági integrációs érettségéről, majd a csatlakozási célokról és eredményekről. Ezután a szerző az Európai Unió közös agrárpolitikájával (CAP) szembesíti az olvasót, bemutatja a parasztságot és környezetét, az élelmiszeripar reagálását, az osztrák mezőgazdasági intézményrendszert, az integrált igazgatási és ellenőrzési rendszer működését Ausztriában. Végül az európai uniós tagsággal kapcsolatos agrármarketing elméleti és gyakorlati összefüggéseit tárgyalja Törzsök Éva élvezetesen és „olvasható" lelkesedéssel. Itt ad helyet a Magyarország számára egyik legfontosabb kérdés kifejtésének, az osztrák mezőgazdaság és az Európai Unió keleti kibővítése közötti összefüggések alapos elemzésének.

Izgalmak a csatlakozás előtt

Nem mellékes, hogy Ausztria az Európai Unió harmadik leggazdagabb országa, az EU egyik nettó befizetője. A legfontosabb élelmiszerekből nemcsak önellátó, de exportőr is, illetve „túltermelési" jelenségekkel is küzd. Érthető, hogy egy, nem az osztrák termelési és árkörülményekre alapozó CAP átvétele alapjaiban rengette meg az agrártársadalmat. Miért? – kérdezhetnénk. EFTA-tagként az ország 1994-re már átvette és alkalmazta az *acquis communautaire* (közösségi vívmányok) kétharmadát, beleértve a versenyjogot is. Joggal írja a szerző, hogy így a csatlakozás nem az integráció kezdetét, hanem a kialakult gyakorlat szentesítését jelentette (27. o.) Miért volt tehát a nagy csatlakozási izgalom? Elsősorban az Ausztriára „szakadó" nemzetközi versenytől való félelem miatt.

A szerző nagy szakmai hozzáértéssel mutatja ki a rövid és hosszú távú előnyöket és hátrányokat, s azokat a mechanizmusokat, amelyek végül is a hosszú távú előnyök mellett döntöttek. Ugyanez mondható el a célok követte eredmények tárgyalásáról is. A recenzens különösen fontosnak tartja, hogy Törzsök Éva szinte receptként írja le – s ezt jó értelemben írom és gondolom –, azt a társadalmi gépezetet, amely a tárgyalások előkészítését és lefolytatását végezte. Külön-külön is elmondja az egyes szinteken kitűzött célok miértjeit, azok eléréséhez fűzött eszközöket – konkrét gazdaságdiplomáciai esettanulmányt tár elénk. Meggyőződésem, hogy ezek a részek tartalmi és diplomáciai értelemben a magyar tárgyalások hasznos fogódzói lehetnek, s remélem, lesznek is. (41–53. o.)

Csatlakozási eredmények

Ausztria talán abban is útmutató lehet számunkra, hogy az előzetes közgazdasági elemzések ott is kivétel nélkül a mezőgazdaságot és az élelmiszeripart jelölték meg a csatlakozás veszteseként. Világos volt, hogy az Általános Vámtarifa és Kereskedelmi Egyezmény (GATT) Uruguay-fordulója eleve liberalizációs kötelezettségeket ró Ausztriára is úgy, hogy eközben az ország agrár-külkereskedelmében megnövekvő súlyú Európai Unióban az osztrák agrárexportőröknek továbbra is a harmadik ország pozícióiból származó hátrányokkal kellett volna számolniuk.

A csatlakozási stratégiát bemutatva, a szerző világossá teszi, hogy Ausztria a mezőgazdaság hosszú távú fejlődésére, valamint a környezetvédelmi program elfogadtatására és finanszírozására koncentrált. Engedményként az átmeneti idő kérdését nevezték meg, amelyről megfelelő kompenzációk esetén hajlandók is voltak lemondani. Az Európai Unió végül is három átmeneti védelmi eszközt engedélyezett Ausztriának: *1.* négy évre vonatkozó árkiegyenlítést részben területprémium-, részben állatprémium-kiegészítés formájában; *2.* egyszeri kompenzációs kifizetést a raktárkészlet-értékcsökkenést ellensúlyozandó; s végül *3.* Az úgynevezett védelmi záradékot, amely lehetővé teszi, hogy Ausztria öt évig, szükség esetén, a komoly piaczavarás elleni védekezésként ellenintézkedéseket vezessen be.[1]

A csatlakozás óta eltelt néhány év tanulságait összegezve, a szerző hármat emel ki (58. o.): a mezőgazdasági termelés mennyisége csak néhány százalékkal csökkent, a bioparasztgazdaságok száma megötszöröződött, s végül, de nem utolsósorban, a parasztság egy főre jutó éves jövedelme emelkedett. A negatív oldalon súlyosabbak a tények: a mezőgazdasági termelői árak átlagosan csaknem negyedével csökkentek, a mezőgazdasági termelési érték 1995–1996-ban mintegy harmadával csökkent, kisebb lett a mezőgazdaság GDP-n belüli aránya is, s csökkent a mezőgazdaságból élők száma is.

Törzsök Éva tartományi szinten is bemutatja az említett hatásokat. A tartományonként-régiónként nagyon is eltérő kép révén mutatja ki például, hogy Burgenland – Magyarország csatlakozása szempontjából nagyon fontos tartomány – termelési értékvesztése 20 százalékot ért el. Talán ennek is köszönhető a magyar csatlakozástól való félelem időnkénti fellángolása e tartományban.

Érdekes következtetésekre jut a szerző az osztrák „specialitás", a hegyvidéki parasztság jövőjével kapcsolatban. 1998 végével megszűnik a degresszív kiegyenlítő fizetések rendje, s így a hegyvidéki parasztok jövedelme is csökken. Mivel az elköltöztetés fel sem merült, a kormány elkészítette a hegyvidéki parasztság támogatásának továbbfejlesztésére vonatkozó javaslatát. Ennek lényege, hogy a parasztság ilyen támogatása nem lehet pusztán a mezőgazdaság ügye. A szerző, ugyan itt sem utal „direkt módon" a magyar összefüggésre, sejteti, hogy a hátrányos helyzetben dolgozó magyar mezőgazdasági termelők esetében is valami hasonlóról van és lehet szó (93. o).

Hasonlóan értékes a szerzőnek az élelmiszeriparra vonatkozó megállapításai is. Kétségtelen tény, írja, hogy az osztrák élelmiszeripar magas mezőgazdasági árszinttel a háta mögött, kényszerűségből a kis osztrák piacra méretezett élelmiszer-ipari szerkezettel, közvetett fogyasztói adókkal megterhelve, egyetlen éjszaka alatt integrálódott egy évtizedek alatt kialakult játékszabályokkal működő belső piacba. A védelmi intézkedések egyike egy olyan élelmiszer-alapítvány létrehozása volt, amelynek célja az, hogy a munkanélkülivé váló élelmiszer-ipari dolgozók átképzésével lehetővé tegye a termelőmunkába való visszakapcsolódást. Érdekes s talán tanulmányozandó ötlet Magyarország számára is (105. o.).

[1] Ezekről az Európai Uniónak 24 órán belül nyilatkoznia kell.

Quo vadis agricultura?

A könyv harmadik része a recenzens olvasatában a jövőt puhatolja. Arra keresi a választ, hogy melyek a túlélés eszközei az osztrák mezőgazdaságban. Egzisztenciális fenyegetettséget hozott a CAP piacrendtartásának átvétele, a vertikális piac átrendeződése kiszolgáltatottabbá teszi a családi kisgazdaságokat, az egyes vidékfejlesztési koncepciók a fontos mezőgazdasági termelőket hobbikertészetté fokozhatnák le, s a sor még tovább folytatható. A szerző folytatja is, de egyúttal keresi az ellentmondások feloldásának lehetséges módozatait is. A hová mezőgazdaság? kérdésére határozott elképzeléseket, gazdaságpolitikai következtetéseket sorol. Érdemes kiemelni ahogy a szerző a jövő lehetőségeit marketingjelszavak elemzésével *is* alátámasztja – s ebben nyilván szerepe van Törzsök Éva hosszú marketingoktatói és szakértői gyakorlatának is. Az ilyen kulcsszavak kidolgozásának, elterjesztésének és főként elfogadtatásának nagy szerepe volt a vidék felkészítésében a csatlakozásra. Az agrármarketing és az uniós tagság összefüggéseit egyéként külön alfejezetben is kifejti a szerző (213–234. o.)

Osztrák csatlakozás – keleti bővítés

Törzsök Éva árnyaltan fogalmaz az osztrák agrárgazdaság résztvevőinek a keleti bővüléssel kapcsolatos magatartását meghatározó tényezők elemzésekor. Sorra veszi az osztrák hivatalos álláspontot, amely elkötelezett a keleti kibővülés mellett, de sort kerít ágazatspecifikus motivációk vizsgálatára is. Kiemelném azt a módot, ahogy a szerző felsorakoztatja az osztrák agrárgazdaság szereplőinek – hivatalos nézet, mezőgazdasági kamarák, osztrák parasztszövetség, élelmiszeripar – *pro* és *kontra* érveit az Európai Unió keleti kibővítésével kapcsolatban. Kellően alapos ez az áttekintés, s mindenütt a magyar tanulságok „bújnak elő" a kellő buzgalommal olvasó számára.

A kötet olyannyira alapos és részletes, hogy még a mezőgazdasági támogatásokkal kapcsolatos igénylőlapok mintáit is szerepelteti a szerző, joggal. Ennek révén még tisztábban látható az igénylések mikéntje, azok szerkezete. Ide tartozik az is, ahogy a szerző az osztrák integrált igazgatási és ellenőrzési rendszert (INVEKOS) leírja és elemzi. Az adminisztratívnak tűnő leírás nagyon is lényeges információkat nyújt a támogatások céljáról, ütemezéséről és igényelhetőségéről (169–200 o.).

A könyvet részletes, a mezőgazdasággal kapcsolatos ismeretek teljes tárházára kiterjedő irodalomjegyzék zárja.

Törzsök Éva könyvét érdemes lenne a nagyobb szakmai és általános olvasóközönség számára is rendelkezésre bocsátani.

Blahó András

Blahó András tanszékvezető egyetemi tanár, Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem, világgazdaságtan tanszék

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. november (1057–1058. o.)

Abay (Neubauer) Gyula emléktáblájának felavatása

> Aki rossz hírét költi az összehasonlításnak, és tények halmozását követeli, mielőtt bármily elmélettel lehetne kísérletezni, az híjával van a képzelőerőnek, és semmi eredetit vagy szépet nem hozhat létre.
> (*Emerson*)

A fenti – a mai közgazdásznemzedékre is érvényes – sorokat választotta Abay (Neubauer) Gyula akadémikus (1891–1978) székfoglalója mottójául, akinek emléktábláját 1998. május 30-án avatták fel egykori lakóháza falán, Pécsett.

Az avatóünnepségen Vargha Dezső, a Pécsi Városszépítő és Városvédő Egyesület helytörténeti szakosztályvezetője köszöntő szavai után Sipos Béla, az egyetem rektorhelyettese méltatta Abay professzor munkásságát, hivatkozva saját tanulmányára is, amely a Statisztikai Szemle 1997. februári számában jelent meg a pécsi Erzsébet Tudományegyetem közgazdász-statisztikus tudósairól.

Neubauer Gyula 1891. augusztus 15-én született Budapesten. 1910 januárjában beiratkozott a budapesti királyi magyar tudományegyetem jog- és államtudományi karára. 1913. december 6-án avatták az államtudományok doktorává a gazdasági érdekképviseletek parlamenti szerepéről szóló értekezése alapján. Értekezése lényegi részét Der Zukunftstaat címmel őrizte meg az utókor számára a Breslauban (ma Wroclaw) megjelenő, Nord und Süd 1918. áprilisi száma. Ez pályára lépésének nyitánya. A határhaszon-elmélet bírálata című könyve hosszú, alapos szakmai felkészülés eredményeként 1927-ben jelent meg. Ennek alapján 1928-ban habilitálta a pécsi Erzsébet Tudományegyetem a közgazdaságtan magántanárává.

Az osztrák iskola hívei körében is elismerésre talált a könyv külföldi folyóiratokban német nyelven megjelentetett leglényegesebb részeivel. 1927-től úgyszólván évente adta közre egy-egy hosszabb tanulmányát a Közgazdasági Szemle. Neubauer Gyula 1933-ban külföldi ajánlásra tagja lett a chicagói The Econometric Societynek és a londoni Royal Economic Societynek, valamint az Institut International de Sociologie-nak. A Magyar Statisztikai Társaság 1934-ben fogadta tagjai közé. 1939-ben Földes Béla, Heller Farkas, Fellner Frigyes, Navratil Ákos és Balás Károly professzorok ajánlására a Magyar Tudományos Akadémia levelező tagjává választotta. Székfoglalóját 1940. június 10-én tartotta. Ugyanebben az évben fordításában megjelent Thomas Robert Malthus Principles of Political Economy considered with a View of their Practical Application című könyve. 1942/43 telén a budapesti szabadegyetemen A világgazdaság válaszúton címmel tartott előadássorozatot. Ennek anyaga könyv alakban kidolgozva megjelent 1943-ban, amely 1944-ben, valamint 1945-ben megerősítve, az MTA Chorin Ferenc-díját kapta.

Neubauer Gyula családnevét 1943 májusától *Abay*ra magyarosította.

1944. július 29-én egyetemi nyilvános rendes tanárrá nevezték ki a pécsi Erzsébet Tudományegyetem közgazdaságtan és statisztika tanszékére. Ellátta a közgazdaságtan és pénzügytani tanszék vezetését is, helyettesítve Surányi-Unger Tivadart, aki a háborút

követően nem tért haza. Faluhelyi Ferenc halála után a Kisebbségi Intézetet is átvette. Ilyen minőségben szerkesztette a Nemzetiségi Szemle című folyóiratot, amelynek 1945. évi, illetve az 1946. első félévi számában megjelent memorandumok a háború utáni rendezést kívánták elősegíteni. 1945 őszén egyetemi előadásainak egy részét Bevezetés a statisztika tudományába címmel tette közzé. Ugyancsak 1945 őszén a Társadalomtudományi Kör rendezvénye keretében Két világ között: kapitalizmus vagy kommunizmus című előadásával válaszolt Rudas László Materializmus és idealizmus a társadalomtudományban című vitaindító előadására. Emlékezetes volt hozzászólása Lukács György előadásán is, ahol korreferensként vett részt.

1946/47-ben a pécsi egyetem jog- és államtudományi kara dékánja, 1947/48-ban prodékánja volt. Kényszernyugdíjaztatása 1948. november 8-ával véget vetett egyetemi pályafutásának. A zöldhatáron át kijutva, egy héttel később politikai menekültként jelentkezett az International Refugee Organisation bécsi képviseletén. 1949 februárjában hazatért, s noha nem sokkal ezután a kitöltendő űrlapot eljuttatták hozzá, innen már nem volt módja a Marquette University (Milwaukee, Wisconsin) tanári állását megpályázni. Félreállítása folytatódott: az MTA 1949. október 31-én tartott összes ülése által elfogadott alapszabályok értelmében (szavazati joggal nem rendelkező) tanácskozó taggá „választatott". 1950 májusától hasztalan kínálta az Akadémiának előadásra és vitára a marxi antinómia megoldásáról szóló tanulmányát, amelynek 1951. május 15-én beküldött kéziratát Lukács Györgyhöz adták ki elbírálásra, érdemi választ nem kapott. Nem adta fel: a tudományos doktori fokozat igénylésére benyújtott kérvényében ezen tanulmányát jelölte meg bírálatra; kérvényét 1952. július 31-én elutasították. Nyugdíja folyósítását 1952. március 1-i hatállyal megszüntették, majd csökkentett összeggel mégis visszaállították. A megélhetésért munkát kellett vállalnia: 1952-től a Komlói Szénbányászati Trösztnél statisztikusként alkalmazták.

1956 szeptemberében a Royal Economic Society meghívására – Magyarországról egyedül – részt vett az International Economic Association I. Közgazdasági Világkongresszusán, Rómában. A kongresszusról készült, Douglas C. Hague szerkesztette Stability and Progress in the World Economy (Macmillan, London, 1958) kiadványban hozzászólása is megtalálható. Nyolcéves kényszerpihenő után tudományos érdeklődése újabb lendületet vett. A Zeitschrift für Nationalökonomie jóvoltából ezúttal is lehetősége volt tanulmánnyal a nyilvánosság elé lépni, a XVI. kötet 3–4. füzetében végre megjelenhetett sokáig érlelt munkája Die Lösung der Marxschen Antinomie: die Auflösung der marxistischen Theorie címmel.

Az 1956-os forradalom idején természetes volt bekapcsolódása a pécsi eseményekbe. Kertész Endre javasolta a Nemzeti Tanácsba választását, mert tőle remélte a gazdasági fellendülés jogi és gazdasági programjának kidolgozását. 1957. május 29-én őrizetbe vették, majd előzetes letartóztatásba került. 1957 októberében első fokon négyévi, 1958 júniusában másodfokon hatévi börtönbüntetésre, a közügyektől történő tízéves eltiltásra és teljes vagyonelkobzásra ítélték „a népi demokratikus államrend megdöntésére irányuló szervezkedésben való tevékeny részvételéért". Az 1958. október 17-i elnöki ülésen törölték az MTA tanácskozó tagjai sorából. A váci börtönben írta meg az Oeconomia Aeterna című művét, amelynek kiadására élete végéig nem kerülhetett sor. 1959. április 4-re amnesztiával szabadult, azt követően teljes politikai jogfosztottságban élt. Személyes kapcsolatai révén mégis módja nyílt további tudományos tevékenységre: a bécsi Zeitschrift für Nationalökonomie, illetve a berlini Schmollers Jahrbuch közölte kései munkáit.

Az MTA 1989. május 8-i közgyűlése hatálytalanította az 1949. október 31-i rendelkezést, ezzel tudóstársaival együtt rehabilitálta, folyamatosnak nyilvánítva posztumusz helyreállította akadémiai levelező tagságát.

Barcza Tibor

The paradox of economic growth and development level in the East-Central-European transition

Antónia Hüttl–Bálint Surányi–László Vita

The study analyses some particular phenomena of the East-Central-European transition. The former socialist countries of the area are generally characterized by their having inherited a relatively developed non-market sector from the era of management based on state ownership, and perhaps even from the historical era preceding it. The non-market sectors are here relatively "more competitive" than the other market branches. This particular feature is strongly reflected by the indicators showing the development level of the macroeconomy and its changes, that is, by their paradoxical behaviour. But the traditional macroeconomic statistical methods are unable to treat this structural heritage with satisfactory subtlety. This, however, invokes the danger that those managing economic policy, foreign analysts and capital investors judge the situation of the region erroneously and that may lead to mistaken conclusions and decisions. The authors prove their statements with the aid of the economic policy events and numerical data of the past period.

State debt and economic growth

István Dedák

The author investigates the questions of budget deficit and state debt by using the growth theory interrelations and seeks an answer to the question whether it is the achievement of a balanced budget that helps economic development the best. He analyses the burden of state debt in the framework of the so-called new growth theory forging ahead in professional literature in recent years. He reaches the conclusion that from the aspect of economic closing up it is not decisive whether the state debt relative to the GDP becomes settled on a low or a relatively high level. By linking the results of growth theory and the dynamic debt interrelations the author shows why is it that no interrelation can be found between the developemnt level of individual national economies and the indebtedness of the state.

Structural changes in foreign trade, 1995–1997

Katalin Páldi

The size, structure and balance of Hungary's foreign trade have spectacularly changed after the change of system. The tracing of this process and its presentation with the aid of statistical data may also highlight the changes in the structure of the economy itself. The article analyses

the development of exports and imports by relying on foreign trade statistics and extends to the off-shore turnover having become significant in recent years. The evaluation of economic policy and of the period preceding 1995 is not a subject of the analysis, the article touches on these questions only insofar as the may serve as explanation for the changes in certain tendencies.

The extemded openness theory of the eighties and the current real processes in Hungary

László Práger

With her accession to the European Union Hungary also joins – both symbolically and in reality – the four principles of freedom and their practice as well (free flow of commodities, services, capital and persons). She enters an area which is at least as much a cultural, human and social community as an economic one. The author looks back on the development of Hungarian economic thought, within it of the concept of openness in the last one or one and a half decades, and then examines to what extent the real processes approximated to the conditions developed in the EU and at which points a departure from them occurred. While emphasizing the srtuctural approxination, the author is of the opinion that the assessment of the yields and burdens, of the economic and social impacts of our joining the EU has by far not been done, although the Hungarian socio-economic policy and practice can only build on their knowledge.

Validity of the data on earnings based on tax returns

Gábor Kézdi

The study analyses, through a survey based on questionnaires, the interrelations between the earnings declared by those questioned and the real earnings. The subject has become highly important in our days when several household budget surveys attempt to assess the earnings by directly addressing exclusively the active earners. With the change of social system, because of the fragmentation of pieces of information and the protection of data, surveys aiming at a simultaneous assessment of earnings against family background and those based on reliable information given by employers involves high costs and high degrees of failure.

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

Közgazdasági Szemle, Vol. XLV, November 1998

CONTENTS

Antónia Hüttl-Bálint Surányi-László Vita: The paradox of economic growth and development level in the East-Central-European transition 973
István Dedák: State debt and economic growth 989
Katalin Páldi: Stratategic changes in foreign trade, 1995–1997 1004

EUROPEAN UNION

László Práger: The extended openness theory of the eighties and the current real processes in Hungary 1023

WORKSHOP

Gábor Kézdi: Validity of the data on earnings based on tax returns 1035

REMARKS

Comments on the study written by András Simonovits on the new Hungarian pension system and its problems *(György Németh)* 1043

BOOK REVIEW

The transformation of transformation? *(Franz Bönker)* 1047
Mária Illés: Management economy *(Gábor Papanek)* 1051
Éva Törzsök: The agrarian economy of Austria in the EU. Moments of an integration *(András Blahó)* 1054

COMMEMORATION

Unveiling of the memeorial tablet of Gyula Abay (Neubauer) *(Tibor Barcza)* 1057

English abstracts of the articles 1059

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.
Internet: http://www.sztaki.hu/providers/kszemle
A nyomtatást és a kötészeti munkálatokat az ETO-Print Nyomda végezte
Felelős vezető: Balogh Mihály
Felelős szerkesztő: Szabó Katalin
HU ISSN 0023-4346
Indexszám: 25 452

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. Hírlap-Előfizetési és Elektronikus Posta Igazgatóság (HELP) kerületi ügyfélszolgálati irodáiban, vidéken a postahivatalokban. Példányonként megvásárolható az Akadémiai Kiadó MAGISZTER (1052 Bp., Városház u. 1. Tel.: 138-2440), továbbá a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Rt. könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 5760 Ft. Külföldön terjeszti a Hungaropress Distribution / Sajtóterjesztő Kft. (1117 Bp., Budafoki út 70. Tel.: (36-1) 206-1918, fax: (36-1) 206-1921), valamint a Batthyány Kultur-Press Kft. (1011 Budapest, Szilágyi Dezső tér 6. Tel./fax: (36-1) 201-8891, E-mail: batthyany@kultur-press.hu)

Ára: 480 Ft

9 770023 434014 11



A kötet ára 1200 forint.
20 százalék kedvezménnyel 960 forintért megvásárolható
a Közgazdasági Szemle szerkesztőségében.
Tel./Fax: 319 3165; 319 3166

Közgazdasági Szemle

XLV. ÉVFOLYAM 1998. DECEMBER

PALÁNKAI TIBOR
Ötvenéves a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem

ZALAI ERNŐ
Általános egyensúlyi modellek alkalmazása
gazdaságpolitikai elemzésekre

KIRÁLY JÚLIA
A makroökonómia vége, avagy egy megkésett Nobel-díj
(Robert E. Lucas)

HÁMORI BALÁZS
Kutyastratégiák: fenyegetés, sarcolás, erőszak
az átmeneti országok fejlődő piacain

GÁL PÉTER
A bankrendszer átrendeződése és az euro

TÓTH ISTVÁN JÁNOS
A vállalatok pénzügyi fegyelme és növekedési képessége
az átalakuló gazdaságban

KÖZGAZDASÁGI SZEMLE ALAPÍTVÁNY

A MAGYAR TUDOMÁNYOS AKADÉMIA
KÖZGAZDASÁGTUDOMÁNYI BIZOTTSÁGÁNAK FOLYÓIRATA

Szerkeszti a Magyar Tudományos Akadémia Közgazdaságtudományi Bizottsága:

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

Közgazdasági Szemle, XLV. évfolyam, 1998. december

TARTALOM

Palánkai Tibor: Ötvenéves a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem 1061
Zalai Ernő: Általános egyensúlyi modellek alkalmazása gazdaságpolitikai elemzésekre 1065
Király Júlia: A makroökonómia vége, avagy egy megkésett Nobel-díj (Robert E. Lucas) 1082
Hámori Balázs: Kutyastratégiák: fenyegetés, sarcolás, erőszak az átmeneti országok fejlődő piacain 1096

EURÓPAI UNIÓ

Gál Péter: A bankrendszer átrendeződése és az euro. Alkalmazkodási lehetőségek és határok 1112

VÁLLALATOK AZ ÁTMENETBEN

Tóth István János: A vállalatok pénzügyi fegyelme és növekedési képessége az átalakuló gazdaságban 1126

TUDOMÁNYOS TÁJÉKOZTATÓ

Az Európai Gazdaság-összehasonlító Társaság (EACES) ötödik konferenciája *(Wim Swaan)* 1141

KÖNYVISMERTETÉS

Közgazdaságtani időutazás *(Török Ádám)* 1144
Egy nagyszerű könyv margójára *(Huszti Ernő)* 1149
Kozma Ferenc: A körültekintő vállalkozás. A menedzser közgazdasági szemlélet *(Németh György–Papp Ilona)* 1153

A cikkek angol nyelvű rövid tartalmi kivonata 1156

A Közgazdasági Szemle 1998. évi számaiban megjelent írások jegyzéke 1158

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, XLV. évf., 1998. december (1061–1064. o.)

PALÁNKAI TIBOR

Ötvenéves a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem*

A Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem az idén ötvenéves lett. Tény, hogy nem nagy kor egy egyetem életében, még akkor sem, ha az elődök számbavételével össze tudunk számlálni 78 évet, hiszen mint ismeretes, 1995-ben emlékeztünk meg a magyar közgazdasági felsőoktatás 75 éves évfordulójáról. A régi patinás egyetemek korukat száz években mérik. Az ELTE az idén már 364. évnyitóját tartja, s a prágai Károly Egyetem szintén az idén ünnepelte alapításának 650. évfordulóját. Más kérdés, hogy a nagyhírű egyetem társadalomtudományi kara szintén csak az utóbbi évtizedekben jött létre.

A döntések az „új marxista közgazdasági egyetemről" 1947 nyarán születtek meg. Az egyetem a működését az 1948/49-es tanévvel kezdte. Az első évnyitó 1948 októberében a Zeneakadémián volt, s az Országgyűlés az 57. törvénycikkel 1948. december 28-i dátummal intézkedett a Magyar Közgazdaságtudományi Egyetem felállításáról. Egyetemünk az 1953. 3. sz. elnöki tanácsi törvényerejű rendelettel vette fel a Marx Károly nevet. A rendszerváltozás után az Egyetemi Tanács 1990. február 23-i ülésén döntött úgy, hogy nevét *Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetemre* változtatja, amit a magyar parlament 1990. július 1-jei hatállyal erősített meg.

Az 1948. évi törvénycikk megállapítása szerint „a közgazdaságtudományok eredményes művelése, a magasabb közgazdasági ismeretek tanítása, valamint a tervgazdálkodás követelményeinek megfelelő felsőfokú közgazdasági szakképzés biztosítása céljából" kell az egyetemet létrehozni. Az egyetem jelentős részben politikai-ideológiai célokkal és megfontolásokkal jött létre: az új rendszer egyebek mellett ezen az egyetemen szándékozta a gazdasági és politikai káderei képezni. Ennek sajnálatos következménye az volt, hogy a korábbi oktatógárda nagy részét elküldték, s ettől a nemzetközi hírnév sem óvott meg senkit. Az Egyetemi Tanács 1989. novemberi ülésén „rehabilitációs" bizottságot állított fel „a politikai okokból eredő személyi sérelmek kivizsgálására", amire az 1990. január 25-i ülésén tért vissza. Ekkor megállapította: „Az Egyetemi Tanács mélységes sajnálatát fejezi ki az egyetem munkatársait, hallgatóit ért sérelmek miatt, amelyek összeegyeztethetetlenek az általános etikai normákkal, s egyben az egyetem érdekeit és tekintélyét is hátrányosan érintették. Kinyilvánítja készségét a politikai diszkriminánltak morális támogatására, a hátrányos következmények lehetséges orvoslására."

Úgy gondolom, hogy erkölcsi kötelességünk, hogy ezúttal legalább az érintettek nevének egyszerű felsorolásával tisztelegjünk előttük: Bud János, Czettler Jenő, Egyed István, Erődi Harach Béla, Fülei Szántó Endre, Hatvani József, Heller Farkas, Kaas Albert, Kuntner Róbert, Laky Dezső és sokan mások. Külön kell szólnom Nagy Imréről, az 1956-os mártír miniszterelnökről. S még egy nevet úgy érzem kötelességünk megemlíteni, s ez Liska Tiboré. Ő a későbbi korlátozások és diszkrimináció szenvedője és tipikus képviselője. Biztos sokakat kihagytam, a tisztelgés nekik is szól.

* Szerkesztőségünk ebből az alkalomból e havi számát a jubileumi konferenciának szenteli, öt tanulmányt közreadva az ott elhangzott előadásokból.

Palánlai Tibor a Budapesti közgazdaságtudományi Egyetem rektora.

A történelmi tényekhez tartozik, hogy az indulási nehézségek ellenére az új egyetem kezdettől a szó igazi értelmében vett egyetemi színvonalat képviselte. Amikor én 1957-ben ezt az egyetemet elkezdtem, olyan kiváló tanároknak lehettem diákja, mint Huszár Géza, Pach Zsigmond Pál, Mátyás Antal, Nagy Tamás, Berend T. Iván, Erdős Tibor, Szabó Kálmán, Varga István, Vajda Imre, Csikós-Nagy Béla, Markos György vagy Bognár József. Ők önmagukban, személyükben garantálták az egyetemi színvonalat ennek az intézménynek.

Az egyetemen olyan tanszékekhez és személyekhez kötődő diszciplínák és - mondhatjuk azt is, hogy - „iskolák" alakultak ki, amelyek kezdettől az igényes és magas szintű kutatást tűzték célul. Saját területükön többnyire nemcsak itthon, hanem külföldön hírnevet és tekintélyt vívtak ki maguknak. Pach Zsigmond Pál nemcsak a gazdaságtörténeti tanszék alapítója, hanem az egész tudományszak második világháború utáni legjelentősebb képviselője és továbbfejlesztője volt, amit később Berend T. Iván, Ránki György, Szuhay Miklós vagy Szakács Sándor vitt tovább. A kutatások Magyarországot az európai gazdasági, politikai folyamatokba helyezték, hidat teremtettek a múlt és a jelen, a múlt és a jövő között. Azok, akik olyanok voltak, mint Berend T. Iván, nem véletlenül játszottak fontos szerepet a reformfolyamatokban.

Mátyás Antal a közgazdaságtan elmélete átfogó és kritikai elemzésével egész közgazdász nemzedékek közgazdasági gondolkodását és szemléletét alakította, s műveit a világ több tucat nyelvére lefordították. Olyan tanáraink, mint Nagy Tamás, Erdős Tibor, Szabó Kálmán, Szikra Katalin, Szabó Katalin, Zelkó Lajos a politikai gazdaságtant kezdettől megóvták a politikai és ideológiai szimplifikálástól, igényesen tanították és a külföldön is alkalmazható közgazdaságtani alaptudást nyújtottak hallgatóinknak. Ezekre épülhetett a korszerű mikro- és makroökonómiai oktatásunk, aminek kialakításában Kopányi Mihály vagy Mayer Dietmar és sokan mások vettek részt.

A Marx Károly Közgazdaságtudományi Egyetemen kezdettől igényes matematikaoktatás folyt, s Huszár Gézának olyan utódai, mint Krekó Béla vagy Szép Jenő maguk is hozzájárultak a matematika közgazdasági alkalmazásához, olyan fiatal matematikus-közgazdász generációt képeztek ki, akiknek nevét Zalai Ernőtől kezdődően Forgó Ferencig vagy Temesi Józsefig nehéz lenne felsorolni. A pénzügyek területén Hagelmayer István, Riesz Miklós, Bácskai Tamás vagy Dobrovits Iván kezdettől szakítottak a marxi pénzelméletet szimplifikáló és azt tervgazdasági alapokon degradáló szovjet és kelet-európai marxista irányzatokkal, s komolyan hozzájárultak a nem aranypénzekkel kapcsolatos elméleti kérdések tisztázásához, az infláció természete vagy a költségvetés szerepének elemzéséhez. Megint hosszú lenne az utódok felsorolása, Bánfy Tamás, Botos Katalin, Száz János, Sulyok Pap Márta, Brüll Mária és sokan mások nevét lehetne említeni.

Az 1968 utáni időszakban Kelet-Európában elsőként megindultak a vállalatgazdasági kutatások, amelyeknek nem kis mértékben meg kellett küzdeniük a központi, bürokratikus tervgazdaság híveinek az ellenállásával. Az úgynevezett szocialistavállalat-program, ami Szabó Kálmán, Máriás Antal, Marosi Miklós és Chikán Attila nevéhez fűződött, jelentősen hozzájárult a reformok előre viteléhez, és az oktatásban alapul szolgált a mikroökonómia, a modern vállalat-gazdaságtan vagy vezetési és szervezési ismeretek kidolgozásához. Egyetemünk élen járt a marketing- vagy a menedzsmenttudományok oktatásában a kelet-európai régióban. Forgács Tibor és mások kutatásai is jó alapot szolgáltattak ahhoz, hogy már az 1970-es évektől meginduljon a korszerű marketingismeretek oktatása, amiben nagy szerepe volt Berács Józsefnek, Bauer Andrásnak vagy Tóth Tamásnak. A világgazdasági tanszéken a világgazdaság globalizálódásáról és globális felfogásáról már az 1970-es években elkezdődtek a viták: Simai Mihály és Szentes Tamás a világgazdaság egységes és organikus felfogása mellett törtek lándzsát, szemben a kettős világgazdaság hivatalos felfogásával. Simai Mihály egyebek mellett a *global*

governance, Szentes Tamás a fejlődő országok gazdaságtani kérdéseiben vagy az átalakulásról írt publikációival nemzetközi hírnevet vívott ki magának. 1952-ben az egyetemen önálló agrárgazdasági tanszék alakult, s e szakterületnek szerzett hírnevet Nagy Imre, Vági Ferenc, Csizmadia Ernő és nem utolsósorban Csáki Csaba.

Az oktatóink és korábbi hallgatóink közül került ki a reformközgazdászok túlnyomó többsége Németh Miklóstól Csaba Lászlóig, Hoós Jánostól Köves Andrásig, még ha különböző posztokon és kérdésekben nem is értettek mindig egyet egymással.

Az egyetem maga is mindig „reformegyetem" volt. Mindig igyekezett az eseményeknek, a kor követelményeinek elébe menni, magát folyamatosan jobbítani. Ezek közül hadd említsem Szabó Kálmán reformját, amely az 1968-as reform törekvéseivel és követelményeivel összhangban radikálisan átalakította az egyetem képzési struktúráját és a tananyagok tartalmát! Ez volt az első lépés – a külföldi ösztöndíjak jelentős növelése mellett – a közgazdászképzés nemzetközi versenyképességének kialakításában. Berend T. Iván továbbfolytatta az egyetem nyitását és az egyetemi jelleg erősítését, egyebek mellett például az alternáció lehetőségeinek bővítésével. Külön ki kell emelnünk az 1980-as évek közepétől Csáki Csaba és Zalai Ernő nevével fémjelzett reformot, amely az 1987/88-as évekre mind az oktatás struktúrájában, mind tartalmában olyan változásokat hozott, amelyek révén nyugodtan kijelenthető: a MKKE-n a rendszerváltás gyakorlatilag lezajlott már a politikai rendszerváltást megelőzően. Erre tette fel a koronát 1991-et követően az a reform, amely Andorka Rudolf, Chikán Attila és Sárközy Tamás nevéhez fűződött.

Úgy gondolom, hogy a BKE jogosan ünnepeli jubileumát mint a magyar közgazdasági felsőoktatás ma is vezető intézménye. Joggal lehetünk büszkék arra a színvonalra, amit elértünk. Ezt nemrégiben az egyetem akkreditációja is igazolta, amikor Magyar Akkreditációs Bizottságtól a szakjaink többsége a kiváló, vagyis a nemzetközi színvonalnak megfelelő minősítést kapta. Tény az is, hogy hallgatóink rendre jól megállják a helyüket a nemzetközi versenyben. A BKE-t a régiónkból elsőként vették fel két évvel ezelőtt az üzleti iskolák nemzetközi szövetségébe, a CEMS-be. Oktatóink jelentős számban rendszeresen tanítanak jó hírű külföldi egyetemeken, intenzívek és kölcsönös megbecsülésen alapulnak kapcsolataink a világ számos vezető egyetemével. Büszkék lehetünk a „termékünkre", arra a sok ezer közgazdászra, akik nálunk kaptak diplomát! Nem kétséges, hogy ez az egyetem képezte és képzi ma is a magyar gazdasági és politikai elit jelentékeny hányadát.

Az 1998. október 1–3-i jubileumi tudományos ülésszakot a megemlékezések egyik fontos eseményének tekintettük. Talán nem túlzás, a legfontosabbnak. Hiszen a megemlékezéseken túl ezzel az eredményeink számbavételére vállalkoztunk. S ezt legjobban egy tudományos konferencia teheti meg. Számunkra közhelyes igazság, hogy korszerű és színvonalas oktatás nem létezik kutatómunka nélkül. Ennek színvonala tájékoztatást adhat arról, hogy hogyan értékelhetjük egyetemünket általában.

A közel 30 szekció, ahol a vitákat folytattuk, a közgazdaság-tudomány mellett nemcsak a történelmi, politikatudományi vagy szociológiai területeket fogja át, hanem a matematikát, informatikát és környezettudományokat is, s ez utóbbiak már nem sorolhatók a társadalomtudományokhoz. Egyetemünk ezeken a területeken is folytat szakirányú képzést. Ezt azt jelenti, hogy valójában a jelenlegi felsőoktatási törvény több tudományterületi követelményének is megfelelünk. Ha azonban az új megközelítéseket vesszük, miszerint az egyetem kritériuma a kutatás, s a cél igazi kutató egyetemeknek a kialakulása, akkor úgy gondolom, hogy nincs különösebb gondunk. A BKE teljes mértékben teljesíti a „kutató egyetem" kritériumait.

Külön öröm, hogy legalább fél tucat szekció témájához tartoztak olyan kutatások, amelyek a gazdálkodástudományok, a szervezés- és vezetéstudományok vagy gyakran az

úgynevezett menedzsmenttudományok terén folynak. Úgy tűnik, hogy lezárulnak azok a viták, amelyek ebben a kérdésben különböző fórumokon folytak, s a tudományági felsorolásban a korábbi viták és kétkedések után a gazdálkodási tudományok polgárjogot nyernek. Úgy gondolom, a tudományágnak túl kell jutnia az olyan fajta kishitűségen is, miszerint nem versenyezhet az úgynevezett tiszta tudományokkal, s itt csak a gyakorlati eredmények igazolhatják valaki kvalitását.

Célunk a számbavétel volt. Erre hasonló konferenciák keretében igen nagy szükség van, ahol arra kényszerülünk, hogy eredményeinket és nézeteinket szakértő közönség, kollegák számára pontosan megfogalmazzuk, prezentáljuk, s szakszerű vitában konfrontáljuk más nézetekkel vagy eredményekkel. Úgy gondolom, hogy az ilyen viták segítik az eredmények érlelődését, s hogy mielőbb oktassák és hasznosítsák azokat. Az egyetemnek ebben nem kell – sem a múltra, sem a jelenre vonatkozóan – szégyenkeznie. Azt remélem, hogy a konferencia sikeresen bizonyította oktatóink aktív részvételét napjaink tudományos életében.

Közgazdasági Szemle

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

MEGRENDELŐLAP

Megrendelem a Közgazdasági Szemlét ___ példányban, az alábbi címre:

Megrendelő neve: _____

Teljes címe: _____

_____

_____

☐ Az előfizetési díjat a fenti címen jelentkező kézbesítőnek fizetem.

☐ Az előfizetési díjat a _____ pénzintézetnél vezetett

_____ elszámolási számláról egyenlítem ki.

Előfizetési díj egy évre 7200 Ft ☐ fél évre: 3600 Ft ☐

_____ _____

dátum aláírás

Megrendelhető levélben vagy faxon.
Cím: HELIR 1900 Budapest, Orczy tér 1. Fax: 303-3440
Vidéken: postahivatal helyben.

Köszönjük megrendelését!

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. december (1065–1081. o.)

ZALAI ERNŐ

Általános egyensúlyi modellek alkalmazása gazdaságpolitikai elemzésekre

A szerző az alkalmazott többszektoros modellezés területén a lineáris programozási modellektől a számszerűsített általános egyensúlyi modellekig végbement változásokat tekinti át. Egy rövid történeti visszapillantás után a lineáris programozás módszereire épülő nemzetgazdasági szintű modellekkel összevetve mutatja be az általános egyensúlyi modellek közös, illetve eltérő jellemzőit. Egyidejűleg azt is érzékelteti, hogyan lehet az általános egyensúlyi modelleket a gazdaságpolitikai célok konzisztenciájának, a célok közötti átváltási lehetőségek elemzésére és általában a gazdaságpolitikai elképzelések érzékenységi vizsgálatára felhasználni. A szerző az elméleti-módszertani kérdések taglalását számszerűsített általános egyensúlyi modell segítségével illusztrálja.*

Több mint három évtizeddel ezelőtt, 1965-ben jelent meg Kornai János könyve, *A gazdasági szerkezet matematikai tervezése* (*Kornai* [1965], [1973]). Az azóta eltelt időszak alatt jelentősen megváltozott a kvantitatív gazdaságpolitikai elemzések közege és módszertana. Mindenekelőtt elült a kezdeti eufória, megszűnt az újdonság varázsa. Magyarországon is kialakult a gazdaságpolitikai modellező-elemző szakma, s több-kevesebb rendszerességgel alkalmazta a gazdasági elemzésekben a közgazdaságtan és a gazdaságstatisztika által rendelkezésére bocsátott eszköztárat. De azért nem minden változott, s ha igen, nem mindig pozitív irányba. Elszigetelt eseteket leszámítva, továbbra is megmaradt a verbális és a matematikai közgazdászok, a modellező és nem modellező gazdaságpolitikai elemzők különállása és többnyire lappangó ellentéte. S az átmenet körülményei között a volt tervgazdaságokban határozottan visszaesett a gazdaságpolitika formálóinak kereslete az igényes módszertanon nyugvó elemzések iránt.

A többszektoros gazdasági modellezés módszertana és eszköztára is jelentősen átalakult az elmúlt negyed évszázadban. A hatvanas években gyakorlatilag egyeduralkodó lineáris, determinisztikus modellek mellett és azokat fokozatosan háttérbe szorítva megjelentek a nemlineáris, statisztikai-ökonometriai módon becsült funkcionális összefüggéseket (is) tartalmazó modellek. A technikai, módszertani kiteljesedéstől eltekintve, a kvantitatív gazdaságpolitikai elemzések alapvető filozófiája, releváns kérdésfeltevései, alkalmazási lehetőségei és területei azonban érdemben nem sokat változtak. Kornai

* A jelen tanulmány megírása során jelentős mértékben építettem az adott tárgykörben *Révész Tamással* közösen végzett kutatásainkra, értékes közreműködését ezúton is megköszönöm neki. Ugyancsak szeretném elismerni az Európai Unió kutatási alapjainak (ACE, Copernicus) és a PEW Charitable Trust alapítvány kutatáshoz nyújtott pénzügyi támogatását, valamint *Paul Hare* és *Pantelis Capros* folyamatos inspirációját.

Zalai Ernő akadémikus, a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem tanszékvezető egyetemi tanára.

Jánosnak a lineáris programozási modellek alkalmazása kapcsán kifejtett metodológiai útmutatásai lényegüket tekintve ma is érvényesek:

„A matematikai programozás hivatása az, hogy (...) olyan számításokat végezzen, amelyek bizonyos fokig ellenőrzik a gazdaságpolitikai feladatokat is, s támpontokat nyújtanak esetleges módosításukhoz." A továbbiakat szabadon idézve: ellenőrzi a gazdaságpolitikai feladatok „feszültségét", a feladatok realitását, alternatív hatékony programokat állít elő, segít feltárni a gazdasági vezetés „preferenciáit" s általában, racionalitásra nevel. (*Kornai* [1973] 326. o.)

Tanulmányomban azt a változást tekintem át röviden, amely az alkalmazott többszektoros modellezés területén a lineáris programozási (LP) modellektől a számszerűsített általános egyensúlyi modellekig (CGE) végbement. Egy rövid történeti visszapillantás után a Magyarországon jól ismert, lineáris programozási módszereire épülő nemzetgazdasági szintű modellekkel összevetve mutatom be a CGE modellek közös, illetve eltérő jellemzőit. Egyidejűleg érzékeltetni kívánom azt is, hogyan lehet a CGE modelleket a gazdaságpolitikai célok konzisztenciájának, a célok közötti átváltási (*trade-off*) lehetőségek elemzésére és általában a gazdaságpolitikai elképzelések érzékenységi vizsgálatára felhasználni.

Terjedelmi korlátok miatt az elméleti-módszertani kérdések taglalását egy viszonylag egyszerű modell segítségével fogom illusztrálni. A bemutatásra kerülő számszerűsített általános egyensúlyi modell (CGE – *computable general equilibrium*) modell az általunk több éven keresztül folyamatosan fejlesztett HUMUS modellcsalád egyik tagja.[1] A HUMUS modellcsalád (lásd például *Zalai* [1984*a*]) különböző változatai alapvetően követik a CGE modellezési gyakorlat általános irányvonalát, számos jellemzőjüket tekintve azonban különböznek azoktól, hogy megfelelőbben jeleníthessék meg a korábban központilag tervezett gazdaságok speciális jellegzetességeit és döntéshozatali mechanizmusait

A többszektoros alkalmazott gazdasági modellezés fejlődése

A többszektoros alkalmazott gazdasági modellek első kifejlett változatának kétségkívül *Leontief input-output modelljét* tekinthetjük, amely méltán örvend igen kiterjedt alkalmazásoknak mind a mai napig.[2] Népszerűségét számos kedvező tulajdonsága magyarázza, mindenekelőtt a viszonylag egyszerű matematikai apparátusa, s az a tény, hogy fogalmai könnyen interpretálhatók akár egymással szöges ellentétben álló (marxi, neoklasszikus, neoricardiánus stb.) elméleti keretekben is. Olyan általános gazdasági összefüggésekre épül ugyanis, amelyek minden elmélet keretében megjelennek, legfeljebb eltérő oksági magyarázatokkal körítve.

Matematikai formájukat tekintve a nyílt, lineáris input-output modellek $\mathbf{By} = \mathbf{x}$ formára redukálhatók, ahol $\mathbf{y}$ az exogénnek, $\mathbf{x}$ az endogénnek választott gazdasági változók vektora, $\mathbf{B}$ pedig a gazdaság állandónak tekintett műszaki-gazdasági együtthatóiból származtatott mátrix. Ismert, hogy a fenti forma – külön-külön – alkalmazható mind a volumen-, mind az értékbeli összefüggések elemzésére (*volumen-*, illetve *ármodellek*).

[1] A HUMUS modellcsalád kialakításában és továbbfejlesztésében – az adatok összegyűjtésétől kezdve, a megoldási algoritmusok és számítógépes programok kidolgozásán át, a konkrét gazdaságpolitikai elemzésekig – számos kollégám segített az elmúlt mintegy 15 évben. Hely szűke miatt itt és most csak *Poór András* és *Révész Tamás*, a két legfontosabb inspiráló és hozzájáruló nevét emelem ki, de szeretném itt is megköszönni *en bloc* a többiek segítségét is.

[2] Lásd például *Leontief* [1941], [1977]), *Bródy* [19[illegible]].

Nem sokkal az input-output modell után, az ötvenes évek elején, annak általánosításaként, megjelent a *lineáris tevékenységelemzési modell* (az LTM), az állandó ráfordítási/kibocsátási együtthatókkal jellemzett technológiák általános modelljének gyakorlati alkalmazása. A lineáris programozás (LP) *szimplex módszerének*[3] kidolgozását követően ugrásszerűen megnőtt az érdeklődés az LTM *mint gyakorlatban felhasználható* erőforrás-allokációs modell iránt. Az ötvenes évek elején – elsősorban *Koopmans* [1951] nevéhez fűződő – koncentrált kutatások eredményeként született meg az LTM-típusú erőforrás-allokációs modellek elmélete.

Mint ismert, az input-output modellekkel ellentétben az LTM lehetővé teszi, hogy ugyanazon termékek előállítására alternatív *eljárásokat* vegyünk figyelembe (*technológiai választék*), illetve azt, hogy valamely eljárás egyidejűleg több terméket állítson elő (*ikertermelés*). Mindkét tulajdonság azt vonja maga után, hogy – az input-output modellekkel ellentétben – az LTM megközelítésben nem egyetlen lehetséges megoldást, hanem lehetséges megoldások halmazát kell elemeznünk. S így automatikusan felmerül a választási kritérium kérdése.

A *gazdaságpolitikai lehetőségek közötti választás* kérdését a következő általános keretben lehet röviden felidézni. Legyen rendre **k** a *külső jószágforrások*, **y** a különböző javak *külső felhasználási igényének* vektora, **A** a fajlagos *felhasználási/kibocsátási együtthatók* mátrixa, **x** pedig a tevékenységszintek vektora. A rendelkezésre álló *külső források, a technológiai lehetőségek és a külső igények akkor konzisztensek* egymással, ha együttesük kielégíti a $\mathbf{k} + \mathbf{Ax} \geq \mathbf{y}$ mérlegegyenlőtlenségi feltételeket.

Legyenek **k**, **y**, **A** a részleges számításokból (előrejelzésekből) átvett adottságok, s legyenek az **x** tevékenységszintek stilizált modellünk (endogén) változói.[4] Ha az induló elképzelés tevékenységszint-vektora nem elégíti ki a fenti konzisztenciakritériumokat, akkor a modellező-elemző munkacsoport – az elemzés során parametrikusan változtatva (**k**, **y**, **A**) egyes elemeit – a mérlegegyenlőtlenségi feltételeket kielégítő, valamilyen szempontból optimális termelési vektorok előállításával irányt mutathat a részelképzelések felülvizsgálatára, újratervezésük számára.

A fenti vagy ahhoz hasonló mérlegegyenlőtlenségi rendszernek általában számtalan lehetséges megoldása van, ha létezik egyáltalán. A választási szabadságot többféleképpen lehet szűkíteni: megváltoztathatjuk a feltételi korlátokban szereplő paraméterek értékét, pótlólagos feltételeket és változókat vezethetünk be. Ez azonban még mindig csak szűkíti a lehetséges tartományt, az egyenlőtlenségrendszert kielégítő (lehetséges) megoldások halmazjellegét nem szünteti meg. Ezért az érzékenységi számításokhoz valamilyen célfüggvény alkalmazásával kell „regularizálni" a lehetséges megoldások halmazát, hogy az *érzékenységi számításokban* lehetőség szerint egyetlen kitüntetett ponttal lehessen képviselni a vizsgált változatot.

Az optimalizálás „ikertermékeként" viszont, mint ismeretes, minden korlát – természetes vagy művi erőforrás – *árnyékárat* kap. Az árnyékárrendszer elemei közötti (*duális*) összefüggésekben ugyanazok a modellparaméterek jelennek meg, mint a volumen- (*primális*) modellben, és a két modell optimális megoldásai kölcsönösen feltételezik, meghatározzák egymást (az input-output modell esetén a primális és a duális modellek

[3] Ennek kidolgozása G. B. Dantzig nevéhez fűződik (*Dantzig* [1951] lásd a *Koopmans* [1951] kötetben), de, mint ismert, *Kantorovics* [1942] – a szovjet tervezés keretében – a Lagrange-módszert továbbfejlesztve már az 1930-as évek végén kidolgozott egy eljárást a lineáris erőforrás-allokációs probléma megoldására és közgazdasági értelmezésére (*objektíven meghatározott értékek*).

[4] Az erőforrás-allokáció lineáris programozási modelljeinek általánosabb példáira vonatkozóan lásd *Kornai* [1965], illetve *Zalai* [1989].

megoldásainak kölcsönös meghatározottsága nem tűnik fel, mivel mindkettőnek egyetlen megoldása van).

Folytatva a történeti áttekintést, az alkalmazott többszektoros gazdasági modellek tekintetében az input-output és az lineáris programozási modellek uralták az ötvenes és a hatvanas éveket, de túlnyomórészt még a hetvenes éveket is. Az ideológiailag és politikailag eltérő világrészek makrogazdasági modellezői könnyen szót értettek egymással. A nevezett modellekben általános érvényű gazdasági elszámolási azonosságok, illetve a műszaki-gazdasági összefüggések egyszerű (lineárisan) parametrizált változatai domináltak, s a változók feltételezett viselkedését gyakran praktikus megfontolások, semmint szilárd elméleti sémák magyarázták.

A pragmatikus, technikai jellemzők mögött elsikkadtak azok az ismert elméleti tények, hogy például a lineáris programozási (LP) modellek primális és duális feladatpárjának megoldásai egy megfelelően definiált „gazdaság" általános egyensúlyi állapotaként értelmezhetők. A szocialista országok modellezőinek többsége kevés figyelmet szentelt ennek az elméleti tételnek, s ha igen, akkor is csak a decentralizált tervezés, illetve a központi tervek decentralizált megvalósíthatósága szempontjából (vö. *Lange* [1936], *Kornai–Lipták* [1965]).

A nyugati közgazdászok szeme előtt viszont mindig is célként lebegett, hogy olyan funkcionális és viselkedési összefüggéseket építsenek be a makrogazdasági modellekbe, amelyek mind élethűebben tükrözik a technológiai és fogyasztási lehetőségeket, illetve egy piaci gazdaság feltételezett működési mechanizmusát. S mivel jószerivel az általános egyensúlyelmélet volt az egyetlen konzisztens, átfogó gazdasági elmélet, a modellezők természetesen ilyen irányban keresték a megoldást. Érdemes és tanulságos ennek illusztrálására idézni L. Taylor egy szellemes konklúzióját: „Ha az általános egyensúlyelmélet az egyetlen játék a városban, miért ne játsszuk hát azt elegánsan." (*Taylor* [1975].)

A norvég *Johansen* [1960] volt az úttörő, ő készített elsőként, általános egyensúlyelméleti megfontolásokra alapozva, egy számszerűsített modellt a norvég gazdaság elemzésére. A nemlinearitásból fakadó algoritmikus problémák megkerülése érdekében ügyes technikával linearizálta modelljét. Johansennel szemben *Ginsburgh–Waelbrock* [1981] a nemlineáris függvények szakaszos linearizálásával és a lineáris programozási módszer alkalmazásával oldották meg ugyanezt a problémát.

Scarf [1973] viszont nem megkerülte, hanem megoldotta azt az algoritmikus problémát, amely az általános egyensúlyelméleti típusú modellek szélesebb körű gyakorlati alkalmazását gátolta. Scarf a folytonos leképezések fixpontjának kiszámítására a lineáris programozás szimplex módszerére emlékeztető eljárást dolgozott ki. Eredményének – érdekes módon – nagyobb volt a pszichológiai, mint a tényleges alkalmazási hatása. Kiderült ugyanis, hogy a neoklasszikus közgazdaságtan termelés- és fogyasztáselméletére épülő, jól viselkedő függvényekből felépített, alkalmazott általános egyensúlyi modellek lokálisan igen stabilak, s egy megfelelő bázismegoldásból kiindulva a modell paramétereinek perturbációja révén kialakuló új egyensúlyi megoldást Scarf módszerénél jelentősen egyszerűbb és heurisztikusabb (Gauss-Seidel, Newton vagy kombinált) iterációs eljárásokkal meg lehet határozni.

Ez a módszertani áttörés és a számítástechnika látványos fejlődése lebontotta a nyugati közgazdászok körében a korábbi pszichológiai gátat, s széles körben elterjedt a számszerűsített általános egyensúlyelméleti modellek kifejlesztése és alkalmazása. Több nevezetes csoportos és számos egyéni kezdeményezés tanúskodik erről a látványos fejlődésről. Az átfogóbb, s szélesebb kört érintő kezdeményezések közül itt csak ízelítőként sorolunk fel néhány összefoglaló munkát: *Dixon–Parmenter–Sutton–Vincent* [1982], *Kelley–Sanderson–Williamson* [1983], *Scarf–Shoven* [1984], *Der-*

vis-de Melo-Robinson [1982]; *Piggott-Whalley* [1985]; *Bergman-Jorgenson-Zalai* [1990].

A CGE modellek információs bázisaúk a nemzeti számlák és az input-output táblák adják, amelyek összefoglalását adja a SAM – a társadalmi elszámolási mátrix (lásd például: *Pyatt-Round* [1985]). Maga a modellépítés gyakorlata egyre rendszeresebbé vált. Ez tükröződik, például, az olyan standard és meglehetősen hatásos programcsomagok terjedő használatában, mint a GAMS (*Devarajan-Lewis-Robinson* [1991]).

A számszerűsített általános egyensúlyi – CGE – modellek megjelenése mindenesetre váratlanul érte a központi tervezésű gazdaságok gazdaságpolitikai modellezőit. Megszakadt az 1960-as és 1970-es évekre jellemző modellezési *detante* folyamata. Az általános gazdasági egyensúlyelmélet köztudottan a piaci verseny, a racionális gazdasági szereplők piaci viselkedésének absztrakt modellje. A szocialista országok modellezői azt is tudták – ha máshonnan nem, hát Kornai János egy másik nagy hatású könyvéből, az *Anti-equilibrium*ból –, hogy az általános egyensúlyelmélet leíró ereje még az úgynevezett fejlett piacgazdaságok esetében is meglehetősen gyenge, nem beszélve a piaci gazdaságok ellentéteként létrejött központi tervezésű gazdaságokról. Elsősorban ezek az ideológiai eredetű, illetve szkeptikus álláspontok magyarázzák meg azt a tényt, hogy CGE modellek, néhány ritkaságszámba menő kivételtől eltekintve, nem kerültek be a központi tervezés módszertanába, még kísérleti jelleggel sem.

Magam kezdettől fogva arra próbáltam meg felhívni a figyelmet (lásd például *Zalai* [1983]), hogy a CGE modelleket, még ha az építőelemei egy idealizált piacgazdaságra kidolgozott elméleten alapulnak is – *Lange* [1964] szellemében –, *praxeológiai* fogantatásúaknak kell tekinteni. Azt kell figyelembe venni, hogy a nemzetgazdasági erőforrás-allokációs probléma input-output modellen és az lineáris programozási módszeren alapuló elemzéséhez képest miben nyújt előnyt a *CGE technika*, realisztikusabbá, rugalmasabbá teszi-e az elemzést, vagy sem.

Úgy gondolom, hogy a korábban megfogalmazott és érvekkel alátámasztott igenlő válaszom egyáltalán nem vesztett az aktualitásából. Ugyanis az ideológiai korlátok leomlása ellenére (is) még mindig meglehetősen kevés közgazdász kísérletezik a volt szocialista országokban CGE típusú modellek alkalmazásával. Ennek okai összetettek, amelyek között az inercia és a modellekkel szemben megnyilvánuló bizalmatlanság, illetve lanyha kereslet is szerepel.

Számos érvet lehet felhozni amellett, hogy a gazdaságpolitikai kérdések többszektoros modellezésére, nemzetgazdasági szintű konzisztens előrejelzésekre ma ezek a modellek a legalkalmasabbak. Mindenekelőtt: továbbra is nagy hiány van a gyakorlatban is eredményesen használható alternatív elméletekben; illetve, az átmeneti gazdaságok gyorsan változó társadalmi-gazdasági struktúrája csak szűk körben teszi lehetővé a statisztikai-ökonometriai jellegű modellek alkalmazását. Tanulmányom hátralevő részében ezt a sommás állítást próbálom meg egy konkrét modell bemutatásával alátámasztani.

Egy CGE modell váza

Egy jelentősen leegyszerűsített (stilizált) modell segítségével megpróbáljuk közelebb hozni az Olvasót a CGE modellek világához, felhívni a figyelmet néhány fontos elméleti és módszertani kérdésre, különösen az úgynevezett modell-lezárási problematikára, amely a gazdaságpolitikai elemzések szempontjából különösen kritikus kérdés. Legyenek modellünk változói, paraméterei és egyenletei a következők:

Változók:

D	kereskedelmi mérlegegyenleg
C_v	a változó fogyasztás szintje
C_g	kormányzati fogyasztás
$\mathbf{Y}^g$	hazai termékkínálat vektora
I	(bruttó) beruházás
KU	állóeszköz-kihasználtság indexe
LU	munkaerő-kihasználtság indexe
$\mathbf{M}$	az import vektora
$\mathbf{P}_a$	a termelői árak indexei
$\mathbf{P}_{chm}$	a fogyasztói árak indexei
$\mathbf{P}_d$	a hazai értékesítési árak indexei
$\mathbf{P}_{hm}$	a hazai felhasználói árak indexei
P_{inv}	az állóeszközök árindexe
$\mathbf{P}_m$	az importárak indexei
$\mathbf{P}_z$	az exportárak indexei
$\mathbf{Q}$	a tőkeköltség vektora
R	az átlagos tőkehozam (profitráta)
S_h, S_g, $\mathbf{S}_s$, S_f	a háztartások, a kormányzat, a termelők és a külföld nettó megtakarítása
W	az átlagos bérszint
V	a devizaárfolyam
$\mathbf{X}$	az össztermelés vektora
$\mathbf{X}_d$	a hazai értékesítés vektora
$\mathbf{Z}$	az export vektora

Függvények:

$C(\cdot)$	fogyasztói keresleti függvények
$CPI(\cdot)$	a fogyasztói árszint
$L(\cdot)$	az alkalmazott (ágazati) munkaerő
$K(\cdot)$	a felhasznált (ágazati) állóeszköz
$m(\cdot)$	az ágazati importhányadok
$NTR_k(\cdot)$	a jövedelemtranszfer-függvények
$P_{ex}(\cdot)$	inverz exportkeresleti függvények
$CES(\cdot)$	inputhelyettesítési függvények
$CET(\cdot)$	output-transzformációs függvények
$Z(\cdot)$	exportkínálati függvények

Paraméterek és/vagy exogén változók

$\mathbf{A}$	az input-output együtthatók mátrixa
$\mathbf{d}$	az amortizációs ráták vektora
$\mathbf{b}$	a beruházások ágazati szerkezete
$CPI0$	az infláció szintje
$\mathbf{g}$	a közfogyasztás ágazati szerkezete
$\mathbf{PR}$	a rögzített ágazati haszonkulcs
$\mathbf{P}_{wm}$	az import világpiaci árindexei
$\mathbf{q}_d$	a változó tőkehozadék eltérései
$\mathbf{s}$	az ágazatok részesedése az összes beruházásból
TG	a közfogyasztás rögzített szintje
TI	a beruházások rögzített szintje
TK	az állóeszközök rögzített szintje
TL	a munkaerő rögzített szintje
TS	a rögzített kormányzati pénzügyi megtakarítás (adósság)
$\mathbf{w}_d$	az ágazati bérdifferenciák
τ^k	különböző nettó adókulcsok
$\mathbf{1}$	az összegző vektor

A modell alapösszefüggései:

Változók:	(nominál)	vektor $\mathbf{P}_a$, $\mathbf{P}_{chm}$, $\mathbf{P}_d$, $\mathbf{P}_{hm}$, $\mathbf{P}_m$, $\mathbf{P}_z$, $\mathbf{S}_s$, $\mathbf{Q}$,	(8N)
		skalár V, W, P_{inv}, S_g, S_f, S_h;	(6)
	(reál)	vektor $\mathbf{X}$, $\mathbf{X}_d$, $\mathbf{M}$, $\mathbf{Z}$, $\mathbf{Y}$,	(5N)
		skalár D, C_g, I, KU, LU, R, C_v;	(7)

$<\mathbf{a}>$ az $\mathbf{a}$ vektorból képzett diagonális mátrix

Egyenletek (az aláhúzott kifejezések exogén változókat, paramétereket jelölnek, a megnevezés után zárójelben az egyenletek száma szerepel, ha az 1-től különböző):

(Bruttó) termelői árindex (N):

(1) $\mathbf{P}_a = \mathbf{P}_{hm}\cdot\underline{\mathbf{A}} + W\cdot\underline{\mathbf{w}}_d\cdot<\mathbf{1}+\tau^w>\cdot<L(W, \mathbf{Q}, \mathbf{X})>\cdot<\mathbf{X}>^{-1} + \mathbf{Q}\cdot<K(W, \mathbf{Q}, \mathbf{X})>\cdot$
$\cdot<\mathbf{X}>^{-1} + P_{inv}\cdot\underline{\mathbf{PR}} + \mathbf{P}_a\cdot<\tau^x>;$

(2) $\mathbf{P}_a = (\mathbf{P}_d \cdot \langle \mathbf{X}_d \rangle + \mathbf{P}_z \cdot \langle \mathbf{Z} \rangle) \cdot \langle \mathbf{X} \rangle^{-1}$ a hazai termelés átlagos árindexe (*N*);

(3) $\mathbf{P}_z = V \cdot \boldsymbol{P}_{ex}(\mathbf{Z}) \cdot \langle \mathbf{1} + \tau^e \rangle$ inverz exportkeresleti függvény (*N*);

(4) $\mathbf{X} = \boldsymbol{CET}(\mathbf{X}_d, \mathbf{Z})$ a hazai termelés volumene (*N*);

(5) $\mathbf{Z} = \boldsymbol{Z}(\mathbf{P}_d, \mathbf{P}_z, \mathbf{X})$ az export(kínálat) volumene (*N*);

(6) $\mathbf{P}_{hm} = (\mathbf{P}_d \cdot \langle \mathbf{X}_d \rangle + \mathbf{P}_m \cdot \langle \mathbf{M} \rangle) \cdot \langle \mathbf{Y} \rangle^{-1}$ átlagos hazai felhasználói árindex (*N*);

(7) $\mathbf{P}_m = V \cdot \underline{\mathbf{P}}_{wm} \cdot \langle \mathbf{1} + \tau^m \rangle$ importárindex (*N*);

(8) $\mathbf{Y} = \boldsymbol{CES}(\mathbf{X}_d, \mathbf{M})$ a hazai termékkínálat volumene (*N*);

(9) $\mathbf{M} = \boldsymbol{m}(\mathbf{P}_d, \mathbf{P}_m) \cdot \langle \mathbf{X}_d \rangle$ *importkereslet* (Armington) (*N*);

(10) $\mathbf{Q} = (\underline{\mathbf{d}} + R \cdot \underline{\mathbf{q}}_d) \cdot P_{inv}$ az állóeszközök költsége (*N*);

(11) $\mathbf{P}_{chm} = \mathbf{P}_{hm} \cdot \langle \mathbf{1} + \tau^c \rangle$ a fogyasztói árak ágazati indexei (*N*);

(12) $P_{inv} = \mathbf{P}_{hm} \cdot \underline{\mathbf{b}}$ az állóeszközök árindexe;

(13) $\mathbf{Y} = \underline{\mathbf{A}} \cdot \mathbf{X} + \boldsymbol{C}(C_v, \mathbf{P}_{chm}) + \underline{\mathbf{b}} \cdot I + \mathbf{g} \cdot C_g$ a hazai termékpiac egyensúlya (*N*);

(14) $\mathbf{1} \cdot \boldsymbol{L}(W, \mathbf{Q}, \mathbf{X}) = LU \cdot \underline{TL}$ a munkaerő felhasználása;

(15) $\mathbf{1} \cdot \boldsymbol{K}(W, \mathbf{Q}, \mathbf{X}) = KU \cdot \underline{TK}$ az állóeszközök felhasználása;

(16) $D = \boldsymbol{P}_{ex}(\mathbf{Z}) \cdot \mathbf{Z} - \underline{\mathbf{P}}_{wm} \cdot \mathbf{M}$ a külkereskedelmi mérleg egyenlege;

A jövedelmek (újra)elosztása és a költségvetések egyensúlya

(17) $W \cdot \underline{\mathbf{w}}_d \cdot \boldsymbol{L}(W, \mathbf{Q}, \mathbf{X}) + NTR_h(\cdot) = \mathbf{P}_{chm} \cdot \boldsymbol{C}(C_v, \mathbf{P}_{chm}) + S_h$; (a háztartások);

(18) $W \cdot \underline{\mathbf{w}}_d \cdot \langle \tau^w \rangle \cdot \boldsymbol{L}(W, \mathbf{Q}, \mathbf{X}) + \mathbf{P}_a \cdot \langle \tau^x \rangle \cdot \mathbf{X} + \underline{\mathbf{P}}_{hm} \cdot \langle \tau^c \rangle \cdot \boldsymbol{C}(C_v, \mathbf{P}_{chm}) - V \cdot \boldsymbol{P}_{ex}(\mathbf{Z}) \cdot \langle \tau^e \rangle \cdot \mathbf{Z} + V \cdot \underline{\mathbf{P}}_{wm} \cdot \langle \tau^m \rangle \cdot \mathbf{M} + NTR_g(\cdot) = \mathbf{P}_{hm} \cdot \mathbf{g} \cdot C_g + S_g$; (a kormányzat);

(19) $\mathbf{Q} \cdot \langle \boldsymbol{K}(W, \mathbf{Q}, \mathbf{X}) \rangle + P_{inv} \cdot \underline{\mathbf{PR}} \cdot \langle \mathbf{X} \rangle + \mathrm{NTR}_s(\cdot) = P_{inv} \cdot \underline{\mathbf{s}} \cdot I + \mathrm{S}_s$; (a termelők, *N*);

(20) $V \cdot \underline{\mathbf{P}}_{wm} \cdot \mathbf{M} + NTR_f(\cdot) = V \cdot \boldsymbol{P}_{ex}(\mathbf{Z}) \cdot \mathbf{Z} + S_f$; (a külföld);

ahol, értelemszerűen, $NTR_h(\cdot) + NTR_g(\cdot) + NTR_s(\cdot) \cdot 1 + NTR_f(\cdot) = 0$, és a transzferek (*NTR*) nagysága a többi változó függvénye.[5]

Érdemes itt egy pillanatra megállni, és röviden utalni a vázolt CGE típusú erőforrás-allokációs modell és egy lineáris programozáson alapuló, de egyébként hasonló lineáris programozási modell közötti formai különbségekre. Az lineáris programozási típusú modellekben explicite csak a (2), (8), (9), (13), (14)–(16) egyenletek [a (14)–(15) egyenletekben $KU = LU = 1$ behelyettesítéssel] linearizált, áraktól független és egyenlőtlenség formában felírt megfelelői jelennek meg. A jelentős szabadsági fokot mindenekelőtt *ad hoc* egyedi korlátok (például az ***m*** importarány és a **Z** exportvolumen változókra előírt alsó-felső korlátok) ellensúlyozzák. A lehetséges megoldások így leszűkített tartományának a további érzékenységi vizsgálatokban szem előtt tartott pontját pedig egy „kitüntetett" gazdaságpolitikai cél szempontjából „optimális" megoldás szolgáltatja.

Stilizált modellünkben – egy LP modell szemszögéből – lehetséges gazdaságpolitikai célváltozók a lakossági többletfogyasztás szintje (C_v), a kereskedelmi mérleg egyenlege (D), a beruházás (I) és a közfogyasztás szintje (C_g). A tervkoordinációs modellezésben szokásos módot alkalmazva, megtehetjük, hogy egy kivételével valamennyi célváltozó nagyságát exogén módon megkötjük (értelemszerűen alsó vagy felső korlátokat szabva lehetséges értéküknek), és a fennmaradót a célfüggvény rangjára emeljük (lásd minder-

[5] Modelljeink a transzferek meghatározására igen részletes *jövedelemelosztási, újraelosztási* blokkot tartalmaznak. Több modellünkben tíz csoportra bontjuk a háztartásokat, hogy figyelembe lehessen venni az adózás és a társadalombiztosítási rendszer különböző szociális-gazdasági helyzetű csoportokra gyakorolt eltérő hatását is.

ről bővebben, illetve a korlátok és a célfüggvény közötti különbségtételről konkrétabban *Kornai* [1965]). Az így kapott lineáris programozási feladat duálisa ugyanakkor a CGE modell áregyenleteihez igen hasonló megkötéseket tartalmaz, ezért egy lineáris programozási modell primális és duális feltételei együtt szoros formai és tartalmi hasonlóságot mutatnak egy általános egyensúlyi modell feltételrendszerével (lásd erről a kérdésről részletesebben *Zalai* [1983] és [1989]).

Elméletileg régóta közismert volt, hogy egy lineáris programozási jellegű erőforrás-allokációs modell primális-duális megoldásai egy alkalmasan definiált gazdaság általános egyensúlyaként értelmezhetők. Mindezek fényében kissé érthetetlen, hogy miért ejtette zavarba – mint erre már utaltunk – a CGE típusú modellek megjelenése a központi tervezésű gazdaságok modellezőit. Ezért is állíthatjuk, hogy e jelenség mögött elsősorban ideológiai színezetű okok húzódtak meg.

Visszatérve a bevezetett modell elemzésére, vegyük észre, hogy az (1)–(16) egyenletekből levezethető a következő nevezetes egyenlőség (*Walras-törvény*):

$$\mathbf{P}_{chm}\cdot C(C_v,\ \mathbf{P}_{chm}) + P_{inv}\cdot I + \mathbf{P}_{hm}\cdot \mathbf{g}\cdot C_g + V\cdot P_{ex}(\mathbf{Z})\cdot \mathbf{Z} = W\cdot \underline{\mathbf{w}}_d\cdot L(\mathrm{W},\ \mathbf{Q},\ \mathbf{Z}) +$$
$$+ \mathbf{Q}\cdot K(\mathrm{W},\ \mathbf{Q},\ \mathbf{Z})\ P_{inv}\cdot \underline{\mathbf{PR}}\cdot \mathbf{X} + V\cdot \underline{\mathbf{P}}_{wm}\cdot \mathbf{M} + W\cdot \underline{\mathbf{w}}_d\cdot <\tau^w>\cdot L(\mathrm{W},\ \mathbf{Q},\ \mathbf{Z}) +$$
$$+ \mathbf{P}_a\cdot <\tau^x>\cdot \mathbf{X} + \mathbf{P}_{hm}\cdot <\tau^c>\cdot C(C_v,\ \mathbf{P}_{chm}) - V\cdot P_{ex}(\mathbf{Z})\cdot <\tau^e>\cdot \mathbf{Z} + V\cdot \underline{\mathbf{P}}_{wm}\cdot <\tau^m>\cdot \mathbf{M},$$

amelynek bal oldalán a (bizonyos adókkal-elvonásokkal módosított) eredeti jövedelmek összege, a jobb oldalán a végső kereslet értéke áll. A (17)–(20) egyenletekből ugyanez következik, ha a hitelmérleg egyensúlyi feltétele, $S_h + S_g + \mathbf{S}_s\cdot \mathbf{1} + S_f = 0$ teljesül. Ez utóbbi külön előírása tehát összefüggővé tenné az egyenletrendszert, vagy más szavakkal, a Walras-törvény miatt automatikusan teljesül.

Más oldalról vegyük figyelembe, hogy mindaddig, amíg a modell nominális változói tekintetében a keresleti függvények 0-ad fokon, a jövedelemtranszfer-függvények pedig első fokon homogének, addig a modell *árhomogén* lesz, azaz: ha van egy megoldása, akkor abban a nominális változók tetszőleges pozitív skalárszorosait véve, szintén lehetséges megoldáshoz jutunk. Az általános egyensúlyi modellek hagyományosan homogének az árakban, ezért az árszint meghatározatlan. Emiatt kell az árszintre külön megkötést bevezetni:

(21) $CPI(\mathbf{P}_{chm}) = \underline{CPI0}$ *az ármérce* (*numeraire*).

Ismertek azonban olyan kevésbé neoklasszikus – keynesi vagy strukturalista makroökonómiai megfontolásokkal ötvözött – CGE modellek is, amelyek nem árhomogének, vagyis az árszint is endogén változó (lásd például *Taylor* [1979]). Ezen modellekben a jövedelem-újraelosztás változása az egyes nominális változóknak az általános árszinttől eltérő ütemű változásában nyilvánul meg. Ezen eltérő ütemek mögött – feltevésszerűen – a különböző jövedelemtulajdonosok egyenlőtlen társadalmi ereje húzódik meg, mármint az a jogos feltevés, hogy az egyes társadalmi csoportok nem képesek azonos módon védekezni a relatív árváltozásokkal szemben, illetve előnyt szerezni azokból. Emiatt az árak változásai a *status quó*t megváltoztató (reál)jövedelempozíció változásokhoz vezetnek.

Ennek a reális feltevésnek a gyakorlati megvalósítása azonban jogosan kritizálható, mivel ezt rendszerint úgy érik el, hogy valamely nominális változó (többnyire a bérek) szintjét megkötik (természetesen az ármérce megválasztásán túl). Nincsenek tehát érdemben és részleteiben megindokolva a (reál)jövedelempozíciókban bekövetkező változások, s a modellek által generált változások nagysága és egymáshoz viszonyított aránya – különösen nagyobb arányú változások esetén – erősen kérdéses lehet.[6]

[6] Ettől a megoldástól módszertanilag eltérnek, de végeredményüket tekintve hasonlóan nem túl meggyőzőek azok a kísérletek, amelyek az árszint endogén meghatározását a mikroökonómiai fogantatású modellnek egy monetáris makrökonómia modellel való kiegészítésével próbálják megvalósítani (lásd például *Bourguignon–Branson–De Melo* [1989], *Capros* [1989]).

Vegyük észre azt is, hogy az eddigi megállapításaink függetlenek a helyettesítési (***CET***, ***CES***), illetve a keresleti-kínálati függvények ($\boldsymbol{P}_{ex}$, $\boldsymbol{Z}$, $\boldsymbol{m}$, $\boldsymbol{C}$, $\boldsymbol{L}$, $\boldsymbol{K}$) konkrét alakjától. Sőt attól sem függenek, hogy ezek a függvények a neoklasszikus elmélet (optimalizáló magatartásból fakadó) követelményeinek eleget tesznek vagy sem. Ez lehetővé teszi azt, hogy a modell alkalmazója a neoklasszikus elméleti megközelítés helyett esetenként másfajta, az adott helyzetben a változásokat pontosabban, vagy csak megítélése szerint jobban, leíró ökonometriai függvénytípusokat alkalmazzon. Ezt a megoldást a neoklasszikus elmélet belső koherenciáját mindenek fölé helyező CGE modellezők nem kedvelik, *ad hoc* jellegűnek tekintik. Mivel azonban – véleményem szerint – nincs semmi perdöntő bizonyíték arra nézve, hogy a makroszintű viszonyokat a neoklasszikus alapon levezetett formák jobban tükröznék, mint más alapon megszerkesztett ökonometriai függvények, ezért a választás voltaképpen a modellező ízlésétől függ.

Ennek kapcsán felhívjuk a figyelmet arra is, hogy a termelői árszintet meghatározó (1) összefüggés is eltér (potenciálisan, ha **PR** nem nulla) a neoklasszikus egyensúlyelméletből adódó ármeghatározástól. Lehetővé teszi ugyanis a haszonkulcsos (*markup*) árképzés feltételezését, éspedig anélkül, hogy azt egy monopolista vagy oligopolista termelő profitmaximalizáló viselkedéséből vezetnénk le. Ha $\mathbf{PR} = 0$ és az $\boldsymbol{L}(\cdot)$, illetve a $\boldsymbol{K}(\cdot)$ függvények a költségminimalizálás szükséges feltételeiből levezetettek, akkor viszont az áralakulás követi a neoklasszikus szabályokat, mint ez a CGE irodalomban elterjedten használatos.[7]

Ugyanakkor látható, hogy maga az (1) árazonosság lényegében megegyezik az input-output ármodellek közismert alapösszefüggésével. Az input-output ármodellekkel végzett számításokkal ellentétben azonban, egyrészt, a ráfordítási együtthatók itt maguk is az árak függvényei, így az árváltozások nemcsak a jövedelemelosztásban (bér, profit), hanem a helyettesítési és relatív szűkösségben bekövetkező elmozdulásokat is visszatükrözik. Másrészt pedig, a modell további specifikációjától függően, a bér, a profit és a devizaárfolyam szintje a megfelelő elsődleges erőforrások relatív szűkösségében bekövetkező változásokat tükrözheti (ez a helyzet például a tisztán neoklasszikus alapon lezárt modellek esetében).

A nyílt input-output ármodellek esetében ezzel szemben a modellező exogén módon szabhatja meg az elsődleges erőforrások nominális árszintjét, míg zárt input-output modell esetében egy kivételével az összes többi reálszintjét. A CGE modellek a zárt input-output modellek valóságot jobban közelítő logikáját követik: a fenti három erőforrás (munka, tőke, deviza) reálárának alakulása igen szorosan összefügg egymással. Változatlan hatékonysági paraméterek esetén a három erőforrás egyikének (reál)ára sem változhat meg anélkül, hogy azt ne kompenzálná a másik kettő (vagy csak valamelyik) árának megfelelő változása. Ez a gazdaságpolitikai döntéseknek szempontjából egy igen lényeges összefüggés.

Visszatérve az (1) – (21) egyenletekkel definiált alapösszefüggésekhez, megállapíthatjuk, hogy a $13N + 8$ *egyenlet* összesen $13N + 13$ *változót* tartalmaz, tehát a lehetséges megoldások tekintetében még van *szabadsági fok*, éspedig *öt*. A gyakorlat ugyanis azt mutatja, hogy ha a változók és az egyenletek száma megegyezik egymással, akkor a jelzett típusú egyenletrendszerek megoldása – legalább is lokálisan – unikális. Ebből kiindulva egy CGE típusú modellt csak akkor tekintünk jól meghatározottnak, ha ugyanannyi egyenlet van benne, mint ahány változó. Így a jelen esetben további öt egyenlet kell a modell *lezárásához*.

[7] A legtöbb modellben a tőkeköltség az amortizáción kívül csak egyensúlyi tőkehozadékot tartalmaz. Az utóbbi években *Harris* [1984] úttörő munkája nyomán számos olyan CGE látott napvilágot, amelyben az endogenizált haszonkulcs (*markup*), a neoklasszikus elmélettel összhangban valamely oligopolista árelmélet alapján meghatározott. Lásd például *Willenbockel* [1994] bővebb irodalmi áttekintését.

Ennek legegyszerűbb módja öt eredendően változóként definiált kategória szintjének exogén rögzítése lehet. Például – összhangban az lineáris programozási modellváltozatra vonatkozó korábbi megjegyzésünkkel – a kereskedelmi mérleg egyenlegét (D), a beruházás (I) és a közfogyasztás szintjét (C_g) exogén módon előírva, a felhasználható munkaerő és állóeszköz mennyiségét adottnak tekintve ($KU = LU = 1$), a lineáris programozási modell szelleméhez igen közelálló, de attól mégis eltérő erőforrás-allokációs modellt nyernénk.

Ezt a modellvariánst *általános egyensúlyi programozási* modellnek (ÁPM) nevezhetjük, utalva arra, hogy ez a modellváltozat félúton van a közönséges (lineáris vagy nemlineáris) programozási modellek és a neoklasszikus jellegű CGE modellek között. Nyilvánvalóan közösek bennük a lehetséges erőforrás-allokációt szabályozó „primális" feltételek, a termékek és az erőforrások mérlegegyenleti korlátjai. Könnyen belátható az is, hogy nemcsak a KPM-ben hiányoznak a jövedelmek keletkezésére és (újra)elosztására vonatkozó megkötések, hanem az ÁPM-ben is (az utóbbi modellben a nettó megtakarítások reziduumként adódnak).

Lényegesebb eltéréseket tapasztalhatunk viszont az *elszámoló árak* (árnyékárak) tekintetében, egyrészt a KPM és az ÁPM modellek megoldásai között, másrészt egy lineáris (LP) és egy nemlineáris (NLP) programozási modell (árnyék)árösszefüggései között. A programozási modellek áregyenleteit itt nem részletezzük, s így a különböző árrendszerek jellegzetes különbségeit sem tárgyaljuk részletesen ehelyütt. Az érdeklődő Olvasó megtalálhatja ezt máshol (*Zalai* [1989]). A dolog lényege az, hogy megfelelően definiált „*rugalmas korlátokkal*" (*Zalai* [1983]) – egyedi korlátok helyett nemlineáris összefüggésekkel – is egy szűkebb lehetséges tartományra korlátozhatjuk az allokációs lehetőségeket, s az így nyert nemlineáris programozási modellek duális megoldásai mintegy átmenetet képeznek az LP és az ÁPM árösszefüggései között.

Az NLP modell árösszefüggései azonban még mindig túl sematikusak egy input-output jellegű ármodellhez képest. Nem tudja például közvetlenül figyelembe venni az árakat a költségektől eltérítő egyedi adókat és támogatásokat, az egyedi jellegű nyereségtényezőket, a differenciált ágazati fajlagos béreket, illetve tőkehozadékokat. Mindezek változásának elemzése ezért kívül reked a programozási modellek hatókörén, míg egy ÁPM modell erre már lehetőséget ad.

De ami még lényegesebb, *az ÁPM modell csak egy lehetséges lezárása* az eddig még nyitott, az (1)–(21) egyenletekkel definiált modellnek. S bár néhány egyenlet jogosultságát lehet vitatni, a fenti egyenletekkel kifejezett összefüggések többnyire összhangban állnak a konvencionális közgazdasági gondolkodással. Az ÁPM lezárás kapcsán azonban joggal felvethető, egyebek között, hogy milyen értelemben lehetne egy gazdaságpolitikai elemzésben a beruházások szintjét vagy a külkereskedelmi mérleg egyenlegét exogénnak tekinteni, miközben a nettó megtakarítások nagysága – amelyek összhangba hozzák a fizetőképes keresletet a kialakuló termelési-kínálati struktúrával – teljesen szabadon alakul az ÁPM modell logikája szerint. Nyilván helyesebb lenne érdemben bekapcsolni a jövedelemelosztási automatizmusokat az elemzésbe, s azt vizsgálni, hogy az adott (vagy egy várt módon megváltozó) jövedelemképződési és elosztási rendszer, milyen keresletet támaszt a megváltozott körülmények között, s milyen árak, termelési szint és a többi mellett áll be az új egyensúly.

Látni való, hogy a modell „lezáratlansága" elsősorban a főbb makrogazdasági elosztási viszonyok meghatározatlanságából fakad, így a bevezetendő további egyenleteknek az ilyen típusú, az elosztási viszonyokat közvetlenül befolyásoló változók meghatározására kell irányulniuk. Ilyen irányba keresve a modell-lezárási lehetőséget, a felhasználható munkaerő és állóeszköz mennyiségét továbbra is adottnak tekintve ($KU = LU = 1$)[8] a

[8] A munkanélküliség vagy a kapacitáskihasználatlanság változóját egyébként azért vezettük be, hogy az általános egyensúly-elméletihez még mindig igen közelálló, de részleges egyensúlytalanságokat vagy nem piaci jellegű piactisztító szabályokat tartalmazó modellváltozatokat is definiálhassunk.

fennmaradó három szabadsági fok megszüntetésére még mindig számos megoldás kínálkozik. A modell alkalmazója feltételezheti, hogy a kormányzat eltökélt, és képes a közfogyasztás szintjét vagy az államháztartás megtakarítását/hiányát meghatározott szinten tartani. A háztartások megtakarítási viselkedését előre jelezhetőnek feltételezve, bevezethet például egy alkalmas függvényt a lakossági megtakarítások közvetlen meghatározására. Ha ezeket a feltevéseket elfogadjuk, akkor a következő négy egyenlettel bővül a modell.

(22) $KU = 1$, az állóeszközök kihasználtsági szintje,
(23) $LU = 1$, vagy $LU = LU(W, C_v, \mathbf{P}_{chm})$, a foglalkoztatottság szintje,
(24) $C_g = \underline{TG}$ vagy $S_g = \underline{SG}$, a közkiadások (megtakarítások) szintje,
(25) $S_h^s = S(\cdot)$. a háztartások nettó pénzmegtakarítása.

Ezzel máris 1-re szűkült a modell szabadsági foka, s még számos jelenség alakulására nincs megfelelő oksági magyarázat a modellben, így – többek között – sem a fizetési mérleg, sem a reálárfolyam, sem a beruházások szintjének alakulására. Ez az a sajátos, szűkebb értelemben vett, *makroökonómiai lezárás* (*closure*) problémája, amely a *statikus* CGE modellek esetében óhatatlanul felmerül, ha a modellben – természetszerűleg – megjelenik mind a jelenbeli fogyasztás, mind a jövőbeli fogyasztás, azaz a beruházás (erről a kérdésről bővebben lásd *Dewatripont–Michel* [1987]). *Taylor* [1979] nyomán, például, az alábbi makrolezárási elméleti lehetőségek közül választhatunk:

– *neoklasszikus* lezárás: a megtakarítások külsőleg meghatározottak (az utolsó egyenlet a külkereskedelmi vagy a fizetési mérleg előírt egyenlege), s így a beruházások szintje az utóbbiak által meghatározott;

– *keynes*i lezárás: a beruházások szintje külsőleg meghatározott, és a megtakarítások ehhez alkalmazkodnak a modellben (még inkább *keynes*ivé tehető a modell a munkabérszint rögzítése és a foglalkoztatási szint egyidejű változóvá tételével);

– egy *marxi* ízű lezárást kapnánk, ha a lakossági (szükséges) fogyasztás szintjét rögzítenénk.

De nem egyedül a fenti elméleti probléma idézi elő a lezárás dilemmáját. Az alkalmazások szempontjából legalább ilyen fontos az a tény, hogy általában nincs közmegegyezés a gazdaságpolitikai elemzők és döntéshozók között abban a tekintetben, hogy az adott körülmények között hogyan fog reagálni az adott gazdaság valamilyen külső (például nemzetközi kereskedelemben bekövetkező) hatásra. Ezért eleve csak alternatív feltevések mellett lehet elképzelhető előrejelzéseket generálni, s több változatban nyomon követni a potenciálisan bekövetkező változásokat. Ezekben az előrejelzésekben szereplő változóknak és feltételezett paramétereknek természetesen egy *konzisztens* együttest kell alkotniuk.

A teljes, lezárt modell egyenletei jelenítik meg azokat a konzisztenciakritériumokat, amelyeket a modell alkalmazójának a modell nyelvére leegyszerűsített „világképe" szerint az előrejelzésben figyelembe kell venni, azaz a vizsgálatba bevont makrogazdasági mutatók együttesének – a feltételezett hatékonysági paramétereknek, az exogén és endogén változóknak – ki kell elégíteniük. Ezen összefüggések egy része viszonylag kemény realitás (mérlegegyenletek, technológiai-hatékonysági feltételek, lassabban változó strukturális adottságok), más részük viszont meglehetősen bizonytalan alapokon nyugszik. Ez utóbbiak tekintetében jelentkezik a modell felhasználó ízlését, megérzését, várakozását tükröző választás lehetősége. Ezt a részben elméleti fogantatású, részben előrejelzési bizonytalanságból fakadó szabadsági fokot, illetve választási lehetőséget nevezhetjük a *szélesebb értelemben vett modell-lezárási* problematikának.

Illusztráció – a főbb gazdaságpolitikai célok közötti átváltási lehetőségek vizsgálata

A CGE modellekkel végzett elemzések módszertana közismerten a komparatív statika, vagy más szóval *érzékenységi vizsgálat*. Egy alapmegoldásból mint referenciapontból kiindulva (a változók értéke többnyire megegyezik egy bázisnak választott időszak mutatószámaival) megváltoztatjuk az exogén változók értékeit, és kiszámítjuk az endogén változók új értékeit. Az endogén változókra a két esetben kapott értékek összehasonlításával kaphatunk képet arról, hogy az exogén változók, illetve paraméterek módosulása hogyan hat(hat) a többi gazdasági változóra.

Érdemes összehasonlításképpen utalni arra, hogy az *lineáris programozási alapú tervezési modelleket* részben a bázisidőszaki adatok extrapolálása, részben részletes tervszámítási anyagok alapján számszerűsítették. Az első cél ezen modellek esetén egy *konzisztens* (értsd: a modell egyenlőtlenségeit kielégítő, lehetséges), a tervezési elképzelésekhez közeli, induló megoldás kialakítása volt. Ezt követte a *hatékony alternatívák* előállítása, amelynek során a kiemelt gazdaságpolitikai célok közötti *átváltási* (*trade-off*) *lehetőségekre* lehetett következtetni. S végül, részben az utóbbival átfedő, harmadik elemzési lehetőség volt a modellmegoldás *érzékenységének vizsgálata*, vagyis annak elemzése, hogy a különböző exogén adottságok változása hogyan hatna a megoldásra. Az utóbbi két elemzés között a lényegi különbség az, hogy míg az elsőben az adatok változatlanok és a modell specifikációja változik meg, addig az utóbbiban éppen fordított a helyzet.

A *CGE modellekkel* végzett elemzések részben megegyeznek, részben eltérnek a fentiektől. A modell számszerűsítése bázisidőszaki adatok vagy azok extrapolálása révén történik, de a statisztikailag közvetlenül meg nem figyelhető adatok „becslése" nem mindig alapul szabályos statisztikai becslésen. Úgy kell értéküket beállítani (hacsak lehet statisztikai becslésekkel kombinálva), hogy a bázisidőszakra vonatkozóan a gazdaság megfigyelt állapota kiegyenlítse a modell egyenleteit, azaz az induló (*bázis-*) állapot egyensúlynak tűnjön fel (*modellkalibráció*). Itt nincs szó explicit optimalizálásról, legfeljebb valamilyen korlátozott értelemben vett Pareto-optimális állapotról. Tehát – szemben a lineáris programozási terv-modellezési gyakorlattal – a komparatív statikai elemzés *bázismegoldása* nem egy *explicit* optimális megoldás, hanem – a különböző adók és tarifák figyelembevétele következtében – egy tökéletlen verseny egyensúlyi állapota.

A kiemelt gazdaságpolitikai célok közötti *átváltási lehetőségek* vizsgálata is eltér valamelyest az lineáris programozás módszerétől. A lineáris programozási modellek esetében az egyes gazdaságpolitikai változók közötti átváltási lehetőségek meghatározása – a valós gazdasági állapottól esetleg jelentősen eltérő – *optimális megoldás* érzékenységi vizsgálatán alapult. A CGE modellekkel végzett elemzésekben a vizsgálat kiinduló pontja általában a statisztikailag megfigyelt valós állapot, a *bázismegoldás*. Közös a kettőben, hogy mindkét típusú modellben egyes célok értéke exogén módon, másoké a modell megoldása által (endogén módon) adott. Az *átváltási lehetőségek* elemzése során a modell endogén gazdaságpolitikai változóinak valamely exogén módon adott gazdaságpolitikai változóra vonatkozó érzékenységét számítjuk ki. A modell megoldásából következtethetünk arra, hogy az adott exogénnak tekintett gazdaságpolitikai változás – alternatív modellspecifikációk mellett! – milyen tovagyűrűző változásokat eredményez, pontosabban fogalmazva: feltételez a többi, az adott modellben endogén módon kezelt változó nagyságában. Az ilyen elemzések igen hasznosak az egymással ellentétes gazdaságpolitikai célkitűzések közötti kölcsönös összefüggések és átváltási lehetőségek kvantitatív érzékeltetésére, valamint a főbb makroökonómiai változók belsőleg konzisztens együtteseinek előállítására.

A többszektoros alkalmazott modellekből azonban nem származtathatók a tankön-

vekből ismert és gazdaságpolitikusok körében olyannyira kedvelt két-két célkitűzés közötti (páronkénti) átváltási görbék vagy arányok, hiszen egy exogén változó nagyságának megváltoztatására több fontos (endogén) gazdaságpolitikai változó egyidejű megváltozása lesz a válasz. Így célszerűbb átváltási arányok helyett inkább átváltási „csomagokról" beszélni. Minden ilyen csomag a gazdaságpolitikai célok elért szintjének egymással konzisztens változásait tartalmazzák, amelyek egy része természetesen pusztán hipotetikus lehet, mivel a modell csak a változások belső konzisztenciát ellenőrzi. Azt már a gazdaságpolitikai elemzőnek, illetve döntéshozónak kell megítélnie, hogy az adott változások a rendelkezésre álló gazdaságpolitikai eszközökkel egyáltalán elérhetők vagy sem. Ez ugyanis a modellből természetesen nem derül ki.

A fentebb elmondottakat egy magyar gazdaságra (1991-es adatok alapján) számszerűsített modellel végzett szimulációval illusztráljuk.[9] Az illusztratív célokat szolgáló elemzés a stilizált modellnél bonyolultabb, de a konkrétabb gazdaságpolitikai elemzésekre használt modelljeinkhez képest még mindig egyszerűbb modellváltozaton alapul.[10] Mindenekelőtt egy jelentősen aggregált (háromszektoros) modellel végeztük el az itt bemutatásra kerülő számításokat. Megjegyezzük, hogy a modell aggregáltsága nem változtatja meg érdemben a levonható makroökonómia következtetéseket.

Modellünkben a szektorok termékeit és háromféle elsődleges erőforrást (munkaerő, állóeszközök és külföldi devizák) különböztethetünk meg egymástól. Az ágazati termékeket az eladási vagy a beszerzési termékpiacok szerint differenciáltaknak, egymás tökéletlen helyetteseinek tekintjük, így végső soron ugyanazon ágazati termék általában ötféle, részben különböző terméket jelent. Ez azt is jelenti, hogy minden sajátos piac esetében különböző termékárakat (árindexeket) kell bevezetni. A helyettesítési lehetőségek leírására egyébként hagyományos, egymásba ágyazott, általános CES típusú aggregáló függvényeket használunk.

Az ágazati termelői árak meghatározása megegyezik a modellvázban ismertetett (1) egyenlettel. A tőkeköltség az amortizáción kívül egyensúlyi tőkehozadékot is tartalmaz (számszerű modellünk kalibrációja során ezt kiindulásként – hipotetikusan – 3 százaléknak vettük). Az így definiált termelési költségek és a nettó termelői ár különbségét költségarányos – éspedig jelen modellünkben exogén módon kezelt – haszonkulcsos (*markup*) nyereségnek tekintjük. A tőkeköltség részét képező tőkemegtérülési ráta – a reálbérhez és a reálárfolyamhoz hasonlóan – potenciális változó, s változása az állóeszközök relatív szűkösségében és/vagy a reáljövedelmek elosztásában bekövetkezett változást tükrözi.

Modelljeink általában meglehetősen részletes jövedelemelosztási, újraelosztási blokkot tartalmaznak. A jelen változat is számol minden fontos jövedelem-újraelosztási csatornával, de csak egyetlen „reprezentatív" lakossági fogyasztót szerepeltetünk (összetettebb modelljeinkben a háztartásokat tíz csoportra bontjuk, hogy figyelembe lehessen venni az adózás és a társadalombiztosítási rendszer különböző szociális-gazdasági helyzetű csoportokra gyakorolt eltérő hatását is).

A standard CGE modelleknek számos olyan jellemzője van, ami joggal kétséget ébreszthet valakiben, hogy felhasználhatók-e egyáltalán jelentős egyensúlytalanságokkal küzdő gazdaságokban, mint amilyenek például a központi tervezéstől piaci jellegűvé átalakuló gazdaságokat jellemzik. A magyar gazdaságban az 1990-es években már nem volt teljesen abszurd feltenni, hogy a termékek hazai és nemzetközi kereskedelmében a

[9] Az 1991-es és a más évekre vonatkozó adatbázisok kialakítása Révész Tamás kitartó munkájának eredménye. A számszerűsítés, illetve a modellspecifikáció részletei iránt érdeklődők figyelmébe ajánljuk a *Révész–Zalai* [1995] tanulmányunkat.

[10] A modelljeinkkel végzett elemzések iránt érdeklődő Olvasók figyelmébe ajánljuk az alábbi cikkeket, illetve tanulmányokat: *Zalai* [1984*b*], *Zalai–Révész* [1991], *Hare–Révész–Zalai* [1993], *Zalai* [1993], *Zalai–Ciupagea–Voicu* [1994], *Zalai–Révész* [1995].

kereslet-kínálat mechanizmusa – ha korlátozottan és bizonytalanul is – működik: az árak változása hat a keresletre és kínálatra, és fordítva.

Nem állítható mindez hitelt érdemlően az aggregált munkaerő-, illetve a tőkepiacról. A hagyományos CGE modellek ugyanakkor ezeken a „piacokon" is piactisztító feltevéssel operálnak. Nem teszik lehetővé, hogy a munkanélküliség vagy a kapacitáskihasználtság alakulását bekapcsoljuk – endogén változóként – az elemzésbe. Az ilyen jellegű kérdések elemzéséhez már ki kell lépni a hagyományos általános egyensúlyelméleti keretből. A bemutatandó elemzésünkben mi is ezt tettük, s alkalmas módosításokkal az általános egyensúlyelméletihez még mindig igen közelálló, de az aggregált munkaerő-, illetve a tőkepiacon, részlegesen, egyensúlytalanságokat is megengedő modellt definiáltunk.

Elemzésünkben nyolc fontos gazdaságpolitikai változóra koncentráltunk (a zárójel az *1. táblázat*beli rövidített elnevezésüket tartalmazza):

1. összes lakossági fogyasztás (LAKFOGY),
2. bruttó beruházás (BERUH),
3. külkereskedelmi egyenleg (KÜLK),
4. államháztartás egyenlege (KSÉGV),
5. devizaárfolyam (DEVR),
6. reálbérek átlagos szintje (BÉR),
7. átlagos normatív tőkehozadék (NPROFR),
8. az állóeszközök kihasználtsági indexe (KAPAC).

Összesen négy szimuláció eredményét mutatjuk be és elemezzük röviden. Mindegyik a forint egy elképzelt, *5 százalékos (reál)leértékelésének* lehetséges hatásait elemzi, részben közös, részben eltérő feltevések mellett. Pontosabb lenne nem hatásokról beszélni, hanem inkább az adott nagyságú leértékeléssel konzisztens, más gazdasági jellemzőkben bekövetkező változásokról. Ami – a reálárfolyam exogén meghatározottságán túl – közös az egyes futásokban, azok a következő feltevések: az input-output fajlagosok, a tőke- és a munkaráfordítási együtthatók, valamint a gazdaság egyéb hatékonysági paraméterei mindvégig változatlanok maradnak. Ugyancsak eltekintettünk a tőke és munka adott ágazaton belüli helyettesítési lehetőségétől is, ezért a foglalkoztatás szintjének változása szorosan követi az állóeszközök kihasználtságában bekövetkező változást. Az utóbbit így megközelítően a termelés volumenindexének tekinthetjük. A kormányzati kiadások szintjét és a háztartások megtakarítási hajlandóságát mindegyik futásban exogén adottságnak tekintettük, ugyanúgy, mint a reálárfolyamot. A foglalkoztatás és a lakossági fogyasztás szintje, a hazai és import eredetű termékek felhasználásának aránya, a külkereskedelmi mérleg egyenlege és az államháztartás pénzbeli megtakarítása viszont minden futásban endogén módon meghatározott változó. Így négy olyan gazdaságpolitikai változó marad – az összes beruházás, a bérek, a normatív tőkenyereség és a kapacitáskihasználás szintje –, amelyek közül felváltva hármat rögzítve, alternatív módokon determinálttá tettük („lezártuk") a modellt.

A négy változat jellemzői és eredményei az alábbiakban foglalhatók össze (lásd az *1. táblázatot*).

Az *első futásban* azt feltételeztük, hogy a reálbérek és a beruházások szintje változatlan marad. Mivel a reálbéreket növekvő reálárfolyam mellett változatlannak feltételeztük, ami *ceteris paribus* növeli a költségeket a megdrágúló import révén, a fajlagos költségnövekedés az általános eszközarányos nyereségráta (kis mértű) csökkenését eredményezi. Ugyanakkor az export növekedése (4 százalék) és az importhányad csökkenése – még a termelési szint több mint 2 százalékos növekedése ellenére is – csökkenti a fizetési mérleg hiányát (15 milliárd forinttal). A gazdasági növekedés ebben a modellspecifikációban a reálbér, a megtakarítási hányad, illetve a közösségi fogyasztás és az összes beruházás feltételezett változatlanságának egyenes következménye. Ilyen feltételek mellett ugyanis a megnövekedett exportot többlettermelésből kell fedezni, ami a többletfog-

1. táblázat

Konzisztens változások néhány kiemelt makrogazdasági változóban
(a dőlten szedett számok az adott futásban exogén módon adott értékek)

A változó jele	Bázisérték	1. futás	2. futás	3. futás	4. futás
DEVR (százalék)	100	*5,0*	*5,0*	*5,0*	*5,0*
LAKFOGY (százalék)	100	1,2	0,3	0,2	1,8
KÜLKER (milliárd forint)*	-62	-47	-42	-22	-62
KSÉGV (milliárd forint)*	15	7	1	-6	14
BERUH (százalék)	100	*0,0*	*0,0*	-12,7	7,5
BÉREK (százalék)	100	*0,0*	-1,3	*0,0*	*0,0*
NPROFR (százalék)*	3,0	2,7	*3,0*	2,7	2,7
KAPAC (százalék)	100	2,0	1,6	*0,0*	3,2

*Abszolút adatok, a többi százalékos változás.

lalkoztatás révén még egy enyhe multiplikátor hatást is kivált (a lakossági fogyasztás 1,2 százalékkal nő).

A *második futásban* a reálbérek helyett a nyereségráta változatlanságát feltételeztük, a többi tekintetben egyébként megőriztük az első futás feltevéseit. Most a reálbér csökkenése (1,3 százalékkal) ellensúlyozza a reálárfolyam feltételezett, 5 százalékos növekedését. A megnövekedett export folytán a termelés most is nő. A reálbér csökken ugyan, de a bértömeg nő, a lakossági fogyasztás kevésbé nő, mint az előző futásban (csak 0,3 százalékkal). Emiatt a multiplikátorhatás most enyhébb, és a növekedés lassúbb volta csekély mértékben ugyan, de javítja a kereskedelmi mérleget az előző futáshoz képest (újabb 5 milliárd forinttal).

A *harmadik futás* az elsőtől abban különbözik, hogy ebben a beruházások szinten tartása helyett a termelés (pontosabban a kapacitáskihasználtság) változatlan szintjét feltételeztük. Mivel nincs növekedés, és a reálbérek szintje is változatlan, ezért a bértömeg és a lakossági fogyasztás sem változik, a közösségi fogyasztást pedig eleve változatlannak feltételeztük. Ilyen feltevések mellett, természetszerűleg, a nettó export csak a beruházások terhére nőhet, s így a leértékelés az első futáshoz képest jobban javítja a kereskedelmi mérleget (az összes javulás mértéke ezúttal 40 milliárd forint).

A *negyedik futásban* egy olyan kérdésre kerestünk választ, amely gyakran képezte gazdaságpolitikai viták tárgyát az elmúlt években. Azt számoltuk ki az adott feltevések mellett, hogy a leértékelésnek az önmagában kereskedelmimérleg-javító hatását mekkora növekedés semlegesítené teljes mértékben. Most tehát – a beruházások szinten tartása helyett – a kereskedelmi mérleg változatlanságát feltételeztük. A számításunk (és feltevéseink) szerint a termelés mintegy 3,5 százalékos növekedése az, amely az 5 százalékos forintleértékelés hatását semlegesítené. A termelési többletet, a nettó export növekedésén túl, a lakossági fogyasztás (a már tárgyalt multiplikátorhatás) és a most endogén beruházás növekedése szívná fel (illetve generálná) ennek a megoldásnak a logikája szerint.

Modellünkkel tehát egy 5 százalékos forintleértékelés elképzelhető hatásait elemeztük néhány karakterisztikus alternatív feltevés mellett. Ezekből az elemzésekből úgy tűnik ki, hogy a kilencvenes évek elején a magyar gazdaságban a termelés 3,2 százalékos növekedése – változatlan közfogyasztási szint és a jövedelemelosztási mechanizmusok mellett – a fogyasztás 1,6 százalékos, a beruházások 20 százalékos növekedésével és a kereskedelmi mérleg 40 milliárd forintos romlásával együtt alkotott volna konzisztens gazdaságpolitikai alternatívát (lásd a *3.* és a *4. futás* különbségét). A futásokból azt is láthatjuk, hogy 5 százalékos reálleértékelés (változatlan hatékonysági paraméterek mel-

lett) a reálbér 1,3 százalékos vagy a 3 százalékosnak feltételezett átlagos tőkearányos nyereségrész 0,3 százalékponttal való csökkenésével lett volna összeegyeztethető.

Példáink természetesen csak az illusztráció célját szolgálták. Azt próbáltuk meg érzékeltetni velük, hogy a fentihez hasonló modellek milyen típusú következtetések levonására lennének alkalmasak a gazdaságpolitikai elemzésekben aktuális adatokkal feltöltve. Különböző modellkísérleteinkből meggyőződhettünk arról, hogy a főbb strukturális jellemzők, amelyeket a modelljeink állandóknak feltételeznek, rövid távon valóban csak keveset változnak, ezért gazdaságpolitikai szakértői becslésekkel alátámasztva modelljeink alkalmasak a gazdaságpolitikai intézkedések, illetve várakozások hatásainak kielégítő pontosságú előrejelzésére.

*

Tanulmányomban a többszektoros makrogazdasági modellezés „törzsfeljődési fáját" tekintettem át röviden. Igyekeztem megmutatni, hogy ez a „fa", gondos művelés mellett, hasznos „gyümölcsöket" teremhet. Magyarországon, a kezdeti látványos térnyerés után, ezek a modellek az utóbbi időben háttérbe szorultak, amihez sok minden hozzájárult, így többek között a döntések és az információk polarizálódása, az adekvát elméletek hiánya, a változások felgyorsulása, a pillanatnyi, rövid távú kihívások megszaporodása. A modellek a gazdaságpolitikai döntések előkészítésében egyfajta rendező-pályaudvar szerepét tölthetik be. Felhívják a figyelmet a statisztikai adatok szűkösségére és konzisztenciájuk követelményére, nélkülözhetetlen szerepet tölthetnek be az egymásnak ellentmondó érdekek és gazdaságpolitikai célkitűzések összhangjának megteremtésében, a gazdasági átalakulás alapvető intézkedéseinek előzetes hatásvizsgálatában. Modellek nélkül a problémák összehangolt megoldásához szükséges közös nyelv és kiindulási alap sem igazán teremthető meg. Itt lenne hát az ideje a makromodellezési kultúra újrafelélesztésének.[11]

Hivatkozások

Bergman, L.– Jorgenson, D.–Zalai Ernő (szerk.) [1990]: General Equilibrium Modeling and Economic Policy Analysis. Basil Blackwell, New York.

Bourguignon, F.– Branson, W. H.–Melo, J. De [1989]: Macroeconomic Adjustment and Income Distribution: A Macro-Micro Simulation Model. Working Paper, The World Bank, május.

Bródy András [1964]: Az ágazati kapcsolatok modellje. Akadémiai Kiadó, Budapest.

Capros, P. [1989] An empirical assessment of macroeconometric and CGE approaches to policy modeling. Journal of Policy Modeling, Vol. 8, No. 1.

Dantzig, G. B. [1951]: Maximization of a linear function of variables subject to linear inequalities. Megjelent: *Koopmans* [1951].

Dervis, K.–Melo, J. de–Robinson, S. [1982]: General Equilibrium Models for Development Policy. Cambridge University Press, Cambridge.

Devarajan, S.–Lewis, J. D.–Robinson, S. [1991]: From stylized to applied models: building multisector CGE models for policy analysis. Kézirat, június.

Dewatripont, M.– Michel, G. [1987]: On closure rules, homogeneity and dynamics in Applied General Equilibrium Models. Journal of Development Economics, no. 26.

Dixon, P. B–Parmenter, B. R.–Sutton, J.–Vincent, D. P. [1982]: ORANI: A Multisectoral Model of the Australian Economy. North-Holland, Amszterdam.

Ginsburgh, V.–Waelbrock, J. [1981]: Activity Analysis and General Equilibrium Modeling. North-Holland, Amszterdam.

Hare, P. G.–Révész Tamás–Zalai Ernő [1993]: Modeling an economy in transition: Trade adjustment policies for Hungary. Journal of Policy Modeling, 1993, No. 5-6.

[11] A modelljeinkkel végzett további elemzések iránt érdeklődő Olvasók figyelmébe ajánljuk a következő cikkeket: *Zalai* [1984*b*], *Zalai-Révész* [1991], *Hare-Révész-Zalai* [1993].

HARRIS, R. [1984]: Applied General Equilibrium Analysis of Small Open Economies with Scale Economies and Imperfect Competition, American Economic Review.
JOHANSEN, L. [1960]: A multi-sectoral study of economic growth. North Holland, Amszterdam.
KANTOROVICS, L. V. [1942]: On the translocation of masses. Dokl. Akad. Nauk U.S.S.R., 37.
KELLEY, A.C.–SANDERSON, W. C.–WILLIAMSON, J. G. (szerk.) [1983]: Modeling growing economies in equilibrium and disequilibrium. Duke University Press. Durham N. C.
KOOPMANS, T. [1951]: Activity analysis of production and Allocation. Wiley, New York.
KORNAI JÁNOS [1965], [1973]: A gazdasági szerkezet matematikai tervezése. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
KORNAI JÁNOS. [1971]: Anti-equilibrium. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
KORNAI JÁNOS–LIPTÁK TAMÁS [1965]: Two-level Planning. Econometrica, Vol. 33.
LANGE, O. [1936]: On the Economic Theory of Socialism. Review of Economic Studies, 4. sz.
LANGE, O. [1964]: Politikai gazdaságtan I. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
LEONTIEF, W. W. [1941]: The structure of the American economy, 1919-1938. Oxford University Press, New York.
LEONTIEF, W. W. [1977]: Terv és gazdaság. Válogatott tanulmányok. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
PIGGOTT, J.–WHALLEY, J. (szerk.) [1985]: New developments in applied general equilibrium analysis. University Press Cambridge, Cambridge.
PYATT, G.–ROUND, J. I. (szerk.) [1985]: Social Accounting Matrices: a Basis for Planning. World Bank, Washington D. C. .
RÉVÉSZ TAMÁS [1998]: Környezetpolitikák gazdaságpolitikai hatásainak modellezése. Jubileumi tudományos ülésszak. 4. kötet, Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem, Budapest.
RÉVÉSZ TAMÁS–ZALAI ERNŐ [1995]: Data base for the CGE model and some simulation results. Tax and Budget Reform in Hungary – ACE Conference, Budapest, kézirat.
ROBINSON, S. [1989]: Multisector Models of Developing Countries. Megjelent: Chenery, *Hollis–T. N. Srinivasan* (szerk.) Handbook of Development Economics, Vol. 2.
SCARF, H. E. [1973]: The computation of economic equilibria. Conn. Yale University Press, New Haven.
SCARF, H. E.– SHOVEN, J. B. [1984]: Applied general equilibrium analysis. Cambridge University Press.
TAYLOR, L. [1975]: Theoretical foundations and technical implications, Megjelent: *Blitzer, C. R.–Clark, P. C.–Taylor, L.* (szerk.): Economy-wide models and development. Oxford University Press, Oxford.
TAYLOR, L. ÉS SZERZŐTÁRSAI. [1979]: Models of Growth and Distribution for Brazil. Oxford University Press, Oxford.
Willenbockel, D. [1994]: Applied General Equilibrium Modelling: Imperfect Competition and European Integration. John Wiley & Sons, New York.
ZALAI ERNŐ [1983]: Egyensúly és optimum: A makrogazdasági modellezés két irányzatának összevetése. Közgazdasági Szemle, 2. sz.
ZALAI ERNŐ [1984*a*]: The HUMUS model family: A users guide to the computer programs, IIASA, WP-84-99.
ZALAI ERNŐ [1984*b*]: Economic reform, allocative efficiency and terms of trade. Acta Oeconomica, vol. 33 (3–4), 255–271. o.
ZALAI ERNŐ [1989]: Bevezetés a matematikai közgazdaságtanba. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
ZALAI ERNŐ [1993]: Modeling the Restructuring of Foreign Trade: Applications to Hungary. Megjelent: *Cohen, S. J.* (szerk.):Patterns of Economic Restructuring for Eastern Europe. Avebury, 168–189. o.
ZALAI ERNŐ–CIUPAGEA, C.–VOICU, A. [1994]: Testing the Romanian CGE model: Consistency of economic policy objectives. Megjelent: *Hare, P. G.* (szerk.): Economic Restructuring in the Countries of Transition: Specific Features of the Romanian Economy. Editura Expert, Budapest.
ZALAI ERNŐ–RÉVÉSZ TAMÁS [1991]: Trade redirection and liberalization: Lessons from a model simulation, Society and Economy, Aula, Vol.13(2), 69–80. o.
ZALAI ERNŐ–RÉVÉSZ TAMÁS [1995]: A CGE Model for the Analysis of the Impacts of Tax and Budget Reforms. Tax and Budget Reform in Hungary – ACE Conference, Budapest, kézirat.

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. december (1082–1095. o.)

KIRÁLY JÚLIA

A makroökonómia vége, avagy egy megkésett Nobel-díj

(Robert E. Lucas)

A közgazdaságtan áldása és csapása, hogy mint „alkalmazott tudomány" ott jelenik meg, ahol a legritkább az egyetértés, a legkisebb a társadalmi konszenzus, a legnagyobb a valószínűsége a félreértelmezésnek és torzításnak, ahol a leghangosabbak a féligazságok és leggyakoribbak a csúsztatások: azaz a gazdaságpolitikában. Fiatal közgazda hallgatókat nehéz meggyőzni arról, hogy a közgazdaságtan intellektuálisan kiemelkedő eredményeket tud felmutatni, elmélyült kutatómunkára alkalmas terület, és színvonala nem azonos a parlamenti ülésszak előtti felszólalások színvonalával. Ha Robert Lucas teljesítményét egy mondattal akarjuk jellemezni: legnagyobb érdeme, hogy hozzájárult ahhoz, hogy a gazdaságpolitika mindenhatóságában vetett hit meginogjon, és a közgazdaságtan a gazdaságpolitika „háttértudományából" ismét kiemelkedjen.

Lucas ürügyén azokról a kérdésekről szeretnék beszélni, amelyeknek a megfogalmazása is komoly tudományos tett volt a maga idejében, a Lucas által adott válasznak pedig vannak egyszerűen csak zseniálisnak mondható elemei.[1]

Lucas természetesen nem „újklasszikusnak" indult, már ha egyáltalán ragaszkodunk a címkézéshez. A hatvanas (de még a hetvenes) évek amerikai graduate és postgraduate hallgatóját valahogy úgy kell elképzelni, hogy végzés után bekerült egy Wharton-jellegű modellezéssel foglalkozó laboratóriumba, ahol a számos lázasan tevékenykedő modellező-csoport és alcsoport egyikének tagjaként próbálkozott egy hatalmas *IS/LM* jellegű (inkább hicksi vagy kleini, mint keynesi) modell egy-egy egyenletének becslésével. Mindenkinek jutott legalább egy ici-pici egyenlet a hatalmas *IS/LM* rendszerből. A világ átláthatónak és tökéletesen „finoman behangolhatónak" tetszett, ahol minden csak azon múlik, hogy az egyre nagyobbra növő makromodellben még pontosabban becsüljenek egy-egy egyenletet.

[1] A nyolcvanas években számos fiatal (és kevésbé fiatal) kutató számára jelentett egészen újat Robert Lucas. Számomra nemcsak azért, amiért hasonló korú nyugati kollégáim számára Lucas kezdte a makroökonómiai problémákat a mikroökonómia és a mikroalapozású ökonometria segítségével elemezni – ezért valóban forradalmat jelentett a makroökonómiában –, hanem mert én Lucas szemüvegén keresztül ismertem meg (már végzett egyetemistaként) a makroökonómiát, a mikroökonómiát és az idősorok ökonometriáját. Mint tervmatematika szakos szerencsére az olvasáshoz szükséges eszköztárat úgy-ahogy ismertem, valamennyit akkorra már Samuelsonból olvastunk, de Lucas kapcsán kénytelen voltam módszeresen végigolvasni egy makroökonómia és egy mikroökonómia könyvet és *Harvey* [1981*a*],[1981*b*] akkoriban friss és szellemes idősorelemzését. Szerencsém volt: hála Lucas-nak, nem a tagolt és szétesö egyetemi oktatásból szívtam fel az ismereteket, így a mikroökonómia, a makroökonómia és az ökonometria egyetlen tudomány volt, ami ugyanarra a kérdésre próbált válasz adni. Mindazonáltal irigyen figyelem fiatal pályatársaimat, akik sok felesleges dolog helyett ma már elsőrangú könyvekből akár magyar nyelven is tanulhatnak mikro- és makroökonómiát, és egyetlen feladatuk, hogy összerakják magukban a tanultakat.

Király Júlia a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem Pénzügyi Intézetének egyetemi docense és a Nemzetközi Bankárképző vezérigazgató-helyettese.

Ekkor a gazdaságpolitikusoknak konkrét ajánlásokat lehet megfogalmazni, valós fejlődési alternatívákat felvázolni, akik ezek között a társadalmi preferenciák alapján választanak, és a gazdaság stabilan és szabályozottan, töretlenül megy előre. Ezt a hitet többek között szintén Lucas verte szét, de erről majd később. Az optimizmus világméretű volt: az amerikai matematikus közgazdászok kelet-európai kollegái ekkoriban hatalmas lineáris programozási modelleket szerkesztgettek (és futtattak a szobányi számítógépeken), hogy minél pontosabban határozzák meg a következő ötéves terv optimális változatát, hogy aztán egy évtizeddel később már ők is mindezt nagyméretű ökonometriai modellekkel tegyék. És hogy azután a tervezhető és tökéletesen szabályozható gazdaság álomképe „itt" is „ott" is darabokra hulljon.

Számos kortársához hasonlóan a fiatal Lucas is egy ilyen apró csontot rágó modellező volt, ő azonban kollégájával, a nem különben fiatal Rappinggel együtt speciálisan egy olyan terület modellezésével próbálkozott, amely egy kicsit kilógott a hagyományos *IS/LM* elemzésből, nevezetesen a keynesi munkaerőpiaccal. A munkaerőpiac kapcsán azt próbálgatták, hogy adható-e a keynesi munkaerő-piaci elméletnek valamiféle mikroökonómiai, az egyéni döntéshozó preferenciáira épülő megalapozás, hogyan vezethető le az aktorokra tett szokásos feltevésekből a „ragadós bérek" elmélete. Szinte melléktermékként kialakították a munkaerő-piaci modellek egyik, máig érvényes prototípusát (*Lucas–Rapping* [1970]).[2] Ebben a modellben a munkavállaló úgy választja meg a szabadidő–munkaidő megoszlását, hogy többperiódusú hasznosságát optimalizálja. Az elemzési keret olyan elegáns és szép, hogy megérdemelte a legszellemesebb fricskát a nem kevésbé Nobel-díjas Tobin részéről: *„tehát Önök szerint a Nagy Válság idején a krónikus lustaság hatalmasodott el a munkavállalókon"*. E megjegyzés azonban ma már csak elmélettörténet, míg a Lucas–Rapping-modell jelenleg is érvényes elemzési keret.

A modell feltűnést keltett: Phelps meghívta Lucast egyik 1970-es konferenciájára, ahol a fő téma az infláció és a munkanélküliség, vagy ha úgy tetszik: a Phillips-görbe volt. A meghívottak az „eretnekek" voltak, akik ezért vagy azért nem fogadták el a Phillips-görbét és a ráépülő gazdaságpolitikát, gondolkodásuk inkább az akkor még nem Nobel-díjas, de már iskolavezető Friedman nevezetes 1967-es karácsonyi előadásához (*Friedman* [1967]) állt közelebb. A méltatlanul nem Nobel-díjas Phelps kortársai szerint talán a leginspirálóbb közgazda volt: képes volt meglátni a releváns kérdéseket, amelyeket úgy tett fel, hogy a jelenlevők megérezve az intellektuális kihívást, ne tudjanak szabadulni a problémától. Lucast – visszaemlékezése szerint (*Lucas* [1996]) – az ezen az 1970-es konferencián a Phelps által megfogalmazott kérdések – *Mit gondolnak az emberek az árszínvonalról? Többperiódusú döntéseikben az árszínvonal vagy az árarányok alakulása számít-e? Levezethető-e a munkanélküliség inflációmentes gazdaságban?...* – indították el a korábbiaktól egészen eltérő úton.

A kérdés: árak, reálmennyiségek, pénzmennyiség és a gazdasági ciklus

„A Nobel-díjat arra a munkára kaptam, amelynek során megpróbáltam megérteni, hogyan hatnak a monetáris politika irányváltásai az inflációra, a foglalkoztatásra és a termelésre. Annyian foglalkoztak már ezzel, hogy feltehetőleg rég megoldották. De nem így van: ez 1970-ben sem volt megoldott kérdés, amikor munkámat kezdtem, és ma sem mondhatjuk, hogy teljes és általánosan elfogadott válasszal rendelkezünk." – nyilatkozta Lucas a Nobel-díj átvétele kapcsán (*Lucas* [1996] 661. o.). A fő kérdés tehát a fentebbi

[2] Számos munka-közgazdaságtanbeli (*labor economics)* tanulmány közel 30 év elteltével, még ma is hivatkozik a Lucas–Rapping-modellre.

gazdasági változók együttes mozgása, avagy együtt nem mozgása és ezen ingadozásban a pénz szerepének meghatározása.

A nagy elődök közül Lucas és Friedman is egyöntetűen Hume-ra hivatkoznak. A 18. századi gondolkodónak a modern kor monetaristáira nagyobb hatása volt, mint bármely kortársuknak. Mind Friedman, mind Lucas kedvtelve idézte Hume-tól azt a pénz neutralitására vonatkozó – és valóban minden később állításunkat megelőlegező – gondolatot, miszerint a társadalmat sem a sok, sem a kevés pénz nem boldogítja. Az egyetlen jó politika a pénzmennyiség stabil növelése, mindketten felismerték, hogy létezik valamiféle gazdasági súrlódás, amiért az emberek mégis azt hiszik, hogy boldogabbak lehetnek, ha több a pénzük (*Friedman* [1992], *Lucas* [1995]). E „súrlódás" keresésében Lucas olyan gondolatokat fogalmazott meg, hogy az utána következő generációnak csak össze kellett rakni a mozaikdarabkákat, és a „nem teljes piacok" *(incomplete markets)* elméletében integrálni a pénz neutralitására vonatkozó tételeket.

A fenti Lucas-idézetben szereplő gazdasági változók együttmozgása elsősorban empirikus kérdés: ha a termelést a továbbiakban y, a pénzmennyiséget m, a munkanélküliséget u, az inflációt pedig π jelöli, akkor mára elemi ismeretanyag, hogy π és u között negatív, π és m, valamint π és y között pedig pozitív korreláció tapasztalható. Ez a megfigyelés azonban nem is olyan ősi, mint esetleg a mai kor diákja gondolná, hiszen először is tartós infláció kellett a megfigyeléshez, ami a második világháborút megelőzően nem igen létezett. Így nem meglepő, hogy amikor egy egyszerű vidéki statisztikus, bizonyos A. W. Phillips, először rajzolt empirikus megfigyelései alapján pontokat az (u, π), pontosabban az (u, ω) koordinátarendszerben, ahol ω a nominálbér változója (azt feltételezve, hogy infláció és nominálbér tökéletesen korrelál), a ponthalmaz által sugallt ábrát azonnal Phillips-görbének nevezték el, és nagyszabású elméleteket építettek köré. Csak később kezdték el vizsgálni, hogy valójában milyen változók, milyen idősorairól mit is tudunk mondani.

Az empirikus kutatás tehát korántsem tartott ott, mint napjainkban, amikor legyen szó bármilyen hipotézisről, máris elővarázsolnak egy komplett adatbázist, és bármilyen állítást a legszofisztikáltabb ökonometriai módszerekkel operacionalizálnak és tesztelnek. Az ezeken a modelleken felnövő nemzedék talán meg is mosolyogná a harminc, illetve húsz évvel ezelőtti két nagyhatású empirikus tanulmányt: *Schwartz–Friedman* [1963] részben gazdaságtörténeti könyvét és *Sims* [1972] ökonometriai cikkét.

Friedman Anna Schwartcal közösen írt monetáris történelme az Egyesült Államok közel 100 éves idősorait elemezte (egy évtizeddel később vizsgálatukat megismételték most már Anglia hosszú idősorával kiegészítve). Az „idősorelemzés" kifejezést nagyon nagyvonalúan használtuk ez esetben, hiszen ez valójában a friedmani hipotézisekhez minél jobban illeszkedő ábrák szerkesztésében testesült meg. A könyv nem is statisztikai értékei miatt vált nagyhatásúvá. (Sőt, évtizeddel később *Hendry* akkor már a modern idősorelemzés módszereit alkalmazva bemutatta, hogy a legtöbb állítás bizonyítása elégtelen volt.) De egyrészt összeállt egy adatbázis, elkezdődött egy statisztikai kutatás (milyen jellegű adatokra van szükség, hogyan lehet ezeket rendszeresen összegyűjteni), másrészt *Friedman* olyan állításokat fogalmazott meg, amelyek időtállónak bizonyultak. Az egyik talán legszemléletesebb állítás a később számtalanszor idézett „dallamfütyülős" hasonlata volt: „A pénzállomány és a többi gazdasági változó mozgása közti szoros kapcsolat még nem mond semmit sem eredetükről, sem a hatások irányáról. Lehetséges, hogy a monetáris változók táncolnak a többi gazdasági változó független eredetű változásainak dallamára, de az is lehet, hogy a jövedelem és az árak változásai táncolnak a független eredetű monetáris változások fújta dallamra. A kettő lehet kölcsönhatásban egymással, miközben mindketten megfelelő önállósággal is rendelkeznek, vagy az is elképzelhető, hogy mindketten valamifajta harmadik hatáscsoport által fütyült dallamra mozognak." (*Friedman* [1986] 84. o.)

A másik, a közel egy évtizeddel később, a hetvenes évek elején született és szinte az egész évtized empirikus kutatásaira hatással lévő munka *Sims* idősorelemzése volt, ahol az idősorelemzés kifejezést már a hagyományos ökonometriai értelemben használhatjuk. Először próbálta meg valaki az ökonometria oksági tesztjeit felhasználva, az *y, u, m, π* idősorok együttmozgását elemezni. Ebből a munkából nő majd ki a nyolcvanas és kilencvenes évek makrogazdasági ökonometriáját meghatározó makroökonómiai VAR *(autoregresszív vektormodell)* elemzés, valamint a hibakorrekciós modellcsalád. Sims eredményei nem mondtak ellent az – akkor már többé-kevésbé elfogadott – idősorok együttmozgásáról szóló állításoknak (lásd fentebb), de okságról, elsődleges mozgatóról, ciklikus mozgásról és főleg mindezek elméleti hátteréről ő is csak hipotéziseket tudott megfogalmazni.

Az empirikus háttér kezdett kirajzolódni, de az elméleti magyarázat még hiányzott. Jött tehát előbb Milton Friedman, majd jött Robert Lucas, a „ciklusok közgazdája" (ahogy önmagát nevezte), aki e ciklusok elméleti magyarázatához a következő kérdések megválaszolását tűzte ki célul:

– Mi a termelés, a pénz, az árak idősorai együttmozgásának elméleti magyarázata (mi a „modell")?

– Van-e kimutatható oksági kapcsolat az egyes idősorok között, felhasználható-e ez gazdaságpolitikai célokra?

– Ha egyáltalán van, akkor melyik változó képviseli a mozgatóerőt („melyik játssza a dallamot")?

E kérdések kapcsán három tanulmányt fogunk részletesebben áttekinteni: két Lucas munkát és azt a Sargent–Wallace-írást, amelynek alapján végül is iskoláról kezdtek el beszélni, amelyre a „racionális várakozások iskolája" avagy „újklasszikus iskola" címkét ragasztották.

A Lucas-féle szigetmodell (információelmélet)

1972-ben született ez a szerintem legnagyobb jelentőségű Lucas-tanulmány, tehát több mint negyedszázada és ma nem kevésbé aktuális a mondandója, az elemzési kerete, a gondolatvilága (*Lucas* [1972]). Az írás sorsa némileg hányattatottnak nevezhető: több neves amerikai folyóirat (például az *American Economic Review)* visszadobta, mert túlzottan matematizáltnak találta. Végül a tanulmány a *Journal of Economic Theory*ban jelent meg, és nem váltott ki különösebb visszhangot. A közvetlen kortársak közül talán csak a matematikus D. Gale (a növekedéselmélet matematikai kiteljesítője) kezd könyvet írni e cikk alapján (*Gale* [1978]). Pedig Lucas saját maga is egyik legjelentősebb művének tartja a tanulmányt, ezt egyaránt hangsúlyozza mind gyűjteményes kötete (*Lucas* [1995]) előszavában, mint a Nobel-díj átvételekor mondott beszédében (*Lucas* [1996]). A tankönyvek és a kézikönyvek, a gyűjteményes kötetek és a vitapartnerek legfeljebb csak a háttérben említették meg a szigetmodellt, hogy azután a kilencvenes években az aszimmetrikus információs elmélet virágkorával, a nem teljes piacok elméletének kiteljesedésével újra az 1972-es Lucast mint előfutárukat fedezzék fel.

A cikkben megfogalmazott tézisek végül két, a tanulmány alapján készült konferenciaelőadás (*A természetes ráta hipotézis tesztelése, A gazdaságpolitika ökönometriai elemzése*) révén hatottak a kortársakra. A későbbi Lucas-, Sargent- és Wallace-írások és kötetek a nyolcvanas évek elejére elfogadottá tették a racionális várakozások fogalmát, az új fogalom gazdaságelméleti jelentőségét – és általában a nyolcvanas években ezekre a későbbi írásokra hivatkoznak majd.

Az elemzési keret

Bár egy-egy tanulmány esetében nem feltétlenül lényeges kérdés az alkalmazott elemzési keret (és csak nagyon unalmas és nagyon formális elmélettörténeti könyvek szerzői szokták minden esetben a „teljesség kedvéért" hosszan és aprólékosan elemezgetni), jelen esetben nem a „teljesség kedvéért" kell kivételt tennünk. Az alkalmazott elemzési keret - amely miatt visszadobták és nem igazán keltett feltűnést - mai követelményeinkkel tökéletes összhangban áll, sőt, még ma sem teszi a cikket könnyed esti olvasmánnyá, a legtöbb Phd hallgatót is megizzasztja.

Máris megragadhatjuk a tanulmány *egyik* lényeges jellemzőjét: alapkövetelménynek tekinti a formalizált megközelítést. Lucas szerint ugyanis „sem a keynesi nézetrendszer sikere, sem annak kudarca nem érthető azon a tökéletesen verbális nyelven, amin maga Keynes is fogalmazott" (*Lucas-Sargent* [1981])[3]. Mindazonáltal a jelen gyakorlatban arra a lehetetlenre vállalkozunk, hogy Lucast többé-kevésbé verbálisan értelmezzük.

A *másik* lényeges eleme ennek a megközelítés módnak a *racionális döntéshozó* feltevése és annak következetes alkalmazása. Már a korábbi *Lucas-Rapping* [1970] tanulmányban is felfedezhettük ezt az elemet, amely később a nyolcvanas évek második felében azzal az elvvel nyert magának polgárjogot és íratta át az egyetemi makroökonómiai tankönyveket, hogy „nincs makroökonómia mikroökonómiai megalapozás nélkül". Ez gyökeres szakítást jelentett a korábbi szemlélettel: az *IS/LM* alapú megközelítés abból indult ki, hogy létezik néhány alapegyenlettel leírható gazdaság, és az egyenletek azáltal pontosíthatók, ha - mondjuk - a beruházási vagy a fogyasztási egyenletek mögé az egyéni viselkedést is esetleg tükröző minimodelleket építünk. Így jöttek létre a bevezetőben már említett makromodellek és ezek kelet-európai megfelelői, amelyek közül nem egy, a kor divatjának megfelelően, már disequilibrium modell volt.

A mikromegalapozás azt jelenti, hogy elölről kezdjük az egészet: egy egységes mikrokeretet építünk ki, és abból kiindulva, annak keretében próbáljuk a makroökonómia kérdéseit tárgyalni. Ezt a keretet sokáig majd az az együtt élő nemzedéki modell (*overlapping generation model*) jelenti (lásd például az egyik klasszikus kísérletet a Dornbusch-Fischert a kilencvenes években felváltó Blanchard-Fischerben), amelyet a zseniális Samuelson „talált fel" 1958-ban, de Lucas a szigetmodellben volt az egyik első nagyhatású alkalmazója.

A mikromegközelítés és a racionális döntéshozó paradigmájának elfogadása azt is jelenti, hogy Lucas ezt az elvet kiterjeszti az aktorok várakozásainak kialakítására. Lucas - saját értékelése szerint - Phelps (az említett tóparti konferencián elhangzott) kérdései alapján próbált az adaptivitásfogalom helyett az elemzés egész szemléletével jobban összhangban álló racionalitásfogalommal operálni. Ez a momentum döntővé vált: a racionális várakozások „forradalma" megkezdődött. (Nem véletlenül használom a „forradalom" és „ellenforradalom" szavakat, a nyolcvanas években mintha számunkra is oly ismerős ideológiai háború zajlott volna). A racionális várakozás a tökéletes előrelátás „alkalmazása" volt a bizonytalanság melletti döntéshozás esetére. A racionális várakozás annyit mond ki, hogy az egyén a rendelkezésére álló információ-

[3] Ne tévesszen meg senkit, hogy Keynes matematikus volt, hiszen ne felejtsük el, hogy például a saját korában nagy matematikusnak számító Leonardo lenyűgözve nézte és tanulmányozta a szorzótáblát. Lucas formalizmusa Arrow és Debreu utáni formalizmus volt, Keynesé pedig múlt századi. És ez nem Keynes lefokozása, csak a tények rögzítése, hiszen például az egyensúlyelmélet megalapozójának tartott Walras is olvashatatlan Arrow és Debreu után, sőt, ma az Arrow-Debreu- vagy a Lucas-modellt is elegánsabban írja fel egy PhD hallgató. Lucas saját magára úgy tekintett, mint aki „egész életemben egyenleteket irkáltam, és néha ma úgy érzem, többé-kevésbé feleslegesen, a kezdetben megfogalmazott kérdésekre megnyugtató választ végül is nem találtam"(*Lucas* [1996]).

kat még akkor is felhasználja, ha azok bizonytalanok; az egyén nem csak a közvetlen, bizonyos múlt alapján tekint előre.

A szigetmodell lényeges eleme ugyanakkor, hogy nem áll minden információ a gazdálkodó alanyok rendelkezésére: egymástól szeparált szigeteken élnek, csak saját szigetüket és a kormányzat gazdaságpolitikáját képesek megfigyelni. Ez a „modell" az elszigetelt piacok, elszigetelt termelők esete: a piacok korántsem teljesek és tökéletesek, az információhoz való hozzájutás korlátozott. Ez az a *piaci súrlódás*, amelyben Lucas úgy vélte, megtalálta a piacok nem tökéletes semlegességének okát. Másképpen megfogalmazva: az emberek a rendelkezésükre álló információt tökéletesen (racionálisan) használják fel, de a gazdaság atomizált, a piacok töredezett jelegéből következően nem áll minden lényeges információ rendelkezésükre és – implicit módon azt is tartalmazza a modell – a pótlólagos információk megszerzése nagyobb többletköltséggel jár, mint amennyi többlethasznot eredményez.

A *harmadik* jellegzetesség, hogy szakítva az akkor burjánzó disequilibrium – vagy legalábbis lassan alkalmazkodó – árakat feltételező írásokkal, Lucas sietett leszögezni, hogy számára alapfeltevés a piackitisztulás *(market clearing)*, azaz a kereslet és a kínálat egyensúlyba jutása. (Sajnos nem cserélhetjük fel a piackitisztulást az egyensúly szóval, hiszen a nyolcvanas évek már tele van olyan modellekkel, amelyek megoldása egyensúlyi, ám kínálat és kereslet mégsem jut egyensúlyba, az árak nem tisztítják ki a piacot. Ilyen például a klasszikus hiteladagolás-modell). A divatos disequilibrium elméletről Lucas egyik kortársa egy szellemi fricska erejéig annyit mond, hogy ez olyan, mintha a síelőre úgy tekintenénk, aki a folytonos egyensúlytalanság állapotában leledzik (és valóban, ne is felejtsük el, hogy néha azután retteneteset bukik), pedig mozgását csodálva, mégiscsak az a benyomásunk, hogy ez maga az egyensúly, még ha az folytonos ciklikus ingadozásban is testesül meg. A lucasi egyensúlyfogalom a ciklikus kilengésekkel tehát tökéletes összhangban van, ha ez nem így lenne, Lucas munkássága sem létezne.

Végül a *negyedik* lényeges feltevés, ami azonban már a modell mondanivalójával is összhangban áll (az előzőket mint általános elemzési elveket tekinthetjük) az az, hogy a modell mentes a monetáris illúzió minden elemétől, azaz Hume-t idézve: a szereplők preferenciái biztosítják, hogy a „több pénz nem boldogítja őket". Tehát nem a feltevésekből következik a modell eredménye: a pénz nem semleges volta. A monetáris illúzió teljes elvetése rendkívül lényeges elem volt, és szorosan kapcsolódott a racionális várakozások alkalmazásához, hiszen az adaptív modellben – például Friedman nagyhatású 1967-es beszédében a monetáris politika hatásosságáról és a természetes rátákról – a monetáris illúzió érvényesült abban az alkalmazkodási periódusban, amíg a várakozások adaptálódtak.

A modell és következtetései

Először Lucas egy kétperiódusú „egyszemélyes" együtt élő nemzedékek *(overlapping generation* (a továbbiakban *OG*) modellel kísérletezett. Az *OG* modellek alapkérdése, hogy ha a fiatalkorban az előállított termék nem tárolható (és beláthatjuk, hogy például valóban kevés élelmiszer tárolható évtizedekig), hogyan lehet a nem tárolható jószágot a jövőbe transzferálni fogyasztásra. Ha egyetlen Robinson létezik, akkor a válasz egyszerű: sehogy, Robinson élvezze az életet és ne takarékoskodjon. Samuelson klasszikus alapvető *OG* tanulmányában megmutatta, ha Robinson többgenerációs Robinson, akkor kétféle megoldás létezik: az egyik a társadalombiztosítás (és ekkor a generációk kölcsönösen bíznak egymásban), a másik pedig a pénz (és ekkor mindenki bízik a pénzben).

Lucas vizsgálata az *OG* modellek e második megoldását vette alapul, tehát egy olyan

monetáris *OG* modellből indult ki, ahol a gazdaságba pumpált pénzmennyiség az exogén változó. Számára meglepő eredményt kapott: a hagyományos feltevések mellett egy ilyen rendszerben, ha minden súrlódástól eltekintünk, és tökéletes előrelátást feltételezünk, a pénz tökéletesen neutrális marad, a pénzpumpa csak inflációs adóként jelentkezik, és rontja a termelés szintjét. Ez a modellkísérlet győzte meg arról, hogy valamiféle súrlódás feltevése nélkül nem lesz képes az induló kérdéseire választ adni.

Számára a súrlódást az egyes piacok szeparáltságának feltevése jelentette: a gazdaság egyes részpiacait úgy tekintette, mint izolált szigeteket, amelyek bizonyos – minden szigeten megfigyelhető – információhoz hozzájutnak (például a pénzkínálat alakulása), de egymásról nincsenek részletes információik. Ez a feltevés még ma is, a „tökéletes informáltság" korában elfogadható, ha arra gondolunk, hogy míg az összevont gazdasági adatok szinte már ingyen és korlátlanul a rendelkezésünkre állnak, addig az egyedi adatokért vagy olyan borsos árat kell fizetni, hogy már nem éri meg megvenni, vagy meg se lehet venni. Lucas számára tehát az információtól való elzártság (fizikai vagy gazdasági elzártság) jelentette azt a súrlódást, amire egy új világot épített (ha nem is a semmiből).

A Lucas-modellben tehát két fizikailag szeparált sziget létezik, mindkettőn élnek „fiatalok" és „idősek" (kétperiódusú *OG* modell), ezek nagyjából véletlenszerűen áramlanak a két sziget között minden termelési periódus elején, de ezen túlmenően a két sziget között nincs semmiféle kapcsolat. A fiatalok által előállított fizikai terméken kívül csak pénz létezik, amit a monetáris hatóság pumpál a rendszerbe, örökség nincs, az el nem költött pénz visszaszáll a monetáris hatóságra. Csere a szigetek között nincs, csak az azonos szigeten élő két nemzedék között történik: a fiatalok árut adnak el az idősek pénzéért. Az árak, mint említettük, egyensúlyi árak, ezt biztosítandó mindkét piacon aukció zajlik, és a csere az egyensúlyi áron megy végbe.

A gazdaság működését ezek után a következőképpen kell elképzelni: az adott létszámú generáció (amely időben akár bővülhet is, de Lucas éppenséggel stacionárius népességgel számolt) véletlenszerűen oszlik meg a két sziget között, majd az azonos termelékenységű fiatalok előállítják a teljes jószágmennyiséget, amelynek egy részét – az árak és az árvárakozások alapján optimális megoldást választva, a kétperiódusú a fogyasztáshoz kapcsolód hasznosságmaximalizáló megoldásnak megfelelően – eladják az időseknek. Az idősek mindkét szigeten annyian vannak, hogy a két szigeten a pénzkínálat tökéletesen megegyezzen. A fiatalok döntésük során nemcsak a jelenlegi árakat (amin eladják terméküket), hanem az árvárakozásokat is figyelembe veszik (amin öregkorukban majd ők fognak vásárolni). Egy lényeges apróságra szeretném felhívni a figyelmet: ez az állítás nem más, mint a később Lucas-féle kínálati függvénynek elkeresztelt egyenlet első változata: a kibocsátás az áraktól és az árvárakozásoktól függ.

Az idősek csak vásárolnak és fogyasztanak. Létezik egy szigetek felett álló kormány, amelyiknek módja van bővíteni a pénzkínálatot, de csak úgy, hogy arányosan növeli az idősek meglévő pénzkészleteit: ha valakinek 10 escudója van, annak 50 lesz, akkor akinek 25 volt, annak 125 lesz. Súrlódás nélkül nyilvánvaló, hogy ebből csak árszínvonal növekedés adódna. A fiatalok azonban nem tudják mire vélni a jelenlegi árakban közvetített információt: nem tudják, hogy abból adódik-e az árnövekedés, hogy a kormányzat megnövelte a pénzt, vagy abból, hogy relatíve felértékelődött a termékük, mivel az adott szigeten éppen kevesen vannak.

Nyilvánvaló, hogy az áralakulás a monetáris sokk (hányszorosára növelte a kormány a pénzkínálatot) és a reálsokk (mennyire egyenletesen oszlanak meg a fiatalok) kölcsönhatásától függ. Ha csak monetáris sokk van, azaz mindenki tudja, hogy a fiatalok egyenletesen oszlanak meg a szigetek között, akkor a monetáris sokkról az árak tökéletesen informálnak, teljesül a pénz neutralitása, az árak arányosan változnak, a kínálatra nincs hatással. Ha csak reálsokk van, azaz a kormányzat nem többszörözi a pénzt és tökélete-

sen stabil a monetáris politika, akkor minden árelmozdulásra a kibocsátás reagál, mivel az árak tökéletesen tükrözik a reálsokkot (ahol kevesebb fiatal van, megnőnek az árak és megmozdulnak a szigetek közötti ararányok). Azonban ha kétféle sokk egyszerre van, akkor a monetáris sokknak is lehet reálhatása, de ismételjük, kizárólag azért, mert az árak alakulásában nem lehet szétválasztani a kétféle sokk hatását.

A modellben az a szép, hogy Lucas úgy szerkesztette meg, hogy nincs benne oksági, még kevésbé van a kormányzat által kihasználható kapcsolat az infláció (áremelkedés) és a termelés között, de mégis pozitív a korreláció e két változó között.

A lokális és globális áringadozások modellje (volatilitáselmélet)

Az 1973-ban megjelent *Some International Evidence on Output-Inflation Tradeoffs* című – a szigetmodellhez képest inkább csak apró szösszenetnek tekinthető – írást egy évvel a korábbi kudarcot követően már hajlandó volt közölni az amerikai közgazdasági szemle, az *American Economic Review* (*Lucas* [1973]). Ezen cikk alapján vált közismertté a Lucas-féle kínálati függvény, pedig lényegét már a szigetmodellből is ki lehetett olvasni.

A modell leírása

A kibocsátás – $y(z)$ – kétkomponensű: a trendből (hosszú távú pálya), amit most nem részletezünk és a multiplikatív ciklikus komponensből [$y_c(z)$] tevődik össze. A szokásos loglineáris formában:

$$y(z) = \text{trend} + y_c(z),$$

ahol z a z-edik szeparált piacra utal.

A ciklikus komponens a relatív árakra [$P(z)/P$] vonatkozó várakozástól függ, ahol $P(z)$ tehát – loglineáris formában; ezt jelölik a kisbetűk – megfigyelhető:

$$y_c(z) = aE[p(z) - p] = a[p(z) - p^e].$$

Feltéve, hogy a lokális zajok ismételten multiplikatív formában rakódnak a globális ármozgásokra, és mind a globális ármozgás, mind a zaj logaritmusa normális eloszlású, azaz:

$$p(z) = p + z; \qquad p \sim N(p^*, \sigma^2); \qquad z \sim N(0, \tau^2),$$

belátható, hogy p^e a globális árszínvonal történelmi átlagától és a relatív szórásoktól függ. Figyeljük meg a közgazdaságtanban általánosan használt kényelmes feltevés szerepét: logaritmusukban lineáris kifejezések, logaritmusukban normális eloszlású változók. A kínálati egyenletet mint egy egyszerű feltételes várható értéket kifejtve, és z-kre aggregálva

$$y = \text{konstans} + \tau^2/(\sigma^2 + \tau^2) \cdot (p - p^*),$$

ahol láthatóan a helyi és a globális szórások aránya az így kialakuló Phillips-görbe (de most már Lucas-féle kínálati függvény) meghatározó paramétere.

A szigetmodell alapkonstrukciója itt is megmarad: elszigetelt, lokális termelők tevékenykednek, akiknek kibocsátása a relatív árakra vonatkozó várakozásaiktól függ, de megfigyelni csak lokális áraikat és a globális árszínvonal történelmi átlagát tudják.

A jelentős egyszerűsítés a szigetmodellhez képest, ami emészthetőbbé és szinte olvasmányossá tette az írást, hogy Lucas nem teljesen általános eloszlásfüggvényre fogalmazza meg tételeit, hanem egyszerű kétparaméteres normális eloszlást feltételez, amiből egye-

nesen következik, hogy az információt a szórások (az árak ingadozásai átlagaik körül) közvetítik. Így a modellben a kínálat varianciája a helyi és globális ármozgások szórásának arányától függ, mivel a lokális piacon ez adja a kínálatot mozgató relatív árvárakozások paraméterét. Ha jobban belegondolunk, e közgazdaságilag várakozáselmélettel alátámasztott Lucas-féle kínálati függvény mögött nem egyéb húzódik meg, mint a klasszikus valószínűségelméleti tanulmányainkból oly jól ismert feltételes várható érték, azaz a lineáris regresszió.

Az elszigetelt termelőket aggregálva, és egy legegyszerűbb keresleti függvényt melléillesztve, Lucas egyszerűen értelmezhető makrogazdasági pályákat tudott felrajzolni és elemezni. A modell operacionalizált formáját ezt követően alkalmazta néhány nyugat-európai, illetve dél-amerikai országra, ami a kor ízlésének megfelelő ökonometriai tesztet jelentett (Lucas később erről úgy nyilatkozott, hogy ezek a tesztek inkább illusztrációt, semmint a megalapozott ítéletalkotást szolgálták). Mindenesetre a megfogalmazható állítások a szigetmodellel ellentétben, egy mindenki által emészthető elemzési keretben és empirikus bizonyítékokkal alátámasztva jelentek meg.

Azokat az országokat, ahol magasabb az infláció, általában az infláció magasabb volatilitása (szórása) is jellemzi (ez az állítás korábban is, azóta is elfogadhatónak tűnik). Ahol nagy a globális árak varianciája, úgy ez a lokális varianciához képest is nagy, vagyis a helyi variancia tükrözi a globális varianciát, azaz a kulcsparaméter $\tau^2/(\sigma^2 + \tau^2) \approx 1$, így a kínálati görbe közel vertikális. Azokban az országokban, ahol magasabb az infláció, a globális variancia alacsony, így a helyi árak mozgását sokkal inkább a relatív árarányok megváltozásának tulajdonítják, azaz 1-től eltérő lesz a kínálati függvény paramétere, és látszólag kiaknázható a Phillips-görbével leírt kapcsolat. Ugyanis a keresleti sokk ebben az esetben egy irányba lendíti a reálváltozókat és az árakat.

A „tehetetlenségi tétel"

Bármilyen meglepő, az újklasszikusoknak tulajdonított legfontosabb állítás, az úgynevezett „tehetetlenségi tétel" (amivel annyit kívántak kifejezni, hogy csak látszólagos Phillips-görbe van, de kiaknázható Phillips-görbe nincs, a monetáris politika hatástalan marad racionális várakozások feltevése mellett) nem Lucas tanulmánya, hanem Sargent és Wallace szinte klasszikussá vált közös cikke (*Rational Expectations, the Optimal Monetary Instrument and the Optimal Money Supply Rule*) nyomán vált közismertté, s a Lucas-iskola – az újklasszikusok – meghatározó, központi tételeként tanították (*Sargent–Wallace* [1975]). E sajátságos elmélettörténeti jelenségnek több okát is felsorolhatjuk, de valójában csak afféle sejtések ezek, hiszen nem éltünk benne a hetvenes évek közepi amerikai akadémiai tudomány világában.

Egyrészt: Lucas eszköztára (még a nagyon könnyed előbb elemzett cikk is) nehézkesnek, túlbonyolítottnak, túl formalizáltnak tűnt a kortárs makroökonométerek számára. Az Arrow–Debreu-eszköztár ugyan elfogadott volt a mikroökonómiában, de úgy tűnt, maga a diszciplína ennél sokkal könnyedebb, sokkal kevesebb felkészültséget igényel. (Hiába, eredményeit még az egyszerű „mezei" gazdaságpolitikusoknak is meg kellett érteniük).

Másrészt: a Sargent–Wallace-modell nem „keverte bele" a makroökonómiába a mikroökonómiát (a középfokú Variant tanulóknak nem igazán volt emészthető Lucas egyik írása sem). Ehelyett a kor ízlésének és szokásának megfelelően vett egy *IS/LM* modellt – ezzel jelenítve meg a gazdaság keresleti oldalát –, ehhez hozzáillesztett egy Lucas-féle kínálati függvényt, és az inflációs és foglalkoztatási célokban kvadratikus célfüggvény alkalmazásával a szokásos kérdést tette fel: a kamatláb- vagy a pénzmennyi-

ség-politika a hatásosabb. Az egész eszköztár, az egész kérdésfeltevés közelebb állt a makroökonómus kortársak közízléséhez.

Harmadszor: rendkívül elegánsan és egyszerűen mondta ki, miért *nincs* Phillips-görbe, és ehhez csak súrlódásmentes világot kellett feltételeznie. Lucas egyszerre mutatta meg, miért van mégis, ha egyszer nincs: és ezt nem tehette másképp, mint súrlódást vitt a modellbe, számára a nem teljes piacokat az információs halmazban szeparált részpiacok jelentették.[4] A „nincs Phillips-görbe" állítást kétségtelenül könnyebb súrlódásmentes világban megfogalmazni, nem is beszélve arról, hogy akkor hosszú éveken és cikkek százain keresztül lehet vitázni a modell feltevéseinek valósághűségéről, és arról, hogy mennyiben vezet a racionális várakozások feltevése egy ilyen „döbbenetes" eredményhez.

Mindenesetre tény, hogy e cikk megjelenését követően kezdtek az „újklasszikusokról" cikkezni, folyóiratonként átlag tízesével jelentek meg a hol a „racionális várakozásokat", hol a „tehetetlenségi tételt" tesztelő írások, és mindez tartott jó bő évtizedig, amikor is Fischer leírta, hogy a „makroökonómia meghalt". Elinte a korábbi standard makrotankönyveket fabrikálták át, ide-oda illesztgetve egy-egy Lucas-féle kínálati függvényt, majd nyilvánvalóvá vált, hogy új makroökonómiát kell írni, és ennek legjobb, leginkább tankönyvbe illő megfogalmazását, azt hiszem, még mindig keresik.

Az átláthatóság kedvéért a Sargent–Wallace- (továbbiakban S–W) féle tehetetlenségi tételt egy egyszerű modellen illusztráljuk:

$$y^d = -bp + cx.$$

Ez a keresleti függvény az eredetiben egy *IS/LM* görbe, ahol az árak a pénzpiacokat szabályozó nominális kamatláb és a reálgazdaságot mozgató reálkamatláb összekapcsolásakor kapcsolódnak be. Az x gazdaságpolitikai változó vagy a nominálkamatláb, vagy a pénzmennyiség. Ehhez tartozik még egy kvadratikus célfüggvény.

Ezektől a – kortársak számára a cikket olvashatóvá varázsoló – értelmezésektől most nyugodtan eltekinthetünk, és általánosabb formában is kimondhatjuk a tételeket:

$$y - y_n = a(p - p^e) + u,$$

ez a már ismertetett tanulmányok Lucas-féle kínálati függvénye, ahol tudjuk, hogy az a paraméter a relatív árvolatilitásoktól függ.

$$p^e = (1/b)(cx^e - y_n),$$

az árvárakozásoknak ez a képlete az előző kétegyenletes modell redukált formájából adódik.

$$p - p^e = [1/(a+b)][c(x - x^e) + u],$$

ebből az egyenletből már látható, hogy az árvárakozás hibájának szórása már csak a gazdaságpolitika szórásától függ – ha tehát a gazdaságpolitika kiszámítható, akkor a várakozások hibája zérus szórású, így nem közvetít információt, azaz nincs hatása.

$$y - y_n = [ac/(a+b)](x - x^e) + [b/(a+b)]u.$$

[4] Elmélettörténeti szempontból érdekes, hogy a legfontosabb Lucas-írások Friedman két híres Phillips-görbe előadása között jelennek meg. (Az első 1967 decemberében hangzott el az Amerikai Közgazdasági Társaság vándorgyűlésén, a második a Nobel-díj átvételekor.) Míg az 1967-es beszéd egyértelműen adaptív várakozásokra épül, és arról szól, hogy a munkavállalókat megtévesztik (*fool the people*), és ebből adódik a rövid lejáratú Phillips-görbe, addig az 1977-ben a Phillips-görbe kialakulásának oka már az, hogy a lokális termelők árarányváltozásnak fogják fel az árszínvonal-változást, és ezen információs tökéletlenség következtében rosszul reagálnak. Ez pedig kísértetiesen lucasi gondolat.

Ez utóbbi egyenlet pedig már maga a tehetetlenségi tétel, azaz *ha x helyébe bármilyen gazdaságpolitikai változót képzelünk, ami kiszámíthatóan egy optimális pályát követ, akkor az output ciklikus ingadozására láthatólag nem lesz hatással, tehát a kiszámítható stabilizációs politika hatástalan.* Az eredeti modell leglényegesebb következtetése ugyanez, de az elmélettörténeti hűség kedvéért foglaljuk össze a kétféle gazdaságpolitikai változóval (pénzmennyiség – kamatlábak) kapcsolatos legfontosabb következtetéseit:

– ha a várakozások racionálisak, akkor az output pályája független a választott monetáris szabálytól – csak a meglepetés számít;

– ha a kamatlábakat rögzítik, akkor az árak pályája kiismerhetetlen lesz;

– adaptív várakozások mellett az output és az infláció között átváltás (*trade off*) jön létre, ekkor megadható az optimális stabilizációs politika.

A *tehetetlenségi tételt* megfogalmazó alapmodell egyenes következménye volt az az állítás, amiből aztán az úgynevezett *meglepetés*-modellcsalád (*surprise models*) kinőtt: e szerint a gazdaságpolitikában csak a meglepetés számít, a kiszámítható gazdaságpolitika hatástalan.

A Lucas-kritika (ökonometria-elmélet)

A Lucas-kritika volt végül az az írás *(Econometric Policy Evaluation: A Critique)*, amely alapvető hatással volt kora közgazdasági és ökonometriai gondolkodására (*Lucas* [1976]). Hatására és fogadtatására jellemző, hogy már megjelenése előtt kéziratban kézről kézre járt. A hatás azért nem volt azonnali és általános, de a nyolcvanas évek végére kétségtelenül ez a tanulmány vált a legelfogadottabb, talán a legkevésbé vitatott Lucas-írássá. A hetvenes években burjánzó, a nyolcvanas években kulmináló, minden folyóirat hasábját elborító „újklasszikus-keynesi" vitát – amelyben a lényegi állításoknak vajmi kevés, a címkék osztogatásának és egymás gyengeségei felemlegetésének annál nagyobb szerepe volt – eleinte meg sem érintette ez a szintén korán született írás. A tanulmány fő üzenete a valamennyi fél által addig nagy kedvvel, mai szemmel nézve azonban meglehetősen gyenge apparátusra támaszkodó ökonometriát, pontosabban az idősorelemzésre támaszkodó előrejelző modelleket vette célba.

Az ökonometria a hetvenes években vált általánosan elterjedt „teszteszközzé", aminek segítségével bizonyos állításokat próbáltak szembesíteni a tényekkel, és ennek alapján előrejelzéseket tenni. Az ökonometriai modellek látszólag egyszerre voltak sikeresek (az adatokhoz való illeszkedés „pontosságában") és sikertelenek (a „jó, stabil" előrejelzésekben). A modelleket technikailag kezdték farigcsálni: finomodtak a becslési eljárások, kialakultak a nagyobb rendszerek együttes becslésére alkalmazott különféle módszerek, hogy aztán néhány „eretnek" írás hatására elölről kezdjék az egész „alkalmazott empíria" felépítését. A hetvenes évek második felében, a nyolcvanas évek első felében Engle, Granger, Hendry, Harvey (*Engle–Granger* [1987], *Engle–Hendry–Richard* [1983], *Granger* [1981], *Harvey* [1981*a*], [1981*b*]) és a többi – ha úgy tetszik – „új" ökonométer (vesd össze: „új" klasszikus) hatására kialakuljon egy „új" ökonometria, amelynek alapelvei máig nem változtak. Az alapgondolat nagyon leegyszerűsítve körülbelül annyi, hogy nem az adatokat kell addig „masszírozni", amíg végül is belefférnek egy bármilyen modell adta keretbe, hanem meg kell próbálni felszínre juttatni az adatokban ténylegesen meglévő statisztikai információt. Egy apró jellemző: Engle egyetlen (egy korabeli divatos nagymodellben szinte mellékesnek tekintett, percek alatt „megbecsült") egyenlet becslésének egy harmincoldalas tanulmányt szentelt, amiben a modell valamennyi változóját reprezentáló idősornak az adatokban meglévő jellemzőit bontotta ki fokozatosan.

Az ökonometriának ez a megújulása hozta a Lucas-kritika újrafelfedezését: a Lucas

sugallta „elemi ökonometriai tévedés" teljes összhangban állt az újökonométereknek a modellekről és az idősorokról vallott elveivel.

A Lucas-kritika valóban egyetlen mondatban összefoglalható: „Feltéve, hogy minden ökonometriai modell struktúrája a gazdasági szereplők optimális magatartási szabályait tükrözi, és ezek az optimális döntések a döntéshozók számára releváns idősorok struktúrájának megváltozásával együtt szisztematikusan megváltoznak, akkor teljesül, hogy bármely, a gazdaságpolitikában bekövetkező változás megváltoztatja az ökonometriai modellek struktúráját" (*Lucas* [1976]). A hagyományos (nem az idősorokban meglévő információkat kiaknázó) ökonometriai modellek tehát nagyon jól működhetnek rövid távon. Nagyon jól illeszkedhetnek a múlt adataira. De tökéletesen alkalmatlanok előrejelzésre, és még inkább alkalmatlanok gazdaságpolitikai akciók szimulálására. Minden korábbi modell, amikor a gazdaságpolitika hatását modellezte, figyelmen kívül hagyta, hogy valójában már egy másik modellel dolgozik.

Tételezzünk fel egy plauzibilis gazdaságpolitikai szabályt: $x = G(y, \lambda, \eta)$, ahol y a gazdaságot jellemző endogén változó, λ a gazdaságpolitikát jellemző paraméteregyüttes, η pedig az a zaj, amit a modellezéskor nem kívánunk elemezni. Kétféle gazdaságpolitikai hatásmechanizmus képzelhető el: a „meglepetéseken" alapuló, illetve a rezsimváltáson alapuló.

Meglepetésmodellek: ha η, azaz a zaj változik meg, nem változik meg a gazdaságpolitikai stratégia, csak éppen valamifajta sokk éri a rendszert – ez elemezhető a régi struktúrában.

A *rezsimváltó*, avagy *gazdaságpolitikai irányt váltó modellek*: ebben az esetben λ, azaz a gazdaságpolitikai szabály parametrizáltsága változik meg, de ezzel együtt az eredeti modell strukturális formája is, hiszen a fenti gazdaságpolitikának megfelelő rendszeregyenlet $y = F[y, x, \theta(\lambda), \varepsilon]$ lesz – ekkor nem lehet változatlan struktúrával számolni előrejelzéskor.

A Lucas-kritika a gazdaságpolitika „könnyű, gyors" modellezhetőségében vetett hitet rombolta szét, ha negatívan nézzük, akkor „lerombolta" a nagy ökonometriai kutatóműhelyeket. Kétségtelen, hogy a kora hetvenes éveket jellemző óriásmodellek, gazdaságpolitikát modellező műhelyek kihaltak, hogy annál értékesebb részeredményekről lehessen beszámolni egy-egy részterület elemzése kapcsán (árfolyammodellek, tőzsdei modellek...)

Válaszok az eredeti kérdésre és az utóhatások

Ha Lucas eredeti kérdéseire gondolunk – hogyan hatnak a monetáris politika irányváltásai az inflációra, a foglalkoztatásra és a termelésre –, akkor röviden összefoglalhatjuk az ezekre adott válaszokat is:

– a kiemelt idősorok között van együttmozgás, de ez az együttmozgás inkább csak statisztikai, nem kiaknázható;

– magyarázat adható arra, hogy miért jön létre a „spurious" (látszólagos), de statisztikailag mérhető együttmozgás anélkül, hogy tartós logikai kapcsolat lenne a változók között;

– az együttmozgás elemzésekor nem a vizsgálat időtávja számít, hanem a gazdasági szereplők informáltsága;

– kiaknázható gazdaságpolitikai hatás nincs;

– csak alacsony és nem volatilis infláció mellett valószínű, hogy az információs hatás sokkot okoz;

– a gazdaságpolitikai rezsimváltozás beépül a várakozásokba;

– csak a meglepetés számít.

Ezek a válaszok a Lucas által érintett tudományterületek egyikét sem hagyták érintetlenül:

- átalakult az ökonometria, kialakult a modern idősorelemzés: a „klasszikus" ökonometria eszközeivel nem lehetett választ adni az új kérdésekre (VAR-modellek, hibakorrekciós modellek, egzogenitásvizsgálatok, modellspecifikációs tesztek, kointegrációs modellek);
- meghaltak a klasszikus makromodellek, megszületett a mikromegalapozású makroökonómia;
- kanonizálódott a racionális várakozások fogalma;
- kialakult a racionális várakozások modellcsaládja, amelynek célja: a gazdasági szereplők viselkedését leíró lényegi paraméterek feltárása;
- kialakult az információs irodalom, és eljutott az egyensúlyi és a piackitisztító árak fogalmának szétválasztásáig;
- nemcsak a keynesi közgazdasági gondolkodás, hanem maga a makroökonómia korábbi értelme is megkérdőjeleződött.

A kortársak nem ezt a tudománymegújítót látták Lucasban, hanem a *„keynesi fordalom Romanovját"* (*Tobin* [1981]). A szűklátókörűséggel, gyenge felkészültséggel, de még elfogultsággal sem igazán vádolható Tobin Lucas tevékenységét sokáig elsősorban monetarista ellentámadásnak tekinti. Sikerét Harry Johnsonra hivatkozva abban látta, hogy az éppen aktuális gazdasági kudarcokért könnyen támadható és az okolható a mindenkori ortodoxia, az adott esetben éppen a keynesi gazdaságelmélet jelenléte. A siker másik eleme, hogy új, társadalmilag releváns és szakmailag elfogadható technikával bizonyított következtetéseket tud felmutatni, ami intellektuális és módszertani izgalmat vált ki a fiatal tudósnemzedékben. A „nagy iskolák halála" a megjósolt módokon (Schumpeter 1948: „a keynesizmus ki fog hunyni", Johnson 1970: „a monetarizmus ki fog hunyni") azonban sosem következik be, mert az új tudósnemzedékek mindig képesek a korábbiak gondolatait, eszköztárát megújítani.

A Lucas-féle racionális várakozás mint formula, a Lucas-féle kínálati egyenlet mint új egyenlet hamar betört a hagyományos makroökonómiai tankönyvekbe. De csak mint olyan elem, ami szépen, kényelmesen beilleszthető az eddigi rendszerbe, anélkül, hogy mindazt, amit korábban évtizedekig tanítottak, megírtak, használtak, ki kellene dobni. Közel két évtizednek kellett eltelnie (ez állítólag normális átfutási idő), hogy a lucasi elemzési keret betörjön a makroökonómiába és elkezdjenek új könyveket írni. Jellemzően a nyolcvanas évek tankönyveiben Lucastól a racionális várakozások közhellyé silányított megfogalmazását és a tehetetlenségi tételt találjuk. A kilencvenes évek tankönyvei (például a méltán neves *Hall–Taylor* [1997] 476–482. o.) már a „téves érzékelésen alapuló modelleket" és az „egyenlőtlen információeloszlást" emelik ki mint a lucasi gazdaságelemzés két lényeges elemét, míg a hatástalansági tételt egyértelműen ezzel csak részben összefüggő, de más típusú eredményt mutatják be.

Lucas végül is szkeptikus tudós, így nem meglepő, hogy saját eredményeivel kapcsolatban is szkeptikus. Nobel-díjat nem akkor kapott, amikor a tudományt megújította, hanem amikor ez már beszivárgott az egyetemi tananyagokon keresztül a gazdasági gondolkodók széles tömegeinek tudatába. Ekkorra a gazdaság mozgására vonatkozó feltevéseit kezdték kétségbe vonni, a monetáris beavatkozáson alapuló ciklusmodellek egyre inkább átadták helyüket az úgynevezett reálciklusmodelleknek. Mindazonáltal úgy gondolom: abban, hogy ma a mikroökonómia és a makroökonómia nem olyan diszciplínák, amelyek egymással szinte „köszönőviszonyban" sincsenek, hogy ciklusról, gazdasági változók mozgásáról és e mozgások közötti kölcsönhatásról, a gazdaságpolitika hatásáról másképpen gondolkodunk, mint negyedszázada, némi szerepe volt a macskái társaságában továbbra is békésen egyenleteket irogató Rober E. Lucasnak.

Hivatkozások

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

ENGLE, R. F.–GARNGER, C. W. J. [1987]: Co-Integration and Error Correction: Representation. Estimation and Testing Econometrica, 55, 251–276. o.

ENGLE, R. F.–HENDRY, D. F.–RICHARD J. F. [1983]: Exogenity Econometrica, 51, 277–304. o.

DORNBUSCH, R.–FISCHER, S. [1987]: Macroeconomics. McGraw-Hill, New York.

FRIEDMAN, M. [1967]: A monetáris politika szerepe. Megjelent: *Friedman* [1986] 221–239. o.

FRIEDMAN, M. [1977]: Infláció és munkanélküliség. Megjelent: *Friedman* [1986] 240–263. o.

FRIEDMAN, M. [1986]: Infláció, monetarizmus, munkanélküliség. Válogatta: *Riesz Miklós*. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

FRIEDMAN, M. [1992]: The Quantity Theory of Money in The New Palgrave Dictionary of Money and Finance. (Szerk.: *Newman, P. és szerkesztőtársai.*) MacMillan, London, 247–264. o.

FRIEDMAN, M.–SHWARTZ, A. J. [1963]: A monetary History of United States, 1867–1960. Princeton University Press, Princeton. Magyarul megjelent a kötet zárófejezete. Az Egyesült Államok monetáris történelme. Összegzés. *Friedman* [1986] 73–99. o.

GALE, D. [1978]: Money: In Equilibrium. Cambridge University Press, Cambridge.

GRANGER, C. W. J. [1981]: Some Properties of Time Series Data. Journal of Econometrics, 16, 121–130. o.

HALL, R. E.–TAYLOR, J. B.[1997]: Makroökonómia. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.

HARVEY, A. C. [1981*a*]: The Econometric Analysis of Time Series. Philip Allan, Oxford.

HARVEY, A. C. [1981*b*]: Time Series Models. Philip Allan, Oxford.

HENDRY, D. F. [1986]: Econometric Modelling with Cointegrated Variables. Oxford Bulletin of Economics and Statistics, 48, 3, 201–212. o.

KIRÁLY JÚLIA [1995*a*]: A racionális döntéshozó – Robert Lucasról. Élet és Tudomány, december 8.

KIRÁLY JÚLIA [1985*b*]: Racionális várakozások és az új klasszikus makroökonómia. Közgazdasági Szemle, 3. sz.

LUCAS, R. E. [1972]: Expectations and the neutrality of money. Journal of Economic Theory, 4, 103–124. o.

LUCAS, R. E. [1973]: Some international evidence on output-inflation tradeoffs. American Economic Review, vol 63, 326–334. o.

LUCAS, R. E. [1976] : Econometric policy evaluation: a critique. Megjelent: *Lucas, R. E.* [1995], 104–130. o.

LUCAS, R. E: [1981]: Tobin and Monetarism. Journal of Economic Literature, vol 19, 558–567. o.

LUCAS, R. E. [1995]: Studies in Business Cycle Theory. MIT Press, Cambridge, Mass.

LUCAS, R. E. [1996]: Nobel lecture: Monetary neutrality. Journal of Political Economy, Vol. 104, 661–682. o.

LUCAS, R. E.–RAPPING L. A. [1970]: Real Wages, Employment, and Inflation. Megjelent: Microeconomic Foundations of Employment and Inflation. (Szerk.: *Phelps, E. és szerkesztőtársai.*) Norton, New York.

LUCAS, R. E.–SARGENT, T. J. [1978]: After Keynesian Macroeconomics in After the Phillips Curve: Persistence of High Inflation and High Unemployment. Federal Reserve Bank of Boston, Conference 19, 49–72. o.

LUCAS, R. E.–SARGENT, T. J. [1981]: Rational Expectations and Econometric Practice, The University of Minnesota Press, Minneapolis.

SARGENT, T. J.–WALLACE, N. [1975]: Rational Expectations, the Optimal Monetary Instrument and the Optimal Money Supply Rule. Journal of Political Economy, Vol. 83, 241–254. o.

SHWARTZ, A. J.–FRIEDMAN, M. [1963]: A monetary History of United States, 1867–1960. Princeton University Press, Princeton. Magyarul megjelent a kötet zárófejezete. Az Egyesült Államok monetáris történelme. Összegzés. *Friedman, M*: Infláció, monetarizmus, munkanélküliség. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1986, 73–99. o.

SIMS, C. A. [1972]: Money, Income, and Causality. American Economic Review, 62, 540–552. o.

TOBIN, J [1981]: A monetarista ellenforradalom ma. Egy értékelés. Megjelent: *Tobin, J*: Pénz és gazdasági növekedés. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest, 1984, 299–319. o.

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. december (1096–1111. o.)

HÁMORI BALÁZS

Kutyastratégiák: fenyegetés, sarcolás, erőszak az átmeneti országok fejlődő piacain

A rendszerváltás eufóriájában még a szakemberek közül is sokan bíztak abban, hogy a szétesés szocialista gazdaságban eluralkodó erőszak és gazdasági bűnözés helyébe a piacgazdaságra jellemző kölcsönösség és méltányos csere lép. Ehelyett azonban – egy évtizeddel a radikális váltás után – a bűnözés nemhogy csökkenne, hanem megállíthatatlanul növekszik, s egyike az átmenet legsikeresebb „iparágainak". A szerző szerint a tervgazdaság szétesése nyomán támadt űrt nem szükségképpen csak a piacgazdasági koordináció töltheti ki, nagy szerepe lehet az agresszív koordinációnak is. Ennél is meglepőbb azonban az a megfigyelés, hogy a tanulmányban kutyastratégiának nevezett erőszak, zsarolás és fenyegetés még a legegyszerűbb, legtisztább piaci aktusokban is jelen van. A szerző Denzau és North egy példáját továbbgondolva bizonyítja, hogy az egymenetes piaci játék sok esetben a játékelméletben *Chicken*ként ismert modellel irható le, amelyet kiélezett konfliktusok, háborús helyzetek elemzésére használnak. A tanulmány a tiszta piaci tranzakcióba rejtett agressziót az átmeneti gazdaságban tapasztalható esetek során keresztül elemzi: a nagy kereskedőláncok feudális jellegű járadékszedésétől a különféle blankettaszerződések egyoldalú diktátumán keresztül a fővállalkozó–alvállakozó viszonyig. A szerző cikkét a piac öngyógyító mechanizmusainak elemzésével zárja, mert ezek adhatnak némi reményt az agresszió visszaszorulására.

„Vegyük csak a televíziót! Zsaruk üldöznek rablókat, verőlegények ütlegelik áldozataikat..., farmerek marhatolvajokat irtanak ki a hegyszorosban, felperesek alpereseket fognak perbe, ördögűzők varázslatokat végeznek a vámpírok ellen. Mi ez mind, ha nem »*muszkuláris*« *közgazdaságtan*? Rablók, verőemberek, pereskedők – mindezek csak megpróbálnak »élni«".

(Jack Hirshleifer)

„Soha senki sem látott még kutyát, amint megfontoltan és méltányosan csontot cserélt egy másik kutyával." (*Smith* [1992] 23. o.) *Adam Smith* a Nemzetek gazdagságában ezzel az érzékletes képpel bizonyítja, hogy a *munkamegosztás* és a *csere* csak a teremtés koronájának, az embernek a sajátja.

Hámori Balázs kandidátus, a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem docense, a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem Vezetőképző Intézetének igazgatója.

Az erőszakos szerzés mint alternatív gazdasági tevékenység

A közgazdaságtan alapító atyja szerint a *megfontolt és méltányos cserére való hajlamunk emel ki bennünket a természetből, és helyez fölébe a kutyáknak.* Valóban, a kutyák számára – ha olyan csontra szottyan kedvük, amelyet pillanatnyilag egy másik eb tart birtokában – nemigen kínálkozik más út, mint a *hízelgés* vagy az *agresszivitás*. Igaz-e vajon a fordítottja is? Vajon az emberek önző érdeke, hogy hozzájussanak mindahhoz, aminek szükségét érzik, csupán a *megfontolt és méltányos csere* útján elégíthető ki? Mindannyian tudjuk, hogy ez nem így van. Amint kimerészkedünk a valóságos piacokra, azonnal tapasztaljuk, hogy *a csereügylet sok esetben* egyáltalán *nem az egyenlőségen és a méltányosságon nyugszik*. Lényeges szerepe van a tranzakciókban annak is, amit – *Smith* nyomán – *kutyastratégiáknak* nevezhetünk: a *partnerek becsapásának, megzsarolásának, a hiányos információkkal való visszaélésnek, a nyomásgyakorlásnak, sőt a nyílt agressziónak.*

Az erőszakot, mások javainak erővel vagy csalárd módon történő megszerzését mindazonáltal a társadalomtudományok képviselői hosszú ideig *deviáns* viselkedési formának tekintették. Az agresszió és a csalás mögött a bűnösök „kicsavarodott" motivációit, eltorzult belső világát, problémákkal teli családi vagy szociális hátterét keresték. Az új intézményi közgazdaságtan nézőpontja lényegesen különbözik ettől. A különbséget abban ragadhatnánk meg, hogy *az erőszakot és a csalást* – a paretói szellemben[1] – nem valami megmagyarázhatatlan vagy csak a pszichológusok által magyarázható esetnek, hanem a *racionális döntések terepének és ezért a gazdasági vizsgálódás természetes tárgyának tartja.*[2] Különösen termékeny lehet ez a megközelítés az átmeneti országok feltörekvő piacain (*emerging markets*), ahol *az aktorok még nem foglalták el a helyüket*, ahol minden mozog, ahol *a tulajdonjogok még homályosak és tisztázatlanok*. A kívánatos gazdasági pozíciók megszerzéséért dúló harcban ezért a gazdaság szereplői a legdurvább erőszaktól, a partnerek nyilvánvaló megsarcolásától sem riadnak vissza.

Hétköznapi erőszak

Tévedés lenne azt hinni, hogy az erőszak, a fenyegetés, a zsarolás csupán a gazdaság egy *jól elkülöníthető* szegmensére: a föld alatti vagy árnyékgazdaságra jellemző. A fehér- és a feketegazdaság közötti határvonal elmosódó. Ha továbbgondoljuk *Denzau–North* [1994] *alábbi* tanpéldáját, arra a következtetésre juthatunk, hogy *az agresszió gyakorlatilag bárhol felbukkanhat,* és fel is bukkan *a* mindennapos *gazdasági tevékenységekben.*

Ha pár perccel a piac zárása előtt a kofa három dollárért felajánl tíz almát az odatévedt vevőnek, azzal a felkiáltással, hogy ez a legutolsó ár, a vevő nem tudhatja, hogy ez csupán üres fenyegetés a kofa részéről, vagy tényleg komolyan gondolta a dolgot. Ha a kofa hajthatatlan, s a vevő alkudozni kezd, lecsúszik a kivételes ajánlatról, s üres kézzel lesz kénytelen távozni. Fordítva is igaz: a kofa sem lát bele a későn érkező vevő fejébe, s nem tudja, hogy amikor az – nagy hangon ócsárolva az árut – megpróbálja lefelé nyomni az árat, csak sarokba akarja szorítani őt, vagy tényleg úgy gondolja, hogy az eladó által javasolt áron semmiképpen sem veszi meg a portékát. E

[1] *Vilfredo Pareto* egyenesen egyenértékűnek tekinti a két utat, ahogyan a számunkra nélkülözhetetlen javakhoz juthatunk. „Az ember erőfeszítései két különböző módon hasznosulnak: irányulhatnak egyfelől a gazdasági *javak előállítására vagy átalakítására*, másfelől a mások által termelt javak *megszerzésére, kisajátítására.*" (Idézi *James* [1984] 160. o.)

[2] A bűnözés közgazdasági vizsgálata mindazonáltal egészen 1829-ig nyúlik vissza (*Chadwick* [1829]). Az előfutárokat olyan neves közgazdászok követték a késő hatvanas évektől kezdve, mint *Becker* [1968], *Ehrlich* [1973], *Reynolds* [1980] és *Stiegler* [1970] .

szokványos ügyletben, amikor a felek alkuját semmiféle külső hatalom vagy monopolhelyzet nem befolyásolja, amikor mindketten szabad akaratukból cselekszenek, *rendkívül sok múlik azon, hogy ki az erőszakosabb*. Ha a kofa el tudja hitetni a vevővel, hogy inkább a szemétbe dobja az almákat, de egy árva centtel sem adja alább három dollárnál, akkor ő kerekedik felül. Ha a vevő el tudja hitetni, hogy kizárólag fél dollárért hajlandó megvenni a maradékot, s ha nem sikerül, inkább lemond az alkalmi vétel nyereségéről, akkor ő lesz a nyerő. Hogy hiteles legyen a fenyegetésük, mindkettőjüknek késznek kell lennie a destruktív megoldásra is: csakhogy fenyegetésüket beváltsák, *hajlandóknak kell lenniük maguknak is kárt okozni*.[3]

Fogalmazzuk meg most – a fenti kiinduló helyzettől kissé elszakadva – a *játékelmélet nyelvén* a kofa és a vevő „csatáját", bemutatva az *agresszivitás* szerepét a tranzakció kimenetelében. Tegyük fel, hogy a szóban forgó almák normális ára napközben hat dollár volt, és a kofa ötért ajánlja fel őket. A vevő ellenajánlata ezzel szemben egy dollár. Ha az eladó kitart ajánlatánál, s sikerül *ráerőszakolnia* az általa javasolt árat a vevőre, akkor öt dollárt nyer (a nullához képest, hiszen egyébként szemétbe dobná az almákat), míg a vevő csak egyet, hisz a reális árnál csupán egy egységgel kapja olcsóbban az árut. Ha ellenben a vevő bizonyul erőszakosabbnak, és sikerül az almákat egy dollárért megszereznie, akkor ő nyer ötöt, és az eladó csak egyet a nullához képest. Ha nem tudnak egymással megegyezni, s a vevő nem viszi el az almát, a kofa nem nyer semmit, hisz az alma a szemétbe kerül, de a vevő sem nyer, hisz nem jut a reálisnál olcsóbban almához. Van egy harmadik lehetőség is, *az alku*: vagyis hogy mindketten engednek eredeti ajánlatukból, s a három dolláros árban egyeznek meg. Ez mindkettőjük számára hármas kifizetéssel jár. A vevő háromért jut a hat dollár értékű almához, s az eladó az egyébként szemétbe dobandó almát háromért adja el.

		Kofa			
		meghunyászkodik		kitart ajánlatánál	
Vevő	meghunyászkodik		3		5
		3		1	
	kitart ajánlatánál		1		0
		5		0	

Ebben a szituációban két *Nash-egyensúlyi pont* található: az (1, 5); illetve a (5, 1).

Abban az esetben, ha a kofa az erőszakos, s vevője vesz fel békés alapállást, egyik félnek sem érdeke változtatni a helyzeten, hiszen mindketten veszíthetnek. A pacifista is, hisz az alternatíva az 1 helyett a 0 kifizetés. Ugyanígy belátható, hogy a szilárdan erőszakos vevővel szemben vállalni az erőszakos kofa pozícióját az üzlet meghiúsuláshoz, s az alkuban elérhető kifizetéshez képest *veszteséghez* vezet. Ha mindketten erőszakosak, mindkettő veszít, még ahhoz képest is, mintha engednének.

A játék, amely a fenti egyszerű adásvételt leírja, *Chicken* néven ismert a játékelmélet-

[3] *Denzau-North* [1994] a példát más összefüggésben tárgyalja, mint e tanulmány szerzője. Annak bizonyítására használja, hogy a legegyszerűbb ügyletek is – amennyiben azok *egyediek*, nem rendszeresek – *kemény döntések* elé állíthatják a gazdaság szereplőit, pusztán azért, mert az aktorok *nem látnak egymás fejébe*, nem tudják pontosan, hogy mit gondol vagy akar a másik. A *szubsztantív racionalitás* modellje ekkor nem írja le megfelelően a történéseket. Az ilyen típusú döntések esetében az érintettek *mentális modelleket* építenek fel, hogy a partner viselkedését meg tudják becsülni. (*Denzau-North* [1994] 10. o.)

ben, s – mint az közismert – *a legagresszívebb*[4] *háborús, vagy háborúval fenyegető cselekmények* (Hitler és Chamberlain játszmája a második világháborúban, kubai rakétaválság stb.) modellezésére használják. A játékban *az egyetlen esély a kölcsönös kooperatív magatartás kikényszerítésére, ha mindketten világossá teszik, hogy részükről a kooperáció szóba sem jöhet*, mert csak ezzel tudják rákényszeríteni partnerüket arra, hogy engedjen. Másként szólva – amint azt már korábban jeleztük –, csak akkor képesek hitelessé tenni fenyegetésüket, ha készek a *destruktív megoldásra* is: fenyegetésük beválásakor *hajlandóknak kell lenniük maguknak is kárt okozni.*

Egy „szelíd" és „szimpla" adásvételi aktusban, amelyet senkinek sem jutna összefüggésbe hozni a kutyastratégiákkal vagy a gazdaság kriminalizálódásával, messzemenően jelen van az erőszak, mégpedig *anélkül, hogy* akár az egyik, akár a másik fél valójában bármilyen *monopóliummal vagy objektív erőfölénnyel* rendelkezne. Bár a piac történelmileg a feudális erőszakkal és jogtiprással való küzdelemből emelkedett ki, az *egyenrangúságot*, a *kölcsönös érdekeket* szegezve szembe a rablólovagok gátlástalan agressziójával, a fenti tanpélda azt bizonyítja: *a piaci aktorok cselekvéseiben is ott munkál a háttérben* az *agresszió,* és számos esetben – hol brutálisabb, hol enyhébb formában – felszínre is tör.

„Kilistázás", bóvliár és a zsarolás más hatékony eszközei a kereskedelemben

Az átmeneti országok feltörekvő piacain az agresszió sokkal gyakoribb és kíméletlenebb, mint a kifejlett piacgazdaságok esetében. A piac eseményei egyértelműen arra utalnak, hogy a *normális adásvételbe rejtett agresszió* korántsem tankönyvi példa. A rendszerváltás utáni években először Magyarországon, majd sorra a többi átmeneti országban megjelentek a nagy kereskedőláncok. Aki már hallott járadékvadászatról,[5] a *monopolista erőfölénnyel való visszaélésről,* csöppet sem csodálkozik azon, hogy e láncok a kiszolgáltatott kis beszállítókra erőszakkal rákényszerítik feltételeiket. Ebben tulajdonképpen elméleti szempontból semmi érdekes vagy meglepő sincs. Annál figyelemre méltóbb az elmélet nézőszögéből az, hogy a Metro, a Tengelman és más láncok a velük egyenlő gazdasági erejű világcégekkel *szemben is érvényesítik agresszív törekvéseiket.* Hatékony sarcolási módszereiknek a világmárkák termelői (például a Procter&Gamble vagy a Sony) sem állnak ellent.

Az Európa-szerte jelen levő kereskedők (a Metro, a Rewe, az Edeka, a Tengelmann, a Spar) egyre gyakrabban támasztanak beszállítóikkal szemben olyan *pénzköveteléseket,*[6] amelyek elméleti szempontból leginkább a *feudális földjáradékkal* rokoníthatók. Ha a márkás termékeket előállító

[4] A konfliktushelyzetek modellezésére, az *agresszív* és a *meghunyászkodó* aktorok szembekerülésének leírására használt játékok, illetve stratégiák legtöbbjének már neve is beszédes: *hawks and doves, take it or leave it, tit for tat, trigger* és sorolhatnánk még tovább a játékelmélet terminusait, amelyek *harcias árnyalatai* messzemenően eltérnek a hagyományos közgazdaságtan semleges vagy pozitív hangulatú kifejezéseitől.

[5] Járadékvadászaton (*rent seeking*) a közgazdaságtan azt a magatartást érti, amikor egy lobby – rendszerint állami segítséggel – korlátozza a kínálatot a piacon. A lobby tagjai elérik, hogy a piacra való belépést engedélyhez kössék, és a kiadott engedélyek számát maximálják. A mesterségesen teremtett ritkaság azután az árakat a normális szint fölé emeli, és a haszonélvezők azok lesznek, akik a tojáson belül vannak. A belül lévők nem csupán gazdasági erőfeszítéseik jutalmát realizálják az árakban, hanem *kivételezett helyzetükből is jövedelmet húznak*, s e privilegizált jövedelmet nevezik *járadéknak,* élvezőit pedig *járadékvadászoknak.* A jogilag korlátozott iparág kedvezményezettjei rendszerint jelentős összegeket áldoznak privilegizált helyzetük megtartására. A járadékvadászattal kapcsolatos jövedelmek, amelyek nagy részét a pozíció stabilizálására fordítják, *társadalmi nézőszögből tiszta veszteséget jelentenek*, amelyet *holtteher-veszteségnek* hívunk. A holtteher-veszteség az egyik meggyőző példája annak, hogy a piac szereplői, miközben saját érdekeiket hajszolják, nem szükségképpen mozdítják elő egyúttal a többiek érdekeinek érvényesülését.

[6] A nagy német áruházi láncok agresszív módszereiről lásd *Jensen* [1997]. A konkrét példák ebből a cikkből valók.

világcégek azt akarják, hogy termékük megtalálható legyen a nagy kereskedelmi láncok polcain, akkor sok esetben már eleve úgynevezett polcpénzt, a kereskedő kifejezésével belistázási díjat kell fizetniük, s ezen felül még időről időre vehemens engedménynyújtási követelményeknek kell eleget tenniük. Bele kell törődniük abba, hogy – sokszor visszamenőleg is – 1-2 százalék rendkívüli engedményt nyújtsanak az általuk szállított termékek árából.[7]

Ha valamely rebellisnek eszébe jutna elutasítani a rabattkövetelést, akkor *azzal a retorzióval kell számolnia, hogy nem vesznek tőle több árut*. A kereskedők eufemisztikus kifejezésével *ez a kilistázás*. A kilistázástól a legnagyobb termelőcégek is tartanak, hiszen egyetlen óriásvevő elvesztése akár 10-20 százalékos forgalomcsökkenéssel is járhat számukra. *Joachim Zentes* a saarbrückeni egyetem professzora egy felmérésben kiderítette, hogy a gyártók 56 százalékát többször érte már hasonló *fenyegetés*, további 33 százalékuk pedig rendszeresen fenyegetve érzi magát.[8] (*Jensen* [1997] 58. o.)

Az ismert márkák gyártóit persze sokkal nehezebb sarokba szorítani, mint a névtelen beszállítókat, hiszen ha a vevő nem talál Pampers-pelenkát (*Procter&Gamble*) vagy kólát (*Coca-Cola*) a polcokon, könnyen hátat fordít az effajta termékeket kilistázó cégnek, és másutt vásárol. A kereskedőknek természetesen erre is megvan a hatásos megoldásuk: *nem listázzák ki a terméket, de olyan alacsony áron kínálják,*[9] *hogy az már árt a márkának*. A lánc más termékek hasznából képes finanszírozni a *büntetésnek szánt árleszállítást*, a márkás termékek gyártójának azonban az alapvető üzleti érdekei forognak kockán. A vevők megszokják, hogy az árunak nincs nagy értéke, s ezáltal *beindul a lefelé tartó árspirál*. Hogy ezt elkerüljék, a nagy termelők is inkább beadják a derekukat, és meghajolnak a kereskedői erőszak előtt. A láncoknál gyakori továbbá a 60, sőt annál is több napos fizetési határidő. Gyakorlatilag *a termelők finanszírozzák a kereskedők készleteit:* „a kereskedők készleteiket a minimumon tartják, és gyakran már azelőtt eladják az árut, mielőtt a szállítóját kifizetnék." (*Europe's...* [1993] 69. o.)

A nagy láncok a *sarcolás egészen anakronisztikus, a rendi társadaloméra emlékeztető formáit is kifejlesztették* partnereikkel szemben. A kilencvenes évek elejétől a kereskedők mind abszurdabb indokokat találnak ki a *rabattok* kikényszerítésére. Ahogyan *Horst Priessnitz*, a *Német Márkaszövetség*[10] vezetője fogalmaz: „...minden fúzió, minden a kereskedelem logisztikájában bekövetkező és a belső folyamatokra vonatkozó újítás, valamint minden 1 és 50 év közötti úgymond »jubileum« különleges rabattkövetéssel jár"[11]. (idézi: *Jensen* [1997] 60. o.).

Két évvel ezelőtt a beszállítóknak például a Tengelmann cég élén bekövetkezett váltást kellett „honorálniuk". A tulajdonos a cégvezetést átadta a fiának, és ebből az alkalomból

[7] Az alacsony árakat természetesen könnyebb elérni a termelők revolverezésével és más monopolista trükkökkel, mint takarékos költséggazdálkodással. Szakértők véleménye szerint a nagy láncok *általában* rosszul szervezettek, óriási és túlfizetett vállalati bürokráciát tartanak el.

[8] Csak fel kell ütni a gazdasági lapokat vagy az újságok gazdasági rovatait, s szinte minden számban találunk *fenyegetésre* vagy *zsarolásra* utaló nyomokat a különféle piaci tranzakciókról szóló beszámolókban. Egyetlen példa a *Világgazdaság* című újság 1998. június 22-i számából: A Csongrád megyei tejtermelő gazdák azzal vádolják a Szegedtej Rt.-t, hogy „kilátásba helyezte: *nem veszi át a gazdálkodóktól a tejet*, ha nem írják alá az új megállapodásokat. ...a társaság *egyoldalúan* és *ultimátumszerűen* csökkentette a tejfelvásárlási árakat... a cég tulajdonképpen *megzsarolta* a gazdálkodókat. A termelői szerződések módosítását ugyanis úgy kényszeríttette ki, hogy a szerződéstől való elállással fenyegette a beszállítókat." (Durvuló harc a tejpiacon. Világgazdaság, 1998. június 22. 5. o.)

[9] Jellemző módon erre a monopóliumellenes törvények adnak lehetőséget a kereskedőnek. E törvények ugyanis tiltják, hogy a nagy termelők úgynevezett *vertikális árképzést* alkalmazzanak, azaz egységesen minden kereskedő számára (a sarki fűszeresektől a kereskedőláncig) megszabják a termék végső eladási árát. Így – köszönhetően a monopóliumellenes törvényeknek – a termelők nem védekezhetnek a kereskedők monopolista praktikái ellen.

[10] A Márkaszövetség a márkás termékek termelőinek érdekképviselete.

[11] A beszállítókat felszólítják például a kereskedőcégnél bekövetkezett sikkasztás nyomán előálló milliós károk rendezésére, cégjubileumok megünneplésének a fedezésére, jövőbeli bónuszok nyújtására a partnercég stratégiai átszervezéséhez vagy – mint a Rewe – piaci expanziójuk támogatására. Az említett lánc nemrégiben hét európai országban történő terjeszkedésre hivatkozva kért, sőt követelt 1 százalékos eurobónuszt beszállítóitól.

a vállalat beszállítóitól teljes komolysággal a forgalom egy százalékát kitevő úgynevezett juniorrabattot kért. „Az ipar egyik menedzsere ezt keserű iróniával így kommentálta: nálunk is van otthon egy junior, és az is folyton pénzt kér." (*Jensen* 1997] 62. o.) A láncok telhetetlen rabattkövetéseinek pozitív hatásai is vannak: A beszállítóktól kicsikart árengedményekből a fogyasztók, a láncok vásárlói is profitálnak. A beszállítókra nehezedő árnyomás emellett hatékonyabb termelésre, ésszerűsítésre ösztönzi a beszállítókat.

Óvakodj a kisbetűtől! – avagy a szerződéses erőszak

Az átmeneti gazdaság „normális" szegmenseiben *az erőszak néha a szerződés formáját ölti*.[12] Bárki, aki a kezébe veszi egy bank áruvásárlási kölcsönszerződésének blankettáját vagy egy biztosító szerződési formanyomtatványát, netán a most gomba módra szaporodó *shopping mall*ok „előre gyártott" 70-80 oldalas bérleti szerződését, vagy a könyvkiadóknak a szerzőkkel kötött szerződéseit,[13] meggyőződhet arról, hogy e kontraktusok *ezernyi biztosítékkal bástyázzák körül a szolgáltató, a hitelező vagy a kiadó jogait, ugyanakkor gyakorlatilag minden jogától megfosztják a klienst*. Már maga *a formanyomtatvány* is *árulkodó jel*, arról tanúskodik, hogy a másik – *látszólag egyenrangú* partnernek – nem sok előnye származhat a dologból. Normális körülmények között ugyanis a szerződést általában vita, illetve az érdekek kölcsönös érvényesítését célzó alku előzi meg, itt azonban szó sincs minderről. *„Itt írja alá"* – így hangzik a „kölcsönösségen alapuló" cserevíszony létesítésére való felszólítás a partner részéről.[14] Kötelező ilyen szerződéseket aláírni? Nyilvánvalóan nem, csak éppen valamennyi bank, biztosító, valamennyi szolgáltató és kiadó így képzeli az egyenlők cseréjét és a kényszermentes adásvételi aktust. Kevéssé valószínű tehát, hogy ha *X* banknak hátat fordítunk, *Y* bank majd méltányosabb lesz. Sokkal inkább számíthatunk a kifejezett megtévesztésre, aminek elkerülésére egy tanácsadó a következő szellemes formulával biztat: *Óvakodj a kisbetűtől!* A sokszor tucatnyi oldalt számláló szerződési formanyomtatványok rendszerint valahol a szerződés vége

[12] Hasonló jelenségekkel természetesen a legfejlettebb piacokon is találkozhatunk, a különbség a feltörekvő piacokhoz képest talán abban van, hogy e törekvéseknek a nyugati gazdaságokban évszázadok alatt kifejlődött intézmények sokasága állít korlátot: a fogyasztóvédelemtől a versenyhivatalon keresztül a gazdasági jogig. Az átmenet országaiban azonban ezek az intézmények rendkívül kezdetlegesek – csakúgy mint a morális elvekből fakadó önkorlátozás, az agresszió önkéntes megzabolázása.

[13] Csak néhány paragrafus egy *opciós* könyvkiadói szerződésből: *1.* A szerződő felek megállapodnak abban, hogy a Kiadó *egyoldalú nyilatkozattal kiadói jogot szerez* a jelen szerződésben meghatározott műre. *2.* A Kiadó jogosult a művet *nyolc év* (!) időtartam alatt az itt meghatározott feltételek szerint kiadni. A felek megállapodnak abban, hogy az utánnyomás és a változatlan tartalommal, de más formában történő kiadás (beleértve az elektronikus formát is) a jelen szerződés hatálya alatt *nem tekinthető újabb kiadásnak*. (Értsd nem jár érte tiszteletdíj) *3.* A szerző hozzájárulását adja, hogy a Kiadó kiadói jogát a jelen szerződés hatálya alatt másnak átadja, értékesítse *a szerző külön hozzájárulása nélkül. 4.* A Kiadó köteles élni opciós jogával, *amennyiben a mű tartalmilag és technikailag sokszorosításra kész állapotú."* Arra nézve azonban semmilyen közelebbi kritérium nincs megjelölve, hogy mi tekinthető tartalmilag és technikailag késznek. Így a Kiadó bármilyen általa vélt vagy valóságos hiba vagy tökéletlenség alapján – következmények nélkül – elállhat az opciótól.

[14] Ennek ellene vethető, hogy egy biztosító vagy egy hitelintézet *tömeges szerződéseket* köt, kliensek tízezreivel, néha millióival áll kapcsolatban. Elviselhetetlen tranzakciós költségekkel járna tehát, ha minden egyes klienssel végigjátszanák az alku folyamatát. Bár ebben az ellenvetésben van némi igazság, mégis úgy véljük, hogy a vevő vagy kliens bevonását a szerződés feltételeinek alakításába a számítógépes ügyvitel mai fejlettsége mellett könnyűszerrel meg lehetne oldani. Technikailag semmi akadálya nincs a *testre szabott* (*mass customized*) szerződésnek, annak, hogy a vevő a szerződés valamennyi paraméterét illetően számos opció közül választhasson, s ne a biztosító vagy bank néhány előre gyártott termékét legyen kénytelen elfogadni.

felé található *apró betűs részben rejtik el a legkellemetlenebb feltételeket,*[15] amelyet tíz leendő partner közül kilenc el sem olvas.[16]

Vannak olyan esetek, amikor a szerződéses erőszakot nem kell kisbetűkben elrejteni, a kialakult erőfölény lehetővé teszi, hogy nyíltan kényszerítsék a legképtelenebb szerződési feltételeket a partnerekre.

Évente több száz fővárosi építőipari kisvállalkozó jut például Budapesten csődbe a fővállalkozókkal és a beruházókkal szembeni kiszolgáltatottságuk miatt. A Budapesti Kézműves Kamara etikai bizottságának elnöke szerint a legképtelenebb szerződést is hajlandók aláírni, csakhogy alvállalkozóként megrendeléshez jussanak.[17] A megkötött szerződések értelmében *a megrendelő minden jogkövetkezmény nélkül bármikor* felfüggesztheti, *felmondhatja a szerződést.* Jóllehet az elvégzett munkáért ebben az esetben is ki kellene fizetnie az alvállalkozót, az azonban, *hogy a generálkivitelező mit tekint elvégzett munkának, teljes mértékben tőle függ.* Egyre inkább jellemző az is, hogy az építkezés 90 százalékos készültségi fokán a beruházó csődöt jelent. Az értékcsökkent, kényszerhelyzetben eladott ingatlant azután nem ritkán a strómanjain keresztül ő maga veszi meg. *A látszatcsőd* azonban *alkalmat ad arra, hogy ne fizesse ki* az addig elvégzett munkáért *az alvállalkozókat.* A felszámolási eljárás során ugyanis rendszerint az alvállalkozók kerülnek a pénzüket jogosan követelők sorának a legvégére.[18]

Az erőszak kartelljei

Az erőszakot előszeretettel alkalmazzák *a piacok meghódítására*, a vetélytársak kiszorítására. A következő eset két szempontból is eltér az előbbiektől. Egyrészt a piac megszerzése érdekében gyakran még a legerősebb cégek is arra kényszerülnek, hogy *csoportos agressziót* kövessenek el, az *„erőszak kartelljeit"* szegezve szembe a nehezen térdre kényszeríthető ellenféllel. Másfelől az eset arra is példa, hogy *az erőszak a gazdaságban is ellenállást szül*, amely ellenállás legtöbbször szintén *erőszakos* vagy *törvénytelen* formákat ölt.[19] Lássuk tehát közelebbről az *erőszak láncreakciójának* esetét![20]

[15] Hasonló csapdák rejlenek az imént már emlegetett kereskedelmi láncok szerződéseiben. Szokványos apró betűs trükk például a beszállítókkal aláírt szerződéseikben az, hogy egy kisbetűs sor jelzi: *valamennyi rabatt az áru bruttó értékére vonatkozik.* Ez önmagában a beszállító által nyújtott kedvezmények 0,5-1 százalékpontos emelkedését eredményezi anélkül, hogy erről előzetes tárgyalás folyt volna (*Jensen* [1997]).

[16] Így például a jelenleg Magyarországon köthető standard biztosítási szerződések értelmében, ha külföldön megbetegszik valaki, a drága biztosítás csak egészen kivételes esetekben jelenthet valódi biztonságot. A szerződések egy alpontja ugyanis úgy rendelkezik, hogy csak *indokolt*, azaz *sürgősségi esetekben* veheti igénybe a kliens a biztosító pénzén az ellátást, de hogy mi sürgős, mi nem sürgős, azt a biztosító dönti el. Hasonló kisbetűs csapdákat rejtenek a gépkocsi vagy lakásbiztosítási szerződések is.

Fejlettebb piaci intézményrendszer keretei között mód van arra, hogy a fogyasztóvédelmi szervezetek precedensértékű perekkel vagy közvetlen tárgyalásokkal méltányos feltételeket érjenek el a tömeges szerződésekben.

[17] Az eset leírását lásd *B. T*: Kőművesek, bádogosok a csőd szélén című cikkében. Népszabadság, 1998. július 3.

[18] A szerződéses erőszak áldozatait a jog egyáltalán nem oltalmazza. A bírósági eljárások hosszadalmasak, költségeik tetemesek. Az erősebbeket kiváló jogászok hada védi, de a megfélemlítés brutális eszközeit sem haboznak bevetni az okvetetlenkedő, igazukat kereső partnerekkel szemben.

[19] Az alávetettek sok esetben ugyancsak erőszakos és alattomos magatartásformákkal reagálnak a velük szemben alkalmazott erőszakra. Megnyilvánulásaik – amint Scott hangsúlyozza – ellenséges érzületeket tükröznek. „Olyan megnyilvánulások sorolhatók ide, mint a munkalassítás, színlelés, álengedelmesség, tettetett tudatlanság, dezertálás, csórogatás, csempészés, vadorzás, gyújtogatás, rágalmazás, szabotázs, orvtámadás, gyilkosság, és így tovább." (*Scott* [1996] 110. o.)

[20] Az eset nincs dokumentálva, a leírás a megtámadott magyar cég egy tanácsadójának személyes közlésén alapul.

Egy magyar vállalkozó a rendszerváltás után a saját erejéből sokmilliárdos forgalmat lebonyolító *nagykereskedelmi vállalatot* épített fel egy meghatározott élvezeti cikk értékesítésére. A szóban forgó termék *magyar piacának jelentős hányadát* ez a cég ellenőrizte. Öt nagy transznacionális vállalatnak, az említett termék termelőinek azonban nem volt kedvére a kialakult piaci struktúra. A multik *kartellbe tömörültek*, azzal a céllal, hogy a maguk kezébe vegyék a magyarországi nagykereskedelmet is, *kiszorítva* a köreiket zavaró magyar vállalkozót a piacról. Első lépésként tárgyalásra invitálták a magyar nagykereskedőt. A tárgyaláson előterjesztették javaslatukat: *Darabolja fel* kereskedelmi cégét annyi részre, ahány nagy termelő van benn az országban, s vegye be őket 50-50 százalékkal. A termék nagykereskedelmét kézben tartó magyar vállalkozó természetesen nem igazán lelkesedett azért, hogy birodalmát felszabdalja, és részenként a termelők kezére adja. Hosszasan bólogatott a külföldi tárgyalópartnerek okfejtései hallatán, majd hirtelen áthajolt az asztalon keresztül, és egészen világosan egy igen durva szót mondott. Belátta, hogy veszített. Becsapta a tárgyalóterem ajtaját maga mögött és távozott. A kartellbe tömörült multik az eredménytelen tárgyalás után – ahogyan az várható volt – egyöntetűen elkezdték emelni a szóban forgó élvezeti cikk termelői árát, egészen addig, amíg a nagykereskedőnek már semmi haszna sem maradt a terméken. Rövidesen fel kellett számolnia cégét. A felszámolás előtt azonban *szándékosan a korábban szokásos mennyiség többszörösét rendelte meg partnereitől*. Esze ágában sem volt persze fizetni érte. Az erőszakos kiszorítás áldozata ezt a néhány százmillió forintot tekintette *lelépési díjnak*.

A történet alapján megérthetjük az erőszak, illetve a törvénytelen manipulációk láncreakciószerű terjedését. Minél sikeresebb stratégiának tűnik az erő alkalmazása, annál többen követik, hisz teljesen érthető, hogy *a bevált stratégiákat utánozzák*. *Az erőszak erőszakot szül*: az ellenállás alattomos, kártékony és az üzleti bizalmat romboló formáit. Csak remélni lehet, hogy a piac és a verseny erősödésével a szerződéses erőszak halványodni fog. Addig is, amíg nincs elég erős vetélkedés a kliensek megszerzéséért, a bank- és biztosításfelügyeletre, a fogyasztóvédelemre, a versenyhivatalra marad a gyengébb partnerek képviselete. Az effajta védelem hátulütője azonban, hogy közömbös bürokraták, nem pedig az érdekeltek próbálnak nyomást gyakorolni a *tömeges szerződések* készítőire, az annexió szervezőire a méltányosabb elbánás érdekében.

Kriminalitás: intézményi válasz a bizonytalanságra

Számos átmeneti országban az agresszió az előbbieknél sokkal durvább formákat is ölthet. Mindennapos eset például, hogy a kereskedő vagy vendéglős üzletében vadidegen emberek jelennek meg, és megfenyegetik: ha nem fizet havonta néhány százezer forintot, szétverik a boltját, lehetetlenné teszik vendégei előtt. Az orosz fővárosban akár az utcasarkon virágot áruló anyókát is *sarc* fizetésére kényszerítik. Ugyancsak szokásos „üzleti" gyakorlat a kelet-európai országokban a követelések verőemberekkel való behajtása, akik azután sokszor *a tartozás többszörösét* verik ki áldozatukból. Az ilyen és ehhez hasonló bűntények száma valamennyi átmeneti országban meredeken emelkedik, a leleplezés valószínűsége kicsi, a büntetések nem igazán elrettentők, a sarcból és erőszakból származó jövedelem dinamikusan nő.[21] Bár a gazdasági bűnözés terjedése komplex és

[21] 1977 és 1993 között a regisztrált bűntények 339 százalékkal emelkedtek, a peresztrojka 1985-ös kezdetétől 1993 végéig a bűnözési ráta 200 százalékkal emelkedett. *Vjacseszlav Afanaszjev* jelentése szerint a bűntények számának és értékének növekedésénél még jellemzőbb a helyzetre a bűnözésbe bevont szervezett csoportok száma, amely Oroszországban például az 1990-es 775-ről 1992-ig 4352-re emelkedett, 1994 végére pedig közel 5700-ra. Ez arra utal, hogy túlnyomórészt nem az utcai bűnözés – rablás, betörés stb. –, hanem a magasan szervezett bűnelkövetés részaránya nőtt. Miközben a bűnözés robbanásszerű terjedése komplex, sokarcú jelenség, a tények határozott oksági összefüggésre utalnak az átmenet folyamata és az orosz társadalom növekvő kriminalizálódása között (*Half* [1997] 52. o.).

a világon sok helyütt tapasztalható[22] jelenség, mégis *határozott oksági összefüggést találunk a rendszerváltás és a kelet-európai gazdaságok növekvő kriminalizálódása között.* (*Half* [1997] 52. o.).

A kriminális magatartási kódok széles körű elterjedése intézményi *válasz a környezet bizonytalanságára.*[23] Az átmenet felerősíti az ezredvég globális bizonytalanságát, megtoldva azt más *lokális, illetve regionális bizonytalansági tényezőkkel.* Sajátos bizonytalansági *faktor* a posztszocialista gazdaságokban *az évtizedekig uralkodó szabályok érvénytelenné válása, új gazdasági szereplők* tíz- és százezreinek színre lépése, a *korábbi* információs csatornák és gazdasági hálózatok *összeomlása.* Mindezek teljesen áttekinthetetlenné teszik a külső környezetet a piaci szereplők (*market actors*) számára. „A kifürkészhetetlen piacon csak kevés igazán megbízható jelzés van, amelyekre támaszkodva várakozásokat alakíthatnánk ki, miközben ugyanakkor túlontúl is nagy bőség van a jövő magatartás lehetséges jelzéseiből." (*Kemény* [1997/98] 91. o.) A rendszer szabadságfokának hirtelen megnövekedésével – a korábbi kötött, egyszerű gazdasági minták helyett – a lehetséges magatartások sokasága áll elő, s alig lehet kiszámítani a partnerek várható reakcióit.

A maffia megjelenése az alacsony bizalmi szintű környezetben

Az alacsony bizalmi szintű gazdaságban az aktorok képtelenek feloldani ezt *a komplexitást.* A bizalom helyettesíthetné a hiányzó információkat (*Luhmann* [1979]), hiszen előrejelzéseket tesz lehetővé a partnerek magatartásáról,[24] *de az új – és állandóan cserélődő – gazdasági szereplők nem bízhatnak egymásban.* A szervezett bűnözés, a maffiaszerű alakzatok olyan gazdasági környezetben ütik fel a fejüket, ahol „az emberi játszmákat bizalmatlanság itatja át. Ezt a környezetet azonban nemcsak hogy az egyének közötti bizalmatlanság magas foka jellemezi, hanem olyan helyettesítők is, amelyeket a mindent átható bizalomhiány ellensúlyozására fejlesztettek ki." (*Kemény* [19197/98] 88. o.)

Ha az állam intézményei nem képesek szavatolni a tranzakciók biztonságát, illetve mérsékelni bizonytalanságukat, szükségszerűen színre lép az állam „helyettesítője", megjelenik a maffia. „A maffiózók alapjában véve azokba a gazdasági tranzakciókba és szerződésekbe kapcsolódnak be, ahol miközben a bizalomnak óriási a jelentősége, ugyanakkor az mégis törékeny, és ahol az állam elégtelenül vagy egyáltalán nem tudja ellátni polgárait ezzel az alapvető jósággal." (*Gambetta* [1988] 128. o.)

[22] „Az Egyesült Államokban például az egy főre jutó bűntények rátája a legutolsó 30 évben megháromszorozódott. Legkevesebb 71 százaléka az összes erőszakos bűnténynek (nemi erőszak, rablás, súlyos testi sértés, lopás) gazdasági veszteséggel jár. A készpénzben, kocsikban vagy a személyes tulajdonban keletkezett közvetlen károk egyetlen kiválasztott évben – 1992-ben – kb. 15 milliárd dollárra rúgtak De ez még csak a jéghegy csúcsa! A bűntények áldozatai különféle traumákat szenvednek el, depresszióba és félelembe esnek, ami életre szólóan megakadályozza őket abban, hogy dolgozzanak és segítsenek másoknak. E problémák egész további életükben terhelik őket. A bűnözés áldozatainak teljes költsége ezért könnyen elérheti az évi 250 és 500 milliárd dollár közötti összeget is." (*Rubenstein* [1996] 26. o.)

[23] *Scitovsky Tibor* egy Magyarországon megjelent cikke szerint a becsületesség *hosszú távú befektetés.* Az egyénnek időnként választania kell egy bűncselekmény rövid távú időleges haszna és a becsületességen alapuló jó hír hosszú távú előnyei között. Ahhoz, hogy a másodikat választhassa, bíznia kell a jövőben. Stabil, lassan fejlődő társadalmakban a jövő viszonylag jól látható előre, de a mai turbulens időkben gyakran még a következő nap is teljesen bizonytalan. Így mind kisebb a diszkontált értéke a becsületnek és a jó hírnévnek. (*Scitovsky* [1991])

[24] *„A bizalom* – ahogyan *Luhmann* [1979] fogalmaz – *feloldja a komplexitást*, amennyiben valaki, aki bízik, úgy cselekszik, mintha a partnere cselekvése legalábbis bizonyos mértékig előre jelezhető volna. Mindazonáltal *a bizalom »kockázatos beruházás«, mivel szükségképpen csak az elérhető információkon alapul."* (24., 26. o., kiemelés tőlem – *H. B.*)

Nem minden szervezett bűnözőcsoport nevezhető maffiának. *Maffiáról akkor beszélünk, ha a bűnözők klienseik védelmét látják el,* azaz szolgáltatást állítanak elő és forgalmaznak - igaz, kényszer alkalmazásával. Tevékenységük tehát nem merül ki a javak bűnös módon való eltulajdonításában. Szemben a közönséges bűnözőkkel, akik a maguk javára osztják el újra a már megtermelt javakat, a maffiózók egy fázissal előbb lépnek be a gazdasági körfolyamatba. „Ahelyett azonban, hogy sört vagy diót állítanának elő, *bizalmat (trust)* termelnek és forgalmaznak." (*Gambetta* [1988] 128. o.)

Téves az a feltételezés is, hogy a maffia sajátos védelmi szolgáltatásait csak az illegális javak piacán tudja értékesíteni. *A legális gazdasági tevékenység éppúgy igényli a maffia „bizalmi árúját", mint az eleve illegális,* ha - az írott szerződés hiányában, vagy a jog „bénasága" folytán - a hivatalos intézmények nem tudják kikényszeríteni a jogszabályok és jogos követelések érvényre juttatását. Azokban az országokban, amelyekben nincs szilárd - a társadalom túlnyomó része által támogatott - jogrend, s *nem nagyon működnek az íratlan erkölcsi szabályok sem, az embereknek valahogyan meg kell védeniük magukat.* Nyilvánvalóan nem törődhetnek bele egykönnyen biztonságuk elpárolgásába, ezért szükségképpen helyettesítők után néznek. Minél több gazdasági szereplő vásárol azonban maffiától privát védelmet, annál nagyobb az igény keletkezik másokban - partnereikben, üzletfeleikben - hogy ők is magán „protektorokat" keressenek. *A maffiajavak termelése és áruba bocsátása tehát jelentős külső - negatív és pozitív - gazdasági hatásokkal, lavinaeffektussal járhat.*

Garancia, ha semmire sincs garancia

A maffia garanciáira akkor van szükség, ha egyébként semmire sincs garancia. Az átmenet bizonytalan, legitimitási problémákkal küzdő, konfúzus jogszabályokat *produkáló és azokat betartatni képtelen* államai szinte a szervezett bűnözés inkubátoraiként működnek.[25] Az átmeneti országok a mindennapi szóhasználatban legtöbbször nem adekvát módon, illetve indokolatlanul használják a maffia fogalmát, „s a hatalmi struktúrák bármelyikére alkalmazzák, különösen azokra, amelyeket korruptnak tekintenek" (*Half* [1997] 53. o.).[26]

Az átmenet országaiban a szó eredeti értelmében nem beszélhetünk maffiákról, inkább csak *maffiaszerű bűnszövetkezetek* jelennek meg a gazdasági élet szinte valamennyi területén. A posztszocialista politikai-hatalmi struktúra, amelyet széttéphetetlen szálak fűznek a múlthoz, kedvező táptalaj a maffia számára. A társadalom megsarcolásának múltból örökölt mintái, az *agresszión nyugvó premodern társadalmi integrációs formák* modellként szolgálnak a *maffiaszerű* képződményeknek. Mindezek alapján érthető, hogy az átmeneti országokban a gazdaság egyre nagyobb részét ellenőrzik sajátos „átmeneti" bűnszövetkezetek, amelyeket a lényegre utalóan talán *„slampos maffiáknak"* nevezhet-

[25] A maga módján a maffia ugyanazt a szerepet tölti be, mint az állam: a szerződések szavatolását, a társadalom egyik tagjának megvédését a másiktól, a csalás megakadályozását, a versenytől vagy a megengedhetetlen versenyeszközök használatától való elrettentés feladatát. Bizonyos esetekben minden tranzakcióra „felügyel", máskor csak akkor avatkozik be a tranzakciókba, ha viták támadnak a felek között.

[26] A szélső határáig kitágítva e fogalmat, azt a megállapítást tehetjük, hogy „...a kommunista párt maga is a maffia egy formája volt. Még szélesebben a leninizmus maga, amely egy erőszakkal és a kollektíva iránt érzett lojalitással összetartott konspiratív szervezet mellett tör lándzsát, alátámasztja ezt az értelmezést. E nézőszögből egyáltalán nem tűnik helytelennek maffiaországnak minősíteni Oroszországot." (*Half* [1997] 53. o.) A mi véleményünk némileg eltér ettől. Bármennyire is sok a hasonlóság a két erőszakszervezet - a maffia és az állam - között, összemosásuk nem tűnik igazán célravezetőnek. Az államot hatalmunkban tartó érdekcsoportok alkalmanként igénybe veszik a szervezett bűnözőcsoportok szolgálatait, s a személyi összefonódás sem zárható ki. Mégis a fogalom értelmezhetetlen lenne, ha parttalanul kitágítanánk.

nénk.[27] E maffiaszerű képződmények nagyon sok tekintetben különböznek az itáliai vagy amerikai maffiától. Az eltérés megmutatkozik mind az általuk ellenőrzött *üzletágakban*, mind pedig tevékenységük *szervezettségében*, *hatékonyságában*.

A szervezett bűnözés például Magyarországon vagy Oroszországban merőben más gazdasági tevékenységekre tette rá a kezét, mint a nyugati országok bűnszövetkezetei. Magyarországon például, ahol az újonnan megválasztott kormány éppen most készül maffiaellenes törvényt hozni, a maffia kedvenc terepe a kilencvenes évtized első felében az olajkereskedelem volt. Most hogy ennek napja leáldozóban van, a szervezett bűnözés a gazdaság más területeivel kísérletezik. Mindenesetre elmondhatjuk, hogy a keleti bűnöző szindikátusok - egyfajta reakcióként a helyzet szélsőséges bizonytalanságára - *jóval diverzifikáltabbak*, mint nyugati megfelelőik.

Ahogyan *Half* [1997] írja: „Nyugaton ezek a tevékenységek tipikusan az illegális javak piacának ellenőrzését foglalják magunkban, olyanokét, mint a prostitúció, a szerencsejáték, a drog, illetve a legális üzletek megsarcolását. Oroszországban ez a definíció átfogja a természeti kincsek exportját, a nukleáris és hagyományos fegyverek csempészését, a privatizáció és a bankok menedzselését[28] - a gazdasági aktivitás szinte bármely szféráját, ahol lehetséges a kizsákmányolás vagy a piaci egyensúlytalanság fenntartása a profit érdekében."[29]

A szervezett bűnözésnek az átmeneti országok némelyikében, így például Oroszországban nagy szerepe van a tőkepiacok informális rendszerében. A bűnözők nemcsak hogy pénz csikarnak ki a magánvállalatoktól és az egyénektől, hanem finanszírozóként is működnek, tőkét kínálva azoknak a vállalatoknak, amelyek nem tudnak hitelt szerezni az alultőkésített bankoktól. A bűnöző szindikátusok átvették az ellenőrzést a bankok, a tőzsde és a kereskedelmi vállalatok felett Oroszország legtöbb városában. Bizonyos fokig a maffia bátorítja és segíti a profitábilis üzletek fejlődését és a növekedését, minthogy nyilvánvalóan több előnyt húzhat a működő nyereséges üzletekből, mint azokból, amelyeket kiszorítottak az üzleti életből és bezártak. A maffiaszerű bűnszövetkezetek számára kedvező hátteret jelent az illegális gazdaság kiterjedt volta ezekben az országokban. Ahhoz, hogy illegális körülmények között sikeresen működhessenek, a vállalkozók kénytelenek a gengszterek nyújtotta »védelmet« igénybe venni."(*Kakotkin* [1997] 33. o.) Ugyanakkor a maffia nagyon sok negatív hatással jár a szervezett bűnözés által érintett országok fejlődésére. A legkedvezőtlenebb talán mindezek közül, hogy elbátortalanítja a külföldi befektetőket, akikre pedig az átmeneti gazdaságokban oly nagy szükség volna.

A kelet-európai maffiák szervezettsége - bár az napról napra erősödik - nem hasonlítható össze a szicíliai maffia évszázadok alatt kiformálódott struktúrájával, de a lassan százéves múltra visszatekintő amerikai maffiáéval sem.[30] A keleti típusú „slampos bűnszövetkezet" *még nem kínál klienseinek tökéletes biztonságot* a környezet bizonytalanságával szemben. Ahogyan egy magyar bűnözési szakértő megjegyzi: a *védelmi zsarolás*

[27] A bűnszövetkezetek uralma majdnem geográfiai jelenség, keletebbre és délebbre erősebb, északabbra és nyugatabbra gyengül. Mindazonáltal ez csak durva közelítése a helyzetnek, hiszen miközben Bulgária erősen fertőzött ország ebből a szempontból, a szomszédos Románia még többé-kevésbé érintetlen. Ugyanakkor a nyugatabbra fekvő Magyarországon a romániainál sokkal erősebbek a maffia hadállásai.

[28] A kormányzati szabályozás hiányában a bűnözők kartelljei behálózzák a bankokat, az ingatlanpiacot, a tőzsdét, sőt még a rockzenei iparágat is. (*Handelman* [1994] 85. o.)

[29] A Szovjetunió és a kommunista pártgépezet összeomlása után például óriási mennyiségű rezet, cinket és más fémeket szállítottak ki Közép-Oroszországból felségjelzés nélküli kamionokban és katonai repülőgépeken a balti kikötőkbe, onnan pedig tovább Skandináviába és a nyugati országokba.

[30] A századelő amerikai rocketjeiből - a védelmi zsarolás üzletágának újvilágbeli feltalálóiból - majd egy évszázad alatt formálódott ki az a szervezet, amelyet ma amerikai maffiaként ismerünk.

piacán „...bájos rendetlenség uralkodik... Még *a piac sincs felosztva*. Ezek még nem fehérgalléros fiúk, még nem elég intelligensek. A törvényeket sem ismerik, nem tartanak ügyvédet."[31] A kilencvenes évek második felében azonban mind jobban megszerveződnek ezek a bűnözői szindikátusok, és egyes országokban, illetve régiókban azzal fenyegetnek, hogy teljesen átveszik a kontrollt a gazdaság felett.[32] Az *1. táblázatban* összefoglaljuk a keleti és nyugati szervezett bűnözés, illetve a maffiaszerű képződmények közötti eltéréseket:

1. táblázat
A keleti maffiák sajátosságai nyugati megfelelőikkel összevetve

Az összehasonlítás szempontja	Kelet	Nyugat
Tevékenységi terület	diverzifikáltabb a gazdasági bizonytalanságból következően	kiválasztott területekre koncentrálódik (védelem, kábítószer, prostitúció)
Agresszió és terror	erőszakos, parttalan, véres	kifinomult
Eredet	felsőbb rétegek, régi nómenklatúra	alsóbb rétegek
Viszony az államhoz	összefonódás, szoros kapcsolatok	többnyire elkülönülő, ellenséges
Hatókör	egész ágazatok, régiók, országok	behatárolt gazdasági szegmensek
A társadalom reakciója	apatikus, esetenként csendesen támogató	elutasító, elítélő

Bárkinek bármikor bárhol bármit

A piaci aktorok azon tulajdonsága, hogy elvonatkoztatnak minden kötöttségtől, s csak jövedelmüket (profitjukat) tartják szem előtt, hallatlan dinamizmust kölcsönöz a piacgazdaságnak, de egyben veszélyes szakadékok peremére is sodorja azt. Az eladók számára teljesen közömbös, hogy mit ad el: vállról indítható rakétát vagy tejet, cigarettát, gyógyszert. A piaci érvényesülés filozófiáját jól példázza a *Nissan* autógyár jelmondata: a „five *A*-s", azaz „öt *A*" szlogenje: *any volume, anytime, anybody, anywhere and anything.*, azaz magyarul „öt *B*": bármennyit bármikor bárkinek bárhol bármit. Ugyanaz az erős késztetés a rugalmasságra, amely a vevőt királlyá koronázza, amely a cégeket arra indítja, hogy állandó készenlétben álljanak, és minél jobban megfeleljenek a verseny kihívásainak, *némelykor túlságosan rugalmassá, túlzottan tágulékonnyá teszi a lelkiismeretet* is. A „bármennyit bárkinek bármikor bárhol bármi" szlogennek tehát a piacgazdaságokban két – egyenértékű – olvasata van: *„bármit megteszek a vevőért"* és *„bármire képes vagyok a haszonért"*. Cinikusnak tűnik, pedig csak a piacgazdasági viszonyokat visszatükröző elméleti megközelítés *Isaac Ehrliché*, aki a görbe és az egyenes út közötti válasz-

[31] A nyilatkozat a Kápé című magyar üzleti hetilap 1994. március 24-i számában jelent meg Dalia László tollából A védelem bére címmel.

[32] Az orosz Belügyminisztérium adatai szerint 1993-ra a szervezett bűnözés ellenőrzi a javak és a szolgáltatások forgalmának mintegy 40 százalékát (*Handelman* [1994]).

tást ugyanolyan racionális döntési helyzetként elemzi, mint a tejtermelés és a hústermelés közötti döntést. A javak megszerzésének „normális" útját *Ehrlich* alternatívaként állítja szembe a kártékony, illegális, erőszakos úttal (*Ehrlich* [1973]). *A két ellentétes jellegű tevékenység kombinációja* - a piacgazdaságok mindennapjait szemlélve *nagyon is valósághű feltételezés*.[33] Nemritkán ugyanaz a cég, amely - hatásos növényvédő szereket kínálván a kártevők ellen - az emberiség jótevője, a gazdasági bűnözés területére téved, amikor - a törvényeket kijátszva - a tevékenysége melléktermékeként keletkezett veszélyes hulladékokat a fejletlenebb országokba expediálja. Mindkét tevékenységében ugyanaz a vágy motiválja: a szerzés. Jó nevű cégek tucatjai veszélyeztetik Kelet-Európa lakóinak egészségét és életét.

„Azzal párhuzamosan, hogy a dél-amerikai és afrikai országok nem hajlandók többé a Nyugat mérgező hulladékát befogadni, a szemétlerakodó hely áttolódott »Vadkeletre«, Kelet-Európába és a volt Szovjetunió területére, ahol a szabályozás elégtelen és a kormányok sóvárognak a készpénz után. Ma 200 tonna Szászországból származó savas hulladék várakozik egy magyar vasútállomáson, hogy továbbszállítsák, miközben egy 500 tonnás peszticid melléktermék-szállítmány érkezett a németországi Schwerinből Albániába. A környezetvédő csoportok dokumentálták, hogy 34 millió tonna nyugati veszélyes hulladékot irányítottak oroszországi lerakóhelyekre az utolsó öt évben. A származási országok az Egyesült Államok, Belgium, Spanyolország, Svájc, de a káros hulladék több mint négyötöde Németországból érkezett." (*Grefe* [1994] 44. o.)

A gátlástalan profitszerzés iskolapéldái a nagy nyugati növényvédőszer-gyártók keleti tranzakciói: a fejlett országokban betiltott, erősen *mutagén, rákkeltő, mérgező* növényvédő szerek szétterítése a tranzíció országaiban. A francia Rhône-Poulenc cég Lindan rovarölő idegmérge például - egy magyar cég termékébe beépítve - annak ellenére kapható Magyarországon, hogy az UNEP és a FAO is betiltotta. Nem lehet tudni, hogy ebből a hatóanyagból mennyi kerül ténylegesen az országba, mert a permetezőszerek forgalmáról nem készül nyilvántartás (!). A szintén francia Elf-Atochem Agrée és egy dán cég, a Cheminova révén kerül Magyarországra Parathyon-metil mutagén, illetve teratogén növényvédő hatóanyag, amelyet Dániában évekkel ezelőtt betiltottak. Magyarországon semmilyen akadálya sincs annak, hogy a Nyugat-Európából vagy az Egyesült Államokból kitiltott szereket forgalomba hozzák. Darvas Béla professzor, a Magyar Tudományos Akadémia Növényvédelmi Kutató Intézetének munkatársa szerint „sürgősen el kellene végezni az engedélyezett szerek felülvizsgálatát, mivel a jelenlegi kaotikus helyzetnek a lakosságra és a hazai környezetre nézve tragikus következményei lehetnek".[34]

A kettős stratégia, a legális és az illegális, a méltányos és a brutális kombinálásának jellemző példája, hogy ugyanaz a vállalat, amely nagylelkű ajándékokban, jutalomutazásban részesíti a fejlett országokban dolgozó alkalmazottait, kommandósokkal vereti ki a szakszervezeti vezetőket kelet-európai üzemeiből. Jó nevű elektronikai cikkekkel kereskedő világcég, amely a technika legcsodálatosabb vívmányait juttatja el hozzánk, ugyanazokkal a kamionokkal üres papírdobozokat szállít a határokon keresztül-kasul, csakhogy felvehesse - a soha ki nem szállított áruk fejében - egy szegény közép-európai ország exporttámogatását.

A bűn és a jótétemény a legfejlettebb piacgazdaságokban sem különül el, a méltánytalanság és a brutalitás nem záródik ki teljesen a föld alatti gazdasági szegmensekbe. *A legális és az illegális, az erkölcsös és az erkölcstelen kibogozhatatlanul összefonódik a szerzés ökonómiájában.* Az állandó sóvárgás a nagyobb haszon után, a szerzés vágya nemcsak állandó technikai tökéletesedést hoz magával, de a féktelen önérvényesítésnek,

[33] A latin-amerikai országokban vagy Olaszországban szinte tradíciónak mondható a kettős életstratégia vállalása. Gyakran a bűnözés a legális tevékenység „háztájija", vagy megfordítva: a legális tevékenység szolgál olyan mellékfoglalkozásként, amely elfedi a bűnöző, erőszakkal szerző tevékenységeket.

[34] Az eset leírását lásd Az Európai Unióból kitiltott növényvédő-szerek a hazai piacon című cikkben. Népszabadság, 1998. július 8. 1. o.

a mások rovására történő gátlástalan haszonszerzésnek, a közösségek szétzilálódásának, a vadság állapotához való visszatérésnek a veszélyét is felidézheti: „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 alulmarad a túlfűtött szenvedélyekkel szemben." (*Rousseau* [1978] 656. o.).

A piac öngyógyítása és az „illendőség keretei"

A fejlett piacgazdaságokban kifinomult és százados patinával bevont intézmények sora mérsékli az elviselhetőségig az önérdekek féktelenné válásának, a piac elvadulásának a fenyegetését. A piachoz képest külső, demokratikus politikai ellenőrzésen, és az átlagemberbe bekódolt – szinte genetikai parancsként működő – erkölcsi szabályokon túl a *piaci magatartás elvadulásának legfőbb ellensúlyozója maga a piac*. A „kutyaharapást szőrével" elv alapján gyakran a piac maga kínál gyógyírt a maga által kiváltott betegségekre. A monopóliumok és a hatalmi pozíciók, a társadalom rovására szerezhető járadékok a piaci dinamizmus gerjesztette információs forradalom sodrában nem tarthatók sokáig. „Láttuk az amerikai ipar olyan óriásait, mint a General Motors vagy az IBM alapjaikig megrázkódni. Versenyelőnyeik, amelyek megtámadhatatlannak tűntek, darabokra szakadtak és szétfoszlottak a verseny szelében.... *Az előnyök hagyományos forrásai nem kínálnak tovább hosszú távú biztonságot.*" (*D'Aveni* [1995] 45. – kiemelés tőlem – *H. B.*). A hiperkompetitív környezetben *a legnagyobb vállalatok sem* állhatnak rá csupán a járadékvadászatra, nem *gondolhatnak tartós gyarapodásra pusztán a hatalom és az erő alapján*. Sok esetben le kell mondaniuk beszállítóik páriaként kezeléséről is, hiszen a *hiperversenyben* való helytállás csak a beszállítók ötleteit felhasználva lehetséges.[35] *Kényszerrel, diktátummal, zsarolással, fenyegetéssel ritkán lehet lenyűgöző technikai eredményeket elérni*. A tudást nem lehet erővel kicsikarni.

Ez utóbbi kétségbevonhatatlan tény megalapozza azt az állítást, hogy *a tudásra épülő gazdaságokban a piac fényes oldala maga alá gyűri a sötét oldalt*, ha nem is tudja teljesen az alvilágba száműzni azt. A *civilizáció tökéletesedése* és az emberek közötti *együttműködés* a legfejlettebb országokban – ha ki nem is iktathatja – *háttérbe szorítja az erőszakot és a csalárdságot*. A piac szaldója a világnak e boldogabbik felén – szemben a keleti országokban tapasztalhatóval – az átlagemberek számára is általában pozitív.

Az átmeneti országok közgazdászai – bár a tervgazdaság hosszú agóniája alatt idejük éppen lett volna rá – nem készültek fel a piac kettőségére. Illúzióktól eltelten nem gondoltak arra, hogy miközben a kényszermentes csere a lényegénél fogva *feltételezi a korrektséget, látensen magában hordja* a fenyegetést és *az agressziót is*. A Janus-arcú piaci tranzakciók Közép- és Kelet-Európa fejlődő piacain a legtöbbször orcájuk visszataszító felét mutatják, és ez sajnos majdnem törvényszerű.

A cserében való egyenlőségre és kényszermentességre alapozott *piacgazdasági rend* a volt szocialista országokban – paradox módon – mindenütt *ijesztő egyenlőtlenségek és brutális kényszerek* miliőjében fogan. Ennek egyik lényeges oka, hogy felborultak a korábban stabil elosztási arányok, s a privatizációs folyamatban gyakorlatilag e társadalmak egész eddig felhalmozódott vagyona elosztási küzdelem tárgyává vált.

[35] Szöges ellentétben a korábbiakkal: „...a beszállítók bevonása a termékfejlesztésbe és a termelési folyamat inkrementális javításába radikális változtatást igényelt a viszony természetében. Ez *bona fide partnerkapcsolatot követelt*, amelyben az ideák két irányú áramlása jellemző. A *barátságos viszony* a beszállítókkal szépen kamatozik a nagy konszernek számára." (*Dryer* [1996] 42. o. – kiemelések tőlem – *H. B.*)

A *homo oeconomicus* erőfeszítései *Közép- és Kelet-Európában eddig nem* a gazdasági javak előállításában vagy átalakításában hasznosulhattak a leggyümölcsözőbben, hanem *a mások által termelt javak megszerzésében, kisajátításában.* Mégis nagy hiba lenne, ha ezt az átmeneti állapotot azonosítanánk a piacgazdasággal magával. Nagy kár lenne, ha nem bíznánk a piac öngyógyításában, és a *homo oeconomicust* a verőlegényekkel, strómanokkal, zavarosban halászó maffiózókkal azonosítanánk. Bármennyi jelét is tapasztalhatjuk nap mint nap az erőszaknak és a csalárdságnak, ne adjuk fel a reményt, hogy a gazdasági szereplők néhány évtized múltán Európa keleti felén is közelebb állnak majd a smithi ideálhoz, ahhoz a képhez, amilyennek Adam Smith, a Glasgow-i Egyetem erkölcstan professzora önmagáról és barátairól a *homo oeconomicust* megmintázta: „feddhetetlen úriembernek, aki kizárólag a tisztesség és az illendőség keretei között követi a saját érdekeit." (*Scitovskyi* [1991] 743. o.)

Hivatkozások

ALLEN, R. C.[1995]: The Economic Theory of Crime and the Problems of a Society in Transition. International Journal of the Economics of Business, Vol. 2. július 1.

BECKER, G. [1968]: Crime and Punishment. An Economic Approach. Journal of Political Economy, Vol. 76. március–április, 168–217. o.

CHADWICK, E. [1829]: Preventive police. London Review, Vol. 1. 252–308. o.

COLEMAN, S. [1997]: Crime in Russia: Implications for the Development of Training Programs For Russian Entrepreneurs. Journal of Small Business Management, Vol. 35. Issue 1., január, 78–83. o.

D'AVENI, R. [1995]: Coping with Hyper-Competition. Utilizing the New 7s' Framework. Academy of Management Executive, Vol. 9. No. 3.

DENZAU, A. T.–NORTH, D. C. [1994]: Shared Mental Models: Ideologies and Institutions. Kyklos, Vol. 47. No.1. 3–31. o.

DRYER, J. H. [1996]: How Chrysler Created an American Keietsu. Harvard Business Review, július–augusztus..

EHRLICH, I. [1973]: Participation in Illegitimate Activities. A Theoretical and Empirical Investigation. Journal of Political Economy, Vol. 81. május–június, 521–575. o.

EUROPE'S ... [1993]: Europe's Discount Dogfight. Economist, Vol. 327. Issue 7810. 5/8/, 69–70. o.

GAMBETTA, D. [1988]: Fragments of an economic theory of the mafia. Archiv European Sociology (A. E. S.) Vol. XXIX. 127–145. o.

GREFE, C.[1994]: The New Garbage Zone. World Press Review, Vol. 41. Issue 3. március, 44. o.

HALF, C. [1997]: The Russian Mafia. The Challenge of Reform. Harvard International Review, Vol. 19. Issue 3. nyár, 52–57. o.

HAMMERSTEIN, P. [1989]: Biological Games. European Economic Review, Vol. 23. No. 2-3.

HANDELMAN, S. [1994]: The Russian 'Mafiya',Politics by Other Means. Foreign Affairs, Vol. 73. Issue 2. március–április, 83–97. o.

HIRSHLEIFER, J. [1994]:The Dark Side of the Force. Western Economic Association International, 1993 Address. Economic Inquiry, Vol. XXXII, január, 1–10. o.

JAMES, S. [1984]: A Dictionary of Economic Quatations. Második kiadás, Rowman–Allenheld, Totowa, N. J.

JENSEN, S. [1997]: Die Abzocker. Manedgermagazin, október, 57–66. o.

KAKOTKIN, A. [1996]: The Cartels of Russia. Argumenty i Fakty, Moszkva, július 24.

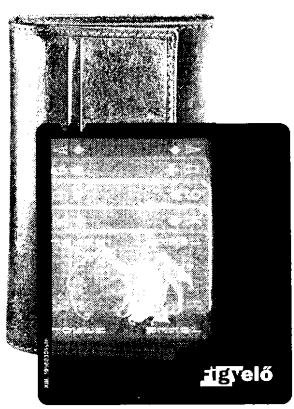
KEMÉNY SZABOLCS [1997/98]: Flexibilities and Trust: Production Markets and Role Production in the Hungarian Economic Transformation. Acta Oeconomica, Vol. 49. No. 1-2. 79–104. o.

KLEVORICK, A. K. [1995]: The economic theory of crime and the problems of a society in transition. International Journal of the Economics of Business, Vol. 2. Issue 2. július 1., 345–357. o.

LUHMANN, N. [1979]): Trust and power. Wiley & Sons, Chichester.

MÉRŐ LÁSZLÓ [1996]: Mindenki másképp egyforma. A játékelmélet és a racionalitás pszichológiája. Tericum Kiadó, Budapest.

REYNOLDS, M. O. [1980]: The economics of criminal activity. Megjelent: *R. Andreano–J. Siegfried* (szerk.): The economics of crime. Schenkman Publishing. Cambridge.
ROUSSEAU, J. J. [1987]: Levél Beaumont érsekhez. Megjelent: *Rousseau, J. J.:* Értekezés és filozófiai levelek. Magyar Helikon, Budapest.
ROTTEN IN RUSSIA [1994]: Rotten in Russia. Wilson Quarterly, Vol. 18. Issue 3., nyár, 149–152. o.
RUBENSTEIN, E.[1996]: The Economics of Crime. Executive Speeches, Dayton, Vol. 10. Issue 4. február–március.
SCITOVSKY Tibor [1991]: Erkölcs és gazdasági jólét. Közgazdasági Szemle, 7–8. sz.
SCOTT, J. C. [1996]: Az ellenállás hétköznapi formái. Replika, 23–24. sz. december.
SMITH, A [1992]: A nemzetek gazdagsága. E gazdagság természetének és okainak vizsgálata. Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, Budapest.
STIGLER, G. J. [1979]: Optimum enforcement of laws. Journal of Political Economy, Vol. 78. 526–536. o.

Figyelő-szemmel
SZEMMEL LÁTHATÓ
Előfizethető: 06-80-200-024 (zöld szám)


Mindegy, hogy melyik oldalt lapozza fel, azt fogja tapasztalni, hogy: A figyelő lényegretörő. A figyelő tartalmas. A figyelő hiteles. Ha egy tényszerű, elemző gazdasági hetilapot keres, minden csütörtökön nyissa ki a „postaládáját" vagy hívja zöld számunkat.
LÁTNI TUDNI KELL!

figyelő-szemmel
Cím: Figyelő Rt. 1406 Budapest, Pf.: 45.
Fax: 351-6785 Telefon: 344-9356
MEGRENDELŐLAP
..... példányban megrendelem egyéves időtartamra a Figyelő gazdasági hetilapot 9996 forintért.
Név: .....
Beosztás: .....
Cégnév: .....
Telefon/fax: .....
Cégnagyság (foglalkoztatottak száma): .....
Ir. szám: ..... Megye: .....
Város: ..... Utca: .....
Az előfizetéshez kérem, hogy részemre:
❑ csekket ❑ számlát küldjenek.
Tudomásul veszem, hogy a már befizetett előfizetési díjat lemondás esetén nem térítik vissza.
....
dátum aláírás
(C)

EURÓPAI UNIÓ

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. december (1112–1125. o.)

GÁL PÉTER

A bankrendszer átrendeződése és az euro

Alkalmazkodási lehetőségek és hatások

Egyes szakértők szerint az egységes európai pénz kialakítása a lebegő árfolyamok hetvenes évekbeli bevezetése óta a legjelentősebb változásokat fogja okozni a nemzetközi pénzügyi rendszerben. Olyan vélemények is vannak, amelyek az eseményt egyenesen a font két világháború közötti vezető nemzetközi pénzpiaci szerepének elveszítéséhez hasonlítják, s úgy ítélik meg, hogy ezzel a dollár újra valódi versenytársat kap. A folyamat nagy átrendeződéseket okozhat a gazdasági erőviszonyokban, valuta-árfolyamokban, kamatszintekben, költségekben, spekulációs mozgásokban stb. Ily módon a gazdálkodás minden szintjén alkalmazkodást igényel. E változások azonban minimum öt-tíz év alatt zajlanak le, s ez alatt az idő alatt egyrészt az alkalmazkodás lehetősége, másrészt a bizonytalanság és a spekulációk veszélye uralhatja pénzügyi a folyamatokat. Ezek a hatások minden területen befolyásolják a nemzetközi gazdasági kapcsolatokat, a legközvetlenebbül az amúgy is általános átalakulások alatt lévő bankrendszert érintik.*

Az elmúlt évtizedben a világgazdaság minden térségében alapvető jelentőségű átrendeződések történtek a bankszektorban a méretet, a tevékenységi kört, a működési területet és a tulajdonosi struktúrát tekintve egyaránt. Meghatározó fontosságú, hogy az iparilag fejlett országokban *a pénzügyi szolgáltatások a GDP legdinamikusabban fejlődő szektorává,* a nemzetgazdaság legjelentősebb ágazatává váltak. Ezzel párhuzamosan gyakorlatilag minden ország bankrendszerét kihívások tömege érte:

– robbanásszerűen *erősödött a nemzeti és a nemzetközi liberalizáció a bank- és egyéb pénzügyi műveletek terén;*

– egyre fontosabbá váltak a közvetlen hitelfelvételi lehetőségek, amelyek *helyettesítik a bankhitelt a beruházók és a hitelezők közötti kapcsolatokban*, a hitelezésben rendkívül nagy mértékben megnőtt a tőzsde, a befektetési alapok, nyugdíjalapok szerepe, s ez szűkítette a kereskedelmi bankok, növelte az többi pénzügyi intézmény lehetőségeit. Ennek hatására *a bankok egyre inkább integrálják a tőzsdei tevékenységet és más nem tradicionálisan banki szolgáltatásokat is;*

– nagymértékben megnőtt a banki kockázat, ezzel párhuzamosan ugrásszerűen emelkedett a legfejlettebb országokban is a bankcsődök száma, ami viszont az állami prudenciális szabályozás és gyakran támogatás bizonyos módjainak – közvetett vagy közvetlen konszolidációknak – az erősödését vonta maga után még a legliberálisabb országokban is;

* A cikk a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem jubileumi tudományos ülésszakán elhangzott előadás kibővített változata. A témához kapcsolódó kutatásokban részt vettek a Kereskedelmi és Hitelbank vezérigazgatói tudományos tanácsadó testület szakértői: *Erős János, Gál Péter, Novák Tamás, Palánkai Tibor, Simai Mihály.*

Gál Péter a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem docense, a Nemzetközi gazdasági és üzleti kapcsolatok szakközgazdász program szakbizottságának elnöke.

– a banki ügyfélkör nagymértékben átrendeződött, részben a lakossági (*retail* – kiskereskedelmi) banki tevékenységek előtérbe kerülése, másrészt a legnagyobb ügyfelek további koncentrációja és nemzetköziesedése következtében.

Ezekre a hatásokra a bankipar jelentős átstrukturálódással válaszolt, amit általában a gazdaságpolitikák is ösztönöztek. Az iparág lényegesen *koncentráltabb* ma, mint egy évtizeddel ezelőtt volt, még azokban az országokban is, ahol évtizedek óta óriásbankok, oligopolpozíciójú bankstruktúra volt jellemző. Úgy tűnik, a koncentrációs folyamatnak messze nincs vége, és azok a vállalkozások, amelyek ehhez alkalmazkodni akarnak, kénytelenek követni a pénzügyi szolgáltatások területén meghatározó tendenciákat. A koncentráció bizonyos tekintetben hasonló helyzetet eredményez, mint ami a hatvanas, hetvenes években már lezajlott a reálszférában, azaz egyre nagyobb, erősebb és több tevékenységre kiterjedő és nagyobb nemzetközi hatókörű (viszont természetesen kisebb számú) bank- és pénzügyi szolgáltató intézményrendszer uralja a piacot.

Tulajdonképpen a világgazdasági változásokra, a liberalizáció nagymértékű növekedésére reagálva, minden szektorban tipikus jelenség a vállalati méret növekedése, az összeolvadások és fúziók. Már 1996-ban rekordot, 1140 milliárd dollárt ért el a fúziós felvásárlások, összeolvadások értéke, 1997-ben ezek összértéke a világon azonban már meghaladta az 1500 milliárd dollárt. (Ebből körülbelül egyötöd részt képviselnek a külföldi akvizíciók.) *Az összeolvadásos tranzakciók fő terepéül a bank- és pénzügyi szektor szolgált.* Európában 1997-ben a mintegy 400 milliárd dollárnyi összeolvadásból több mint 200 milliárd dollár a pénzügyi szolgáltatások területén zajlott. A nemzetközi jellegű akvizícióknak pedig 10 százaléka volt bank- és biztosítási ügylet.[1]

A bankok koncentrációja azonban nem mindenben egyezik meg a gazdaság más részein zajló folyamattal. Míg a reálszférában a nemzetköziesedéssel – illetve napjainkban már a globalizálódással[2] – a vállalatok egyre inkább a szó valódi értelmében tevékenységükben világméretekben alakítanak ki optimális struktúrát (a vállalati globalizáció nagyon leegyszerűsítve azt jelenti, hogy az értéklánc minden elemét oda helyezik, ahol a leghatékonyabban végezhető a tevékenység), addig a bankiparban a vállalatiméret-növekedés és összeolvadás elsődlegesen még mindig inkább nemzeti keretek között történik. A növekedés mindenekelőtt a banki és pénzügyi szolgáltató szféra nemzeti szereplőinek összeolvadásával, az országokon belüli koncentrációval járt, de ezzel párhuzamosan felgyorsultak és növekedtek a nemzetközi akvizíciók és fúziók is.

A bankszektorban is tipikus a nemzetköziesedés mint egyik döntő versenytényező, ami részben a nemzetközi műveletek arányának drasztikus növekedését, az üzleti tevékenység további nemzetköziesedését és a külföldi ügyfelek kiszolgálását eredményezi, másrészt elindultak, illetve nagymértékben dinamizálódtak a nemzetközi akvizíciók is. A pénzintézetek tevékenységében a nemzetközi szolgáltatások és a külföldön végzett tevékenységek alapvető fontosságúakká váltak, de a belső piac továbbra is meghatározó maradt.

Koncentráció és fúziós hullám a bankszektorban

A kilencvenes évek közepén az Egyesült Államokban és Nyugat-Európában szinte egy időben kezdődött el a bankszféra és a pénzügyi szolgáltatások területén egy újabb (a gazdaságtörténetben immár sokadik) koncentrációs és fuzionálási hullám. Az amerikai és a nyugat-európai bankösszeolvadások és felvásárlások bizonyos mértékig eltérő okokra vezethetők vissza, de a folyamatok hátterében ugyanazok az általános világgazdasági

[1] *Forrás*: CA-exclusiv, 1998. 1–2. sz.

[2] Globalizációról többek között lásd *Porter* [1992], *Simai* [1994].

változások állnak, és hasonló következtetések levonását teszik lehetővé. Miközben az Egyesült Államokban a bankszektorban változatlanul meglévő, sőt egyre erősödő rendkívül jelentős koncentrációs, fúziós láz a szigorúan specializált banktevékenység részbeni liberalizálása, a befektetési és kereskedelmi banki tevékenység merev szétválasztásának folyamatos lazítása, valamint a szövetségi államok eltérő bankszabályozásából eredő területi restrikciók megszüntetésének (jogi-szabályozási tényező) következménye volt eredetileg, addig Nyugat-Európában az 1992-es egységes piaci, illetve az azt követő uniós elképzelések megvalósítása váltott ki hatalmas bank-összeolvadási hullámot. E folyamat jelentősen átrendezte a hatékony és versenyképes bankok struktúráját, a bankmérettel kapcsolatos megfontolásokat és a nemzeti és nemzetközi gazdaságpolitikai szabályozásokat.

Annak ellenére, hogy számítások is bizonyítják: bizonyos bankméret felett a bankok további növekedése nem feltétlenül jár hatékonyságnövekedéssel, és a fajlagos eredményesség sem javul, mégis folyamatos tartós bank-összeolvadási és méretnövekedési trend figyelhető meg. Az, hogy az üzemméret növekedése nem jár egy bizonyos méret felett költségelőnnyel (sőt, nyugat-európai tapasztalatok szerint esetenként az üzemi költségek fajlagosan nőhetnek, amerikai statisztikák alapján pedig a fuzionált bankok részvényárfolyamai esetenként csökkenhetnek is), nem vonta maga után a bank-összeolvadások csökkenését, sőt a tendencia erősödése tapasztalható. A bankszektorban a fúziós-koncentrációs előnyök nem elsősorban a mérethatékonyság (*economic of scale*), hanem elsődlegesen a tevékenységek bővülése, az összekapcsolódásokból származó szinergia révén (*economic of scope*) és az ügyfélkiszolgálás lehetőségének (transznacionális vállalatokon keresztüli) megteremtéseként érvényesülnek. Ebből következően az egymással ellentétes két banki felfogás – az *univerzális*, illetve a *funkcionális* banktevékenység dominanciája – közül egyértelműen az *univerzalitás* elve vált *meghatározóvá*. Ez az átalakulás még a tradicionális funkciókat ellátó angol vagy amerikai bankok esetében is megfigyelhető. Így már a banki fúziók nyomán nemcsak Németországban, Olaszországban, Ausztriában, de gyakorlatilag minden nyugat-európai országban és az Egyesült államokban is egyre inkább az univerzális bankok kerülnek túsúlyra.

A koncentrációs és fuzionálási hullám együtt járt az *unverzális intézmények elterjedésével* is. Azaz a növekedés sokkal inkább a különböző típusú pénzügyi szolgáltatásokat is végző, korábban nem is feltétlenül banki funkciókhoz sorolható pénzügyi intézmények kialakulásával járt együtt. A nagy bankok többségükben *pénzügyi konglomerátumot* hoztak létre, ezáltal mindhárom pénzügyi – biztosítási, befektetési és kereskedelmi banki szolgáltatási – tevékenység területén egy adott ügyfélkörre *integrált piacon, integrált szolgáltatásokkal, integrált fiókhálózattal* működnek. Bár nemzetközi vizsgálatok szerint ezekben az egyre inkább elterjedt *univerzális* bankokban sem feltétlenül igazolhatók a méretgazdaságosságból adódó előnyök, az ügyfélkör megtartása és kiszolgálása kikényszeríti ezek létrejöttét és terjedését. A fejlődés tehát ma már a nemzetközi tendenciák alapján nem azt a kérdést veti fel, hogy univerzális vagy funkcionális elven épüljön fel egy-egy nagybank, hanem inkább azt, hogy az univerzális bank teljes pénzügyi szolgáltatást nyújtson-e. Ez utóbbi esetben a bankszférában jellemzővé vált a konglomerátumoknál hatékonyabban működő holdingrendszerek további terjedése.

A belső nemzeti piacra orientált és relatíve kis méretű bankok a fejlett országokban sem voltak képesek alkalmazkodni a technológiai változásokhoz és a reálszférában bekövetkezett átrendeződésekhez. Végül is ez hasonló az többi ágazatban bekövetkezett alkalmazkodási folyamatokhoz, azaz a kisvállalatok a technológiai átrendeződés hatásaira egyre inkább csak részpiacokon képesek hatékonyan működni. Ez végül is a kisbankok tömegének csődbemeneteléhez vagy – ennél tipikusabb módon – más bankokba való beolvadásukhoz vezetett, és törvényszerűen hozta létre az univerzális tevékenységű nagy pénz-

ügyi intézmények rendszerét. *Az információs technika* egyúttal megnyitotta az utat *a nemzetközi pénz- és tőkepiacok* felé, *és ez is nehezebbé tette az egy-egy funkcióra szakosodó kisebb bankok helyzetét.*

E koncentrációs folyamat egyaránt jellemző a hatalmas pénzügyi piaccal rendelkező Egyesült Államokra, a távol-keleti országokra és a nyugat-európai nagy- és kisállamok bankrendszerére is.

A bankszférában kialakult fuzionálási hullám általában *négy tényezőre* vezethető vissza.

1. A piaci *verseny fokozódása* kényszeríti a bankokat a nagyobb üzemméret kialakítására a méretgazdaságosság és a forgalom növelése érdekében. Erre legjobb példa, ami Spanyolországban a nyolcvanas évek elején, Ausztriában a kilencvenes évek elején – *mindkét országban az EU csatalakozás előtt* – vagy ugyancsak Ausztriában Olaszországban, Franciaországban és Németországban az elmúlt években az EMU bevezetését megelőzően történt. A versenyre való felkészülés stratégiája az, hogy viszonylag nagy – esetenként részben állami tulajdonban lévő – pénzintézetek, bankok fuzionálnak, hogy a nagyobb tőkeerő és az univerzális banki tevékenység együttesen tegye alkalmassá a pénzintézeteket a nagyobb versenyképességre. Ez a folyamat sokszor *állami „rásegítéssel" is történik, a versenyképesebb struktúra* kialakítása érdekében.

2. *Az integrációs tendenciák államok között és vállalati szinten.* A kialakuló egységesült nagy piacok (EU, NAFTA), valamint az általános pénzpiaci liberalizáció egyre inkább erősítik a versenyt, ezáltal a méret növelésére ösztönöznek. A drasztikusan növekvő konkurencia a nagy ügyfélkörrel és hálózattal rendelkező, széles tevékenységű bankok helyzetét javítja, ezzel ösztönöz a kisebb bankok és pénzintézetek fúziójára, illetve ezek nagy bankokba való beolvadására. E folyamat Ausztriában, Finnországban, Hollandiában, Svájcban, Németországban, Franciaországban és Olaszországban egyaránt megfigyelhető. Ugyancsak a *koncentrációt* motiválja a bankszférában *a nemzetközi vállalatok jelentőségének* rohamos növekedése, a reálszférában bekövetkezett további koncentráció, ami a pénzügyi szolgáltatók nemzetköziesedésének követő hatásaként értelmezhető.[3]

Az Európai Unió előírásaihoz való alkalmazkodás a jelenlegi vagy potenciális tagországok számára, az EU-tagok bankjainak fióknyitási lehetősége az unió teljes területén, a pénzügyi szolgáltatások államoktól független szabadságának előírása, valamint a tőkeforgalom teljes liberalizálása a fennmaradni kívánó bankok számára növekedési vagy összeolvadási kényszerrel jár. Az utoljára belépett EU-tagállamok (Ausztria, Finnország, Svédország) fejlett bankrendszerében még a legnagyobb bankok is túl kicsik ahhoz, hogy összeolvadások és további koncentráció nélkül túléljék az EU diktálta versenynövekedést. Ehhez járult még, hogy a pénzügyi szolgáltatások szabadsága univerzális banki és pénzügyi szolgáltatásokat igényelt a bankoktól. (Ausztriában, ahol a Creditanstaltot az osztrák kormány régóta sikertelenül próbálta privatizálni, végül 1997-ben privatizáció révén gyakorlatilag fuzionáltatta a közvetetten ugyancsak állami – Bécs város tartományi – tulajdoni többségében lévő Bank Austriával. Tehát az EU-belépést megelőzően szintén két állami bank összeolvasztásával létrehozott Bank Austria 1997-ben tovább fuzionált, hogy az egységes európai piacra versenyképes mérettel és szolgáltatáskínálattal léphessen.)

3. Nem elhanyagolható az *állami gazdaságpolitika* törekvése a banki fúziók terén: a bankszektor likviditásának megőrzését általában a *több bank összeolvadása* révén megnövekvő tőkeerővel igyekeznek megőrizni. (Erre az utóbbi években nemcsak az átalakuló közép-kelet-európai országokban vannak példák, de sokkal nagyobb méretekben a nyugat-európai országokban – például Franciaországban –, az Egyesült Államokban vagy napjainkban Japánban is.)

Ennek következtében a fúziók további ösztönzője nemzeti gazdaságpolitikai összefüg-

[3] A követő hatás szerepéről a vállalati nemzetköziesedésben lásd *Gál* [1994].

gésű. A kockázat növekedésével, a verseny fokozódásával és az ezzel párhuzamosan jelentkező átlagos tőkemegtérülési szint csökkenésével a kockázati tényezők növekednek, a bankok kénytelenek egyre több kockázatos nagy üzletbe belemenni, ami ugyancsak a méretnövekedés irányába hat. A bankok túlzott kockázatvállalása miatt a bankcsődök egyre gyakoribbak. Minél nagyobb bankról van azonban szó, az állam annál inkább igyekszik minden eszköz bevetésével megakadályozni a bankok összeomlását. (Ez egyébként a legliberálisabb gazdaságpolitikával jellemezhető amerikai bankrendszerre is igaz – *too big too fail.*) Az ilyen típusú megfontolások a „tradicionális" bankfúziókat erősítették, tehát nem a holding típusú összeolvadásokat.

4. A *technológiai fejlődés* egyrészt *belső* banki tényezők miatt ösztönzi a nagyobb méretű és több tevékenységet folytató egységes technikai rendszerek kialakítását – s ezzel csökkenhetnek a fajlagos költségek. Másrészt *kívülről* a nagyobb hiteligény és a gyorsabb, korszerűbb kiszolgálás iránti igény kényszeríti a bankok méretének növelését. Emellett a technológiai fejlődés és a liberalizáció hatására megnövekszik a külső források bankon kívüli bevonásának lehetősége, s ez a bankok jövedelmezőségének csökkenésével jár. Ennek ellensúlyozására a bankok tevékenységük diverzifikációjával és az egyre nagyobb hiteligények kielégítésével válaszolnak.

A technológiai fejlődés, valamint a bankok ügyfélkörében végbemenő gazdasági átalakulások a *bankfúziókat* is erősítik. A technológiai fejlődés igényli és lehetővé teszi a komplex, mindenre kiterjedő információs rendszerek kialakítását, s ez előtérbe helyezi a kockázati tényezők komplex kezelését, így is összeolvadásra ösztönözve az eltérő – banki, biztosítóintézeti, értékpapír-piaci – intézményeket. Másrészt a *relatíve olcsóvá váló információk növelik a bankok közvetítése nélküli pénzügyi kapcsolatok lehetőségét hitelezők és hitelfelvevők között.* Ez is ösztönzi a komplex pénzügyi szolgáltatásokat nyújtó intézmények kialakítását, s így a bankok és biztosítótársaságok összefonódását. A holding jellegű összeolvadási folyamatot erősítette az a tény is, hogy *a bankok más pénzügyi közvetítőkkel szemben az utóbbi években arányában jelentős piacvesztést szenvedtek.* (Az Egyesült Államokban például a bankok részesedése a pénzügyi szektor aktíváiban jelenleg már 35 százalék alatt van – lásd *Simai* [1998]) Egyúttal a forrásokért folytatott verseny kiéleződése miatt a bankoknak növekvő árat kell fizetni a betétekért. Sajátos tendencia figyelhető meg a legnagyobb banki ügyfelek, a *multi-*, illetve *transznacionális vállalatok bankkapcsolatainak hatására is.* A legjobb vállalati hitelfelvevők, amelyek a bankok hitelüzleteinek legjelentősebb részét adják, a technológiai fejlődés következtében a hitelhez jutás olcsóbb módját is igénybe vehetik, ami a bankhitelek iránti igény relatív csökkenésével és a bankoknál maradt hitelek minőségi romlásával jár. A tendencia az információs piac liberalizálásának következménye, aminek révén a hitelezők és hitelfelvevők közvetlenül az értékpapírpiacon keresztül is kapcsolatba kerülhetnek egymással. A nagyvállalati ügyfélkör jelentőségének viszonylagos csökkenését az is előidézi, hogy a transznacionális vállalatok körében egyre gyakoribb a *házon belüli finanszírozás,* azaz a hitelintézmények integrálása a transznacionális társaságokba. Ezek a hagyományos bankok szerepét csökkentő úgynevezett *in-house banking szolgáltatások* a verseny új szereplőit jelentik a pénzügyi piacon.

A bankszektor legutóbbi hírei folyamatosan igazolják a fenti összefüggéseket, és minden korábbi várakozást felülmúlnak a fúziók ütemével és volumenével kapcsolatban. A svájci megafúzióval (UBS + SBC) például a világ második legnagyobb bankja jött létre, Olaszországban is fúzió után létrejött az eddigi legnagyobb pénzintézet (Ambro-Cariplo), a skandináv országokban a kilencvenes évek eleji bankcsődök után a bankrendszer konszolidációja egyre nagyobb méretű fúziókkal folytatódik, Németországban a két legjelentősebb bajor bank egyesült. Legutoljára a Banque Bruxelles Lambert és az ING egyesült. Ez az eddigi legnagyobb határokat átszelő ügylet (az ING 4,6 milliárd dollárt fizet), és

létrejön a Benelux régió legnagyobb bankja. Hasonló jelentőségű fúziós szándékokról érkeznek hírek Spanyolországból, és az ezen a téren meglehetősen óvatos Franciaországból is. (Ezek az ügyletek nagyságrendileg még mindig elmaradnak az egyesült államokbeli fúziók mögött, ahol például a First Union Corporation 16,6 milliárd dollárért vásárolta fel a CoreStates Financialt, illetve a Citibank és a Trawlers Group összeolvadása hasonló nagyságrendű fúzió.)

Az euro bevezetése: makrogazdasági dilemmák, mikrogazdasági bizonytalanságok

Azok a változások – a minden eddigit meghaladó fúziók, nemzetköziesedési trendek –, amelyek általános összefüggéseiről az előzőekben szó volt, nagyrészt az euro bevezetésével és az ahhoz kapcsolódó integrációs lépésekkel, a Gazdasági és Monetáris Unió (EMU) létrejöttével is szoros összefüggésben állnak.

1998 májusában az Európai Unió Tanácsa által a Gazdasági és Monetáris Unió és az euro bevezetéséről meghozott döntések *azokat igazolták, akik az eurónak „menetrend szerinti" és a legszélesebb körű bevezetését* tűzték ki célul. A terveknek megfelelően meghatározták a résztvevő országok első körét (11 ország), az euróban részt vevő valuták visszavonhatatlan bilaterális árfolyam-paritásait, az Európai Központi Bank (ECB) vezető testületeinek összetételét, valamint az elnökét (*Wim Duisenberg*). Ezzel gyakorlatilag véglegessé vált, hogy a 11 országban 1999. január 1-jétől (a gyakorlatban január 4-étől) bevezetik az új valutát, az eurót, a részt vevő országok valutaárfolyamait módosíthatatlanul kötik az euróhoz, az egyes nemzeti valuták 2002-ig formailag párhuzamos valutákként működnek, de tartalmilag már az euro lesz a közös pénz, a monetáris politikát euróban határozzák meg, illetve az euróval kapcsolatos célok szerint egységesen működtetik. A tőzsdei műveleteket ugyancsak euróban végzik, az új államadósságokat már egységes valutában bocsátják ki, amelyeket a központi bankok már nem vásárolhatnak meg. Működni kezd az ECB és az Európai Központi Bankok Rendszere (ESCB). Ezek az intézmények tartalmilag dontő mértékben átveszik az egyes központi bankok funkcióit.

Kialakul a közös monetáris politika, a nagy és egységes euróban működő pénzügyi piac, a bankközi elszámolások ugyancsak az új valutában történnek, a bankok befelé már az új valutában tartják nyilván műveleteiket, miközben formailag a vállalkozások és a lakosság számára 2002. június 30-ig folyamatosan valósul meg a forgalmi és technikai átállás az új pénznemre.

A bankszektorra gyakorolt hatásokat alapvetően befolyásolja az euro néhány makrogazdasági jellemzője, valamint az egész nemzetközi pénzügyi rendszerre gyakorolt hatásai. Anélkül, hogy ezekre részleten kitérnék, feltétlenül meg kell említeni néhány meghatározó összefüggést.

– Az euro a jelek szerint a maastrichti egyezmények által az európai központi bank (ECB) számára biztosított árstabilitási jogok alapján is kezdettől fogva szilárd, erős valuta lesz – mégpedig olyan árfolyam mellett, amely várhatóan figyelembe veszi már induláskor a folyamatos stabilitási, később pedig a nehezebben megvalósítható potenciális gazdasági célokat (árfolyam-politikával való gazdaságélénkítést, versenyképesség-alakítást) is. Az euro bevezetésekor várható árfolyamot a megváltozott nemzetközi pénzpiaci viszonyok nagyban befolyásolják. Egyrészt további bizonytalanságokat okozhatnak az árfolyam és annak minden makro- és mikrogazdasági (költségvetési, exportátrendeződéssel kapcsolatos, versenyképességi) következményei, másrészt az eredeti célokkal esetleg ellentétes folyamatokat indukálhatnak.

– Lényeges, hogy az ECB a tervek szerint a történelem első kormányzati felügyelet nélkül működő központi bankja lesz, amely nagyon szigorú monetáris politikát fog folytatni. Mivel azonban a fiskális politika nem integrálódik teljes mértékben, a várhatóan továbbra is magas európai munkanélküliség arra ösztönzi a nemzeti kormányokat, hogy expanzív politikát folytassanak, ami viszont erősíti a nyomást az ECB-re a még szigorúbb monetáris politika érdekében. E céloknak leginkább az felelne meg, ha az euro induláskor biztosítaná a gazdasági versenyképesség ösztönzését, a valuta nemzetközi terjedését és alkalmazását és egyúttal folyamatos stabilitását, reálfelértkelődését. (E folyamat *magas költségvetési hiány melletti erős euro létét* alapozza meg, ami hasonló szituációt teremthet, mint az Egyesült Államokban volt a raegeni időszakban lásd: *Bregsten* [1997]).

A nemzetközi pénzpiaci folyamatokkal kapcsolatban is meghatározó kérdés az *euro várható árfolyama*. Az európai célrendszerek elvileg azt támasztják alá, hogy az *euro kibocsátásakor relatíve alulértékelt* valutaként jelenik meg. Ez alapozza meg azt a célt, hogy a valuta stabil maradjon, és a gazdasági ösztönző szerepének is megfeleljen. Ebben az esetben előrejelzések szerint *a pénz stabilitása és az árfolyam leértékeltsége közötti ellentmondás minimum 5-10 éven* keresztül is fennállhat. Ezzel szemben egyrészt külső piaci és intézményi szereplők nagy ellenállást gyakorolhatnak, másrészt viszont ez az árfolyam-bizonytalanság a spekulációs folyamatokat tovább gerjesztheti (aminek jelei napjainkban is láthatók). A leértékelt eurónak stabilitása alapján folyamatos reálfelértékelődést kellene produkálnia annak minden tőkepiaci rövid és hosszú távú hatásával együtt. A valuta- és pénzpiacok bizonytalansága így már 1998 tavaszától az euro bevezetéséből is következik.

Miután az árfolyamok abszolút visszavonhatatlan rögzítése megtörténik, a pénzpiacok egy ideig fokozott mértékben fordulhatnak az EMU-n kívüli valutákhoz és értékpapírokhoz, ami a keresleti viszonyokat az euro számára kedvezőtlenül változtathatja. Ez is a reálfelértékelt nyitóárfolyam ellen hat, illetve a relatíve leértékelt árfolyamot ösztönzi. Feltételezhetően tehát a spekulatív folyamatok először a dollárra, majd az euróra irányulnak.

– Az 1998. májusi brüsszeli döntés ugyanakkor konkrétan továbbra is csak elvekben *határozta meg az euro nyitóárfolyamát*. Ennek három oka van. *Egyrészt*, hogy az euro árfolyama a lehető legkisebb átrendeződés érdekében az ECU utolsó napi, 1998. december 31-i záró árfolyamával lesz egyenlő, ugyanakkor az ECU-ban, illetve az ennek árfolyamát meghatározó árfolyamrendszerben és paritásrácsban részt vesz az a négy EU-tagország valutája is, amelyek az EMU-ban nem akarnak vagy nem tudnak tagok lenni. *Másrészt*, hogy a korábbi megállapodások értelmében önmagában a valutáris átállás a részt vevő országok valutáinak külső értékét nem módosíthatja. *Harmadrészt*, hogy a lehető legkisebb mértékűre csökkentsék a kiszámítható spekulációk körét. Ugyanakkor éppen e döntés hiánya az *1998. évi pénzpiaci bizonytalanságokat tovább erősítette*, hiszen az euro nyitó árfolyama, fel- vagy leértékelt jellege továbbra is a szakmai és gyakorlati pénzpiaci spekulációk egyik meghatározó kérdése.

– Az euro bevezetésének egyik legvitatottabb, ugyanakkor nemzetközi gazdasági hatásaiban legjelentősebb kérdése a pénzpiacok átrendeződésére, a kulcsvalutarendszerre, az árfolyam-politikára és a nemzetközi pénzügyi intézményrendszerre gyakorolt hatásai. Egyes vélemények szerint a jelenlegi dollárközpontú nemzetközi pénzrendszer és kulcsvalutarendszer közép-, hosszú távon bipoláris pénzügyi rendszerré alakulhat át az Egyesült Államok és Európa között. (Miközben Japán pozíciója egyértelműen romlana.) Jelenleg a nemzetközi pénzforgalom durván 60 százaléka (a világkereskedelem tranzakcióinak 50 százaléka, a valutapiaci műveleteknek 80 százaléka) dollárban bonyolódik, körülbelül 10-15 százalékos a német márka és hasonló a japán jen aránya. Az optimista

európai vélemények szerint a dollár és az euro részesedése a világ pénzügyeiben 40-40 százalékossá módosulhat, és a maradék 20 százalékon osztoznának a japán jen, a svájci frank és egyéb kisebb valuták.[4] Amennyiben ez az átrendeződés megvalósulna, ez dinamikusan átalakítaná a piaci pozíciókat, a költségviszonyokat, a bankok és pénzpiaci szereplők helyzetét és természetesen a spekulációs folyamatokat. Ha csak a felére csökkenne a dollár és az európai valuták közötti piaci részesedési szakadék, ez is rendkívüli változásokat hozna a világ pénzügyi folyamataiban, és a tartalék funkciót betöltő mintegy 500-1000 milliárd dollár tranzakcióját jelentené euróra. Egy ilyen folyamat a *nemzetközi pénzügyi erőviszonyokat is átrendezi, és ez megrázkódtatások veszélyét erősen magában hordozza.*

Véleményem szerint azonban nem valószínű, hogy nagyon jelentősen emelkedne az euro lehetséges tartalékvaluta-szerepe a dollár rovására. Ugyanez mondható el a világkereskedelem bonyolítására felhasznált pénzforgalomra is. Ehhez azt is figyelembe kell venni, hogy az euro egyrészt az amúgy is kiegészítő kulcsvalutaként működő márkát váltja fel, azaz annak pozíciói mennek át euróba, másrészt az egységes Európa világkereskedelmi részesedése sem emelkedik drasztikusan összességében. Az euro leggyorsabb terjedésére valószínűleg azokban az országokban kerül majd sor, amelyek privilegizált helyzetben vannak az EU-val való kapcsolataikban. (Az euro világpiaci szerepe szempontjából lényeges az is, hogy az egységes monetáris övezet következtében az EU külkereskedelme jelentősen csökken – hiszen az országok közötti kereskedelem már nem „külkereskedelemként működik" –, a jelenlegi durván 30 százalékról, beleértve a még EU-n belüli kereskedelmet, a világkereskedelem 10-15 százalék körüli, tehát az amerikaival hasonló nagyságrendű részévé válik.) Ugyanakkor az euro erősödése a többi nemzetközi tartalékvaluta jelentőségét nagymértékben csökkentheti, s ezáltal is átrendeződik a valutáris struktúra.

– Mindez természetesen a pénzügyi szolgáltatók portfóliójának jelentős átrendeződésével is együtt jár. Napjainkban becslések szerint a pénzügyi szolgáltatók globális vagyonának 50 százaléka dollárban fekszik és csak 10 százaléka európai valutákban, a világkereskedelemnek – ugyancsak becslések szerint – mintegy 50 százaléka dollárban és ugyancsak 10 százaléka márkában bonyolódik, és az összes nemzetközi pénzügyi műveletek 60 százalékát végzik dollárban és mintegy 20 százalékát európai valutákban (*Simai* [1998]). A várható trendek szerint ezek az arányok az euro javára megnövekednek, de nem a dollár, hanem a jen és kisebb mértékben az euroövezeten kívüli nyugat-európai valuták rovására. Az átrendeződés mértéke azonban, eltekintve az árfolyam által befolyásolt tényezőktől, a gazdasági folyamatok szempontjából is erősen kérdéses. Egyik oldalról a *kötvények és a részvények piacán is az euro bevezetése révén a világ második legnagyobb egységes piaca alakul ki az amerikai mellett.* Jelenleg a részvénypiac 49 százaléka amerikai dollárban és csak 13 százaléka a majdani euróhoz tartozó valutákban bonyolódik (11 százalék angol fontban, 13 százalék japán jenben és 14 százalék egyéb valutákban), a kötvénypiacon azonban az amerikai 34 százalékos mellett 30 százalékos az eurovaluták aránya (7 százalék az angol, 19 százalék a japán és 10 százalék az egyéb piacok részesedése). Ezek az arányok az egységesülés következtében mindenképpen növekednek az euro javára (*Reinert–Flury* [1998]).

A kötvénypiacon az euro bevezetését követően *négy tényezőből* adódóan várható a szakértők véleménye szerint jelentős átrendeződés: *1.* a nagy és likvid piac megteremtéséből, *2.* a kötvényportfoliók diverzifikációjából következően, *3.* a tőkemozgások, befektetési alapok és kockázati tőketársulások átstrukturálódása és *4.* a vállalati hitelkockázati vizsgálatok szerepének erősödése az ország-kockázati értékelések jelentőségének

[4] A számítás alapja: ENSZ-statisztikák és *Bregsten* [1997].

csökkenése hatására. A rövid lejáratú kamatok és államkötvénykamatok az EMU zónán belül egységesülnek, ez növeli a stabilitást, ugyanakkor a hosszú lejáratú kamatok az egyes EMU-tagországok között a államkötvények eltérő hozamának függvényében továbbra is különbözők lesznek, és így a kötvénypiac struktúrája újrarendeződhet. Az EMU-országok szükségszerű gazdaságpolitikai fegyelme több befektető számára vonzó lesz, viszont bizonyos befektetőket a hozamcsökkenés és az árfolyamkockázat rövid és középtávon éppen hogy elfordíthat ettől a piactól.

– Az EMU bevezetésével összefüggő legjelentősebb probléma a gazdaságpolitikát befolyásoló két fő terület, *a monetáris politika és a fiskális politika különválása.* A két célrendszer és döntéshozatali rendszer nagymértékű divergálása a rendszer stabilitásának (és nem bevezetésének!) a legkritikusabb kérdése. Ebből következően egyes szakértők egyenesen az euro összeomlásáról is beszélnek (például *Friedman* [1997]), ami véleményem szerint politikailag elképzelhetetlen. Tény azonban, hogy olyan központi bank működéséhez, amely egyszerre több gazdaságpolitikai célrendszerhez kapcsolódik, és azokat kiszolgálva működik, rendkívül komoly gazdaságpolitikai-közgazdasági kérdéseket kell megoldani. A sokszor emlegetett párhuzam az amerikai központi bankrendszerrel, a Feddel már csak azért sem indokolt, mert a Fed esetében az elérni kívánt célokról előzetesen, *ex ante* kell a kongresszusnak évente négyszer beszámolni, míg az európai központi bankrendszer elnöke csak utólag, *ex post* köteles a bank politikájáról számot adni. Ez jelzi tartalmilag is a különbségeket a gazdaságpolitikai összhang megteremtésében. Ilyen szempontból az ECB lényegesen önállóbb – nem függetlenebb – lesz a gazdaságpolitikától, mint az amerikai központi bankrendszer.

Az euro bevezetésének az eurozóna bankjaira gyakorolt hatásai is összefüggnek az EMU és az euro központi intézményének, az ECB-nek a tevékenységével. Az európai gazdasági és monetáris unió megvalósításában és működésében egyaránt abszolút döntő szerepe az európai jegybanknak, illetve az EMU-ban részt vevő országok nemzeti jegybankjaiból és a európai központi bankból álló Európai Központi Bankrendszernek (ESCB) lesz. A két intézmény közül a meghatározó az ECB lesz, miközben szervezeti és döntéshozatali szempontból a kettő egymással sorosan összekapcsolódik.

Az ECB feladata nem kisebb, mint hogy biztosítania kell az egységes monetáris politikát és az árstabilitást. Ezzel összefüggésben az ECB átveszi a hagyományos központi banki funkciók összességét, végzi a devizális műveleteket, kialakítja a devizapolitikai koncepcióit, kezeli a tagországok hivatalos devizatartalékát, biztosítja a fizetési forgalom zavartalanságát, végzi a repoműveleteket, kezeli a tagországok tartalékeszközeit, meghatározza az egységes tartalékráta-követelményeket, az irányadó kamatlábakat, és mindezek révén az unióban lévő pénzmennyiséget.

Az ECB kormányzótanácsa által hozott döntések köre két típusra osztható:

– az egyik amelyekben az egyes résztvevők, azaz a tagországok központi bankjai gyakorlatilag azonos jogosultsággal rendelkeznek, és ezek a monetáris politika eszközének meghatározásához kapcsolódnak;

– a másik kör, amelyek meghozatalához az ECB jegyzett tőkéjéhez való hozzájárulás arányában kapnak szavazati jogokat az egyes résztvevők.

Ez utóbbi minősített kérdések is két típusúak. Egyrészt azok a döntések, amelyek az európai központi bank tőkéjét, illetve a vállalkozási jövedelem elosztását illetik (a jegyzett tőke felemelése, befizetésének módja, az abból való részesedés megállapítása, az ECB nettó veszteségének, illetve nyereségének felosztásával kapcsolatos kérdések). A másik csoportba azok a döntések tartoznak, amelyek az egyes nemzeti jegybankoktól való jogkörök elvonását illetik. (a jegybank által az ECB-hez transzferált valutatartalékok mértéke, a jegybankok monetáris jövedelmének elosztására vonatkozó szabályok meghatározása, illetve az ezektől való eltérésről való döntés).

A központi bankok hagyományos funkcióit az ESCB gyakorolja, a ECB-n és a továbbra is fennmaradó nemzeti jegybankokon keresztül. Az EMU-ban részt vevő államoknak legkésőbb az ESCB létrehozásának időpontjára biztosítaniuk kellett, hogy törvényeik – beleértve a központi bankra vonatkozó szabályokat – összhangba kerüljenek a maastrichti szerződéssel, illetve az ESCB és az ECB alapító okiratával. Az ECB határozza meg az euro külső árfolyamának alakítása érdekében szükséges intervenciós műveleteket, s ezekhez a pénzeszközöket is. Ez természetesen az árfolyam-politika teljes központosítását jelenti.

A nyíltpiaci és hitelműveleteket szintén központosítottan, az ESCB által meghatározott módon végzik, és ezek végrehajtása az ECB, valamint a nemzeti jegybankok feladata lesz. Az ECB kötelezheti a tagállamok területén alapított hitelintézeteket, hogy a minimumtartalék-követelményeknek megfelelő összeget az ECB-ben és a nemzeti központi bankokban nyitott számlákon helyezzék el.

Különös problémát okozhat az EMU bevezetését meghatározó konvergenciakritériumrendszer (inflációs szint, államadósság, költségvetési hiány, kamatszint) további alakulása, mivel – több elemző szerint is[5] – az elért eredmények gyakorlatilag egyszeriek, egy adott időszak szigorú akcióinak következményeként jöttek létre. [Ami az államadósságot illeti, nem is sikerült minden országban a célokat teljesíteni (Olaszország, Belgium), s ez az egységes EU-kép ellen hat, hiszen *ad absurdum* 11-féle államadósság-finanszírozás és ebből következő inflációs és kamathatások érvényesülhetnek.] Bár tény, hogy az eltérő gazdaságpolitikákat a piac regionálisan értékelni fogja, és az ebből származó eltéréseket a nagyon szigorúan működő ECB igyekszik kiegyenlíteni, kérdéses, hogy mindez biztosítható lesz-e politikailag? (Ebből következik, hogy az EMU-nak szükségszerűen az erőteljesebb politikai integráció előfutárának kell lennie. Ha ez nem történik meg, akkor a szkeptikus vélemények több szempontból igazolódhatnak. Ugyanakkor ez azt is alátámasztja, hogy az EU-tagjelölteknek minél előbb kell integrálódniuk a rendszerbe.) Ezek az ellentmondások egyaránt befolyásolják az árfolyam-politikát, a gazdasági és gazdaságpolitikai összetartozást.

A mikroszférában az euro bevezetése egyértelműen a vállalati méretnövekedést, a koncentrációkat és fúziókat ösztönzi, ez pedig a pénzügyi közvetítő szektor minden ágában a nemzeti és a nemzetközi összeolvadásokat (EU-n belül és kívül egyaránt). A nagy nemzetközi társaságok – különösen a pénzügyek szférájában a közös pénzre, az európai tőkepiacok további integrációjára és az ezzel összefüggő éles versenyre is készülve – keresik a stratégiai szövetségeseket, amelyek alkalmasak a fuzionálásra is.

Szerkezeti átalakulás a bankszektorban

Mindezek a folyamatok alapvetően átrendezik az érintett országokban működő, de nem csak helyi tevékenységet végző bankok gazdasági feltételrendszerét, stratégiájuk meghatározó tényezőit. A változásokra legkorábban a bankoknak kell felkészülniük a gazdálkodók közül – még akkor is, ha a feltételek még nem teljesen egyértelműek. „Míg a politikusok vitatkozhatnak azon, hogy Európa időben felkészül-e az egységes valutára, a bankoknak nincs lehetőségük arra, hogy kételkedjenek." – nyilatkozta egy interjúban egy francia bankár. Az európai uniós bankoknál a felkészülés már egy-két éve szükségszerűen elkezdődött. „Keressük a válaszokat, de nem vagyunk benne biztosak, hogy ismerjük a kérdéseket." [6]

[5] Lásd például E. Baltensperger és P. Boumberger közöttti vitacikket a Schweizerische Bankverein folyóiratában. Der Euro kommt. Der Monat in Wirtschaft und Finanz, 1998. május, valamint *Scheide* [1998].

[6] A Parisbas elnökének nyilatkozata az Európai Dialógus 1997. novemberi számában.

Az euro bevezetése a bankok számára nagyon *jelentős átállási költségekkel is jár*, ami elsősorban a EMU-ban részt vevő országok bankjait érinti, bár ezeket a rövid távú hozamcsökkenésért az egységes valutából származó előnyök hosszú távon kompenzálják. Ugyanakkor a kívül álló bankoknak az új valuta bevezetésére szintén fel kell készülniük (valutaportfólió-átállítás, hitelstruktúra, kamatkockázat-kezelés stb.), számukra viszont a piac- és valutaegységesítésből származó pótlólagos előnyök kevésbé jelentkeznek. Az Európai Bankszövetség becslése szerint az Európai Unión belül működő bankok esetében a felkészülés mintegy 8-10 milliárd ECU-be kerül, ami három éven át az éves banki összes folyó üzemi költségek 2 százalékát teszi ki.[7] (Ez például csak az Ausztriában működő bankok esetében három év alatt összesen 8 milliárd schillinget emészt fel, s a Parisbas egyedül a technológiai rendszer átállításának kidolgozására 1998-ra 300 millió frankot különített el.)

A költségek között egyébként a legjelentősebb az információs technika átállítása (ami a mintegy 10 milliárd ECU-s összkiadás több mint felét teszi ki), az átálláshoz szükséges felhasználói ismertetések elkészítése, a marketingkiadások (az összköltség körülbelül 15 százaléka), valamint a bankon belüli képzési ráfordítások (az összes kiadás egytizede). Mindez várhatóan egyértelműen a verseny erősödését vonja maga után a bankszektorban. Az üzemi költségek jelentős növekedése javítja az óriás bankok versenyfeltételeit, hiszen az átállási ráfordítások nagy része nem méretspecifikus, tehát a fajlagos kiadások a nagy bankok esetében lényegesen alacsonyabbak lesznek. (Az euróra történő átállás banki költségeinek eurozónán belüli bankokra vonatkozó várható költségmegosztásáról lásd az *1. táblázatot.*)

Az új valutát a banki tranzakciókban 1999. január 1-jén vezetik be, de gyakorlatilag a valutaárfolyamok 1998. évi rögzítésének időpontjára a zónán belüli bankoknak teljesen

1. táblázat

Az egységes valutára való átállás várható banki költségeinek megoszlása termékek és funkciók szerint
(a 8-10 milliárd ECU százalékában)

Funkció	Érme és bankjegy	Bankjegykiadó automata	Kártyák	Fizetési forgalom rendszere	Deviza- és valutakeret	Hitelek	Befektetése	Tőkepiac	Egyéb	Összes költség
Információ-technológia	4	3	7	15	6	5	4	5	5	54
Marketing	1	1	1	6	1	2	2	0	1	15
Jogi kérdések	0	0	0	1	0	0	0	1	1	4
Biztonság és ellenőrzés	2	0	0	0	0	0	0	1	0	3
Számvitel és menedzsment	0	0	0	1	1	0	1	0	0	3
Képzés	1	1	1	2	1	1	1	1	1	10
Irodai eszközök	1	0	0	2	0	1	2	0	0	6
Jelentések	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Egyebek	3	1	0	0	0	1	0	0	0	5
Összes költség	12	6	9	27	10	10	10	8	8	100

Forrás: Az Európai Bankszövetség és a BA-CA adatai alapján.

[7] Lásd CA Quoterly, 1996. 4. sz.

készen kellett állniuk az új valuta fogadására, a kívül álló bankoknak pedig ugyanerre néhány hónap késéssel szintén képesnek kell lenniük. A teljes körű átállás a tervek szerint három évet vesz igénybe, ami nagyon rövid idő, s költségeket nagyrészt a bankoknak kell vállalniuk. Az átállás banki menetrendje a következő:

1998. december 31.: eurokontók nyitása az ügyfél kérésére, euróban történő átutalások alkalmazása, a nagybani fizetések, a jegybanki könyvelések és az egyidejű, az egész EU területén működő bankközi elszámolási rendszer, a TARGET (Trans European Automated Real Time Gross Settlement Express Transfer) beindítása, eurokártya-kiadás bevezetése;

2001. december 31.: az ügyfélszámlák és takarékkönyvek automatikus átállítása euróra, eurokészpénz bevezetése és automatából való eurokiadás.[8]

A tranzíciós költségek nagy része azonban nemcsak az európai uniós tagországokban működő, de az *EU-n kívüli bankokat* – így jelentősen a nagyrészt európai valutákkal operáló közép-kelet-európai országokét – is szükségszerűen érinti. Az egységes pénzpiacból származó előnyöket elsősorban az EU-térségben is jelen lévő, nemzetközi és univerzális tevékenységet végző pénzintézetek tudják kihasználni. Az euro bevezetésének előnyei az eurozónán belül lévő bankok számára ugyanakkor rövid időn belül jelentkeznek, és számukra hatnak a legközvetlenebbül.[9] Az egységes pénzpiac, az átláthatóság, a tranzakciós költségek csökkenése, az árfolyamkockázat kiiktatása, a kamatszint-kiegyenlítődési tendenciák rendkívül nagy forgalombővítési, prudenciális és kalkulálhatósági előnyöket jelent számukra, ugyanakkor számos üzletág megszűnése vagy visszaszorulása jövedelmezőségi hátrányokkal és foglalkoztatási hatásokkal is jár.

Mindez oka tehát azoknak az előzőekben ismertetett megafúzióknak, amelyek 1997–1998-ban az európai bankszektorban létrejöttek. Ennek következtében úgy tűnik, az euro bevezetése a világgazdasági trendekhez hasonló irányban rendezi át az európai pénzügyi piac szereplői közötti erőviszonyokat, csak felerősíti és meggyorsítja e folyamatokat. A legkedvezőbben a nemzetközi univerzális nagybankoknak kedvez, ezek piacirészesedésnövekedését segíti elő. Az elsősorban helyi piaci igényeket kielégítő kifejezetten kis, specializált pénzintézetek helyzetét érinti a legkevésbé, míg várhatóan a legkedvezőtlenebbül a nemzeti piacokra alapozó középbankok tevékenységére, piaci lehetőségeire, költség- és jövedelmezőségi viszonyaira hat. *Tehát a változások a kétpólusú bankrendszer kialakulása irányába hatnak: egyrészt az univerziális nagybakok, másrészt a helyi kisbankok versenyképességét biztosítja (vagy javítja, vagy nem rontja jelentősen), az előbbiek piaci részesedési arányát növeli, miközben egyre inkább marginalizálja a nemzetközi méretekben kicsi, specializált, klasszikus nemzeti középbankokat.*

Az euro bevezetése a bankrendszerben és a tőkepiacokon számtalan konkrét alkalmazkodási feladatot és átalakulást kényszerít ki. Ezek már napjainkban is jelentősen befolyásolják az érintett intézmények tevékenységét, versenyképességét – nem csak az eurozónán belül.

A világ – különösen az európai térség – bankjainak és más pénzintézeteinek felkészülése az EMU és az euro bevezetésére egy idő óta több szinten és több dimenzióban folyik.[10] Gyakorlatilag megtörtént a pénzintézeteknél a számlarendszerek átállításához szükséges módszerek kidolgozása. Folyik azoknak a gazdasági és technikai programoknak a kimunkálása, amelyek szükségesek lesznek a biztosítások, betétek, hitelkártyák és a pénz-kiskereskedelem különböző területein végbemenő átállás végrehajtásához és az új közös pénzre épülő műveletekhez.

[8] *Forrás*: BA-CA anyagai.

[9] Ezzel kapcsolatosan lásd többek között *Palánkai* [1998].

[10] A felkészülés hatásait részletesen elemzi *Simai* [1998].

Rendkívül jelentős stratégiai és gyakorlati kérdés a pénzügyek minden szférájában a *szakemberek képzése* és a pénzintézetek érintett dolgozóinak felkészítése az euróval, illetve az európai központi bankrendszerrel, ennek működésével összefüggő új feladatokra.

Az egységes pénz bevezetése a kezdeti felkészülési költségek mellett még más *jövedelmezőségrontó hatásokkal* is járhat egyes bankok számára, többek között megszűnnek a részt vevő országok közötti konverziós díjak, és csökkennek a tranzakciós műveletekből származó bevételek, ugyancsak megszűnik a részt vevő országok valutáira specializált forexüzletág, egyes országokban jelentősen növekednek a kötelező tartalékok, ami pótlólagos költséget jelent, a valutakereskedelmi üzletág visszaszorul. Ezzel összefüggésben is fontos kérdés, hogy milyen új lehetőségek lépnek majd a pénzkereskedelem helyébe (például az egyes tagállamok eltérő besorolásának kihasználhatósága a kötvények, illetve a kereskedelmi papírok piacán). Mindazonáltal önmagában a valutakereskedelem nagymértékű visszaesése jelentős forgalom- és profitcsökkenést okoz egyes európai bankoknak. Jelenleg éves szinten az eurót bevezető országok közötti pézváltási forgalom mintegy 3000 milliárd dollárnak megfelelő összeget tett ki (*Gonzales–Mascarenas* [1998]). (Az összes valutakereskedelmük 35-40 százalékát.) Az ehhez kapcsolódó jutalékbevételek – valamint az ebből következő egyéb bankforgalmi szinergiahatások – kiesése következik be az érintett bankok számára. Ezt a hatást is a forgalombővülésből származó bevételekkel kellene pótolni, ami szintén csak a verseny intenzifikálódását eredményezi.

Miközben az európai valutákkal való tranzakciók, átváltási üzletágak megszűnnek (ennek hatása elsősorban a német és a francia bankokra lesz jelentős), az eurotranzakciók piaca rendkívül dinamikus növekedést fog mutatni. Mindezek mellett csökken a szolgáltatások ára, a bankágazatok egy részében növekszik a szolgáltatáskínálat, a tradicionálisan munkaintenzív bankágazatokban azonban nagyszámú munkahely fog megszűnni.

Összességében az eurorégióban való banki tevékenység versenyfeltételei erősödnek. (A nemzeti valuták léte gyakorlatilag a pénzügyi szolgáltatásokban a verseny jelentős korlátozását eredményezi.) Az egységes szabályozás és piac hatására *átstrukturálódás történik az európai bankok között, nagymértékben erősödik a koncentráció, és a pénzügyi intézmények közötti összeolvadások száma nő.* A banki struktúrák racionalizálása csak tovább ösztönzi az európai banki összefonódásokat. A nemzetközi verseny erősödése fokozza az összefonódást a részt vevő országok bankjai között egyrészt, másrészt a külsőkkel szembeni relatív diszkrimináció erősödése ösztönzi *a külső (elsősorban amerikai) bankok betelepülését* a zónába.

Az eurozónán kívüli bankok számára az ECB tartalékkövetelményeitől való mentességből relatív költségelőnyök származnak. Ezt elsősorban az angol bankok tudják kihasználni. (Feltételezhető, hogy Anglia kimaradása az EMU-ból általában is erősíti London pénzügyi központ szerepét.) Ugyanakkor az EMU-ban részt nem vevő EU-országokban működő bankok versenyhelyzetét rontja, hogy az euróban és a nemzeti valutában folytatott üzleti tevékenység bizonyos funkciók megkettőződésével fog járni. Pótlólagos költségek jelentkeznek a kettős elszámolási rendszer miatt, és általában is az eurozónán belüli növekvő piacokkal szemben versenyhátrány keletkezik.

A tőkepiacok számára az euro bevezetése jelentős növekedéssel járhat. Az euróval megszűnik az árfolyamkockázat (térségen belül), az értékpapírpiacok mélyebbé és integráltabbá válhatnak. A folyamatot erősíti, hogy eddig a befektetési alapok vagyonuknak csak egy kisebb részét tudták külföldi eszközökbe fektetni (az árfolyamváltozások hatására való értékváltozás miatt). A befektetési alapok portfóliószerkezete így az egységes pénzrendszer alapján nagymértékben szélesedhet. A legnagyobb forgalombővülés a befektetési bankok esetében várható, így ez a terület kárpótolja az univerzális bankokat a kereskedelmi banki és a semleges tevékenységükben várható jövedelmezőség csökkenésért.

A kötvénypiacokon az állami kötvények hozama közelít egymáshoz az EU tagállamaiban, ez egyrészt a kamatláb-különbségek kiegyenlítődése irányába hat, másrészt viszont gondot okozhat az országkockázatok kiegyenlítődése, miközben a gazdasági háttérfolyamatok kevésbé közelítenek egymáshoz. (Ennek hatására az államkockázat és a cégek kockázata még inkább szétválik egymástól.) Az értékpapírpiacok konszolidációja növeli a likviditást, csökken a tőkebevonás költsége, egységesülnek a kötelező értékpapír-piaci információk. Mindez a verseny fokozódását eredményezi.

Az átalakulás három szinten fokozza a különböző típusú pénzügyi szolgáltatók közötti versenyt.[11] *Egyrészt* az eurozónán belül lévő pénzintézetek, *másrészt* az eurozónán belüli és kívüli EU-országok pénzintézetei, *harmadrészt* az európai, illetve az Európán kívüli pénzintézetek között. Mindez tovább ösztönzi a fúziókat – mind a jelenlegi európai nemzetgazdaságok bankjainak versenyképessége érdekében lebonyolított egyesüléseket, mind pedig a különböző típusú nemzetközi pénzintézeti összefonódásokat.

Hivatkozások

Bregsten, C. F. [1997]: The Dollar and the Euro. The Foreign Affairs, Vol. 79, No. 4.

Christi, J. [1996]: Österreichs Banken in Vorbereitung auf die Europäische Währungsunion. CA, Quaterly, negyedik negyedév, Bécs.

Erős János–Gál Péter–Palánkai Tibor–Simai Mihály [1998]: Az Európai Gazdasági és Monetáris Unió egyes hatásai. Kézirat, Budapest, május.

Friedman, M. [1997]: Ich sage, der Euro wird bald wieder auseinanderbrechen. Interjú. Die Presse, Bécs, december 12.

Gonzales, S. – Mascarenas, J. [1998]: Banking Macromergers, EMU and Globalisation. Megjelent: The Euro and the World. European Commission, Dg X, Brüsszel.

Gál Péter [1994]: A közvetlen külföldi beruházások és a technológiai fejlődés összefüggései; a transznacionális vállalatok jelentősége. Megjelent: *Gál Péter–Simai Mihály*: A műszaki fejlődés világgazdasági rendszere. Aula, Budapest.

Palánkai Tibor [1998]: EMU and the Enlargement. A negyedik ECSA világkonferenciára készült tanulmány, Brüsszel.

Porter, M. E. [1992]: The Competetive Adventage of Nations The Mcmillan Press

Reinert, R.–Flury, T [1998]: Vorhang auf für den Eurofinanzmarkt. Der Monat, Schweizerische Bankverein, május.

Scheide, J. [1998]: Auf dem Weg zum Euro: Szenarien für Zinsen, Wechselkurs und Konjunktur. Inst. Für Weltwirtschaft, Kiel.

Simai Mihály [1994]: The Future of Global Governance. United States Institutes of Peace Press, New York.

Simai Mihály [1998*a*]: Az Egyesült Államok szerepe a világgazdaságban a XX. század végén. Műhelytanulmányok, MTA Világgazdasági Kutatóintézet, Budapest.

Simai Mihály [1998*b*]: Válságok és kiútkeresés: A világgazdaság pénzügyi szektora a XX. század végén. Műhelytanulmányok. MTA Világgazdasági Kutatóintézet, Budapest, október.

Strong, P. R. [1997]: Characteric of Euro, the Demand for Reserves and Policy Coordination. Megjelent: EMU. (Szerk.: *Masson, P.–Turtelboom, B.*), JMF Working Paper, 97/58.

Welfens, P. [1998]: Exchange Rate Policy for the Euro: Theory, Strategie Issues and Policy Options. Megjelent: The Euro and the World. European Commission, Dg X, Brüsszel.

[11] Lásd erről többek között *Christi* [1996].

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. december (1126–1140. o.)

TÓTH ISTVÁN JÁNOS

A vállalatok pénzügyi fegyelme és növekedési képessége az átalakuló gazdaságban

A tanulmányban a szerző a pénzügyi fegyelem és a cégek növekedési képessége közötti összefüggéseket vizsgálja a magyar vállalkozások különböző csoportjai körében. A vállalatok pénzügyi és szerződéses fegyelme lényeges hatást gyakorol a cégek és ezáltal az egész gazdaság növekedési képességére. A piacgazdaság intézményi feltételeinek kialakulásához és konszolidációjához hozzátartozik az üzleti partnerek közötti szerződéses viszonyok stabilizálódása is. Az 1992–1996-os időszak adatainak összehasonlítása alapján pozitív tendenciák ragadhatóak meg: a cégek egyre kisebb hányadát jellemzi a pénzügyi fegyelem megsértése. Ehhez azonban hozzá kell tenni, hogy a túlnyomó többségben lévő kisebb cégek körében e téren sokkal rosszabb a helyzet, és még a döntően exportpiacokra szállító – a magyar gazdaság számára kulcsfontosságú – cégcsoportban sem elhanyagolható gyakoriságú a fizetési, az adózási és a szerződéses fegyelem megsértése.*

E tanulmányban azt elemezzük, hogy a magyar vállalkozói szektor meghatározó szegmensének, a legnagyobb feldolgozóipari cégek növekedési képességére hatással vannake azok az üzleti kapcsolatok, amelyek között az adott vállalat tevékenykedik. Különösen a cég és partnereinek pénzügyi (adózási és fizetési) fegyelme fontos ebből a szempontból (*Kornai* [1993], [1997]). Mindkettő olyan intézményi feltételként fogható fel, amely hatással lehet nemcsak a magyar gazdaság növekedési lehetőségeire, de arra a vállalati struktúrára is, amelyben ez a növekedés végbemegy.

A cégek pénzügyi fegyelmét fontos indikátornak tartjuk abban, hogy mennyire tekinthetők biztonságosnak egy-egy cég üzleti kapcsolatai. Ezenkívül az is lényeges, hogy milyen gyakorisággal lépnek fel rövid távú likviditási problémák, amelyek következtében a vállalatok üzleti partnerekkel szembeni kötelezettségeket nem képesek betartani, illetve az adókat csak késve tudják befizetni. Másrészt a pénzügyi fegyelemmel kapcsolatos magatartás változásából nemcsak a szerződéses kapcsolatok biztonságára következtethetünk, hanem arra is, hogy az átalakuló gazdaságban mennyire teljesülnek a konszolidált piacgazdaságokban kívánatos törvényes kötelezettségek (*Kornai* [1997]). Kézenfekvő kérdésként adódik, hogy az újonnan alakult cégek pénzügyi fegyelme jobb-e, mint az állami kézben lévőké, illetve a cégek mely csoportjai között mutathatók ki különbségek e téren? Van-e hatása a tulajdonos típusának arra, hogy a cég milyen mértékben

* A tanulmányban felhasznált felvételeket és ezek első elemzéseit a Magyar Nemzeti Bank, a Center for International Private Enterprise (CIPE) és az OTKA támogatták. Jelen tanulmány a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem szociológia tanszékén folyó vállalatipanel-kutatás keretében készült. A tanulmány eredményei elhangzottak az Ötvenéves a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem című, 1998. október 1–3-án tartott jubileumi tudományos ülésszakon.

Tóth István János az MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpontjának tudományos főmunkatársa.

tartja be a piacgazdaságra jellemző piaci normákat a szerződéses kapcsolatok és az adózás terén?

A magyar feldolgozóipari cégek mintáján végzett elemzés arra mutat, hogy a cégek növekedési képességére – a nettó árbevétel alapján – hatással van

– a cégek tulajdonosi típusa,
– a multinacionális cégekkel való üzleti kapcsolat léte, valamint az, hogy
– a cég milyen hatókörű piaci szegmensen tevékenykedik (*Tóth* [1998*b*]).

A külföldi tulajdonban lévő vállalatok növekedési képessége szignifikánsan jobb, mint a többi cégé, ugyanez a helyzet azokkal a vállalkozásokkal, amelyek viszonylag nagyobb mértékben szállítanak multinacionális cégeknek. A külpiacokra vagy országos szinten a belpiacra szállító cégek növekedési képessége is nagyobb, mint a lokális (a cég telephelyére kiterjedő) vagy a regionális (megyei szintű) piacokra szállítóké. Ellenben sem a vállalatok, sem pedig partnereik fizetési fegyelmét vizsgálva, nem mutatható ki a növekedési képességet befolyásoló szignifikáns hatás, miközben az átmenet időszakában a magyar cégeket ingatag fizetési és szerződéses fegyelem jellemzi. Bár a külföldi tulajdonban lévő cégek és üzleti partnereik pénzügyi fegyelme lényegesen jobb, mint a többi cégé, az eredmények arra utalnak, *hogy a pénzügyi fegyelem lazaságából következő bizonytalanság mindennapos tapasztalat Magyarországon az átmenet időszakában.*

Az átmenet időszakában a vállalatok működésének másik fontos intézményi feltételét az üzleti struktúra koncentráltságában kell keresni (*Newberry–Kattuman* [1992]). A nemzetgazdaságok üzleti struktúrájának összehasonlító empirikus vizsgálata a pénzügyi piacok (tőkepiac és hitelpiac) fejlettsége és az adott nemzetgazdaságban a cégek méret szerinti megoszlása közötti összefüggésekről tájékoztat (*Nugent–Nabli* [1992]). Egyrészt megállapítható, hogy a pénzügyi piacok fejlettségének hatása a vállalati struktúrára a fejlődő országok esetében erősebb, mint a fejlettebbeknél. Másrészt az előbbi csoportban a pénzügyi piacok hatása ellentmondásos: míg a *hitel*piac fejlettsége előnyös a kis cégek növekedése szempontjából, addig a fejlettebb *tőke*piac a nagy cégek szerepének növelése irányába hat.

A szerzőpáros szerint a háttérben a fejletlenebb pénzügyi piacokon jellemző magasabb tranzakciós költségek, nagyobb mértékű információs aszimmetria és a gazdasági folyamatokba való erőteljesebb kormányzati beavatkozás húzódik meg. A közép-kelet-európai országok vállalati tőkeszerkezetének vizsgálata szerint a fejletlen hitelpiacon és tőkepiacon, a transzformációs visszaesés közepette működő bankok hitelkihelyezéseikben a nagy cégeket részesítik előnyben, miközben a hitelkeresletben a profitabilitás nem, vagy inkább negatív szerepet játszik (*Cornelli–Portes–Schaffer* [1996]).

Az átalakuló országokban a vállalatok eladósodottságának szintje (adósság/materiális eszközök) számottevően alacsonyabb, mint ami a fejlett piacgazdaságokra jellemző, azaz a cégek fejlesztéseiket inkább saját forrásból finanszírozzák. Mindez a nagy cégek kivételezett helyzetével jár együtt, amelyek üzleti feltételei és így üzleti magatartása, túlélési módszerei is lényegesen eltérnek a cégek többségét kitevő vállalkozásokétól. Az közép-kelet-európai átalakuló országok vállalati stratégiáit vizsgálva heterogén viselkedésmintákkal találkozhatunk: az igazi különbséget nem az állami és a magáncégek között kell keresni (*Carlin–Reenen–Wolfe* [1995]), hanem jóval jelentősebb eltérések húzódnak meg *a külföldi tulajdonban lévő* és a többi vállalat magatartásában egyfelől, és – ettől nem függetlenül – a különböző méretű cégek között másfelől. A kisvállalkozások indítékainak, üzleti feltételeinek és túlélési módszereinek vizsgálata is erre utal (*Laki* [1998]).

Úgy véljük ezek után, hogy érdemes a vállalkozások halmazából kiemelni a legjelentősebb cégeket, és e mintán külön is vizsgálni az üzleti kapcsolatok néhány metszetét, illetve az üzleti kapcsolatok, pénzügyi fegyelem és a növekedési képességek közötti összefüggéseket.

Ehhez egyrészt az iparvállalatok mintáját használjuk, másrészt a feldolgozóipari cégek közül kiválasztottuk az 1500 legnagyobb exportálót.[1] A magyar gazdaság meghatározó szegmensét ragadjuk meg az utóbbi csoporttal. 1995-ös adatok szerint a GDP 36 százaléka köthető a feldolgozóiparhoz (*KSH* [1997] 48. o.), és a legnagyobb 1500 cég adja a feldolgozóipari export több mint 97 százalékát, az értékesítés több mint 70 százalékát, és foglalkoztatja az e szektorban dolgozók közel felét.

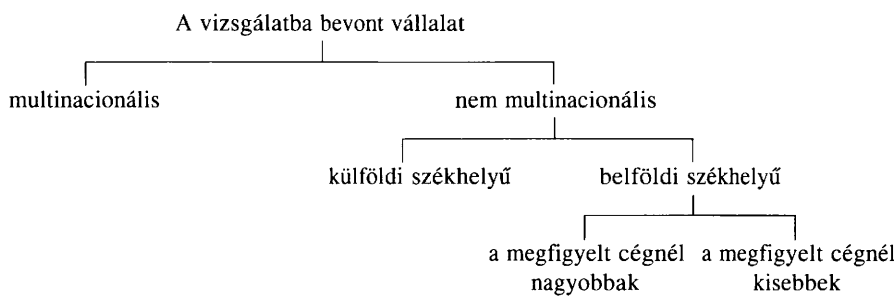
Természetes, hogy a pénzügyi fegyelem, az üzleti kapcsolatok és a növekedési képesség problémakörének vizsgálata egyrészt az egymással kapcsolatban lévő vállalati tényezők rendszeres és hosszú távú megfigyelését teszi szükségessé, valamint olyan megfigyelési keretet feltételez, amely nemcsak a vállalkozások jellemzőit, hanem kontextuális változókat is tartalmaz.

Üzleti kapcsolatok és pénzügyi fegyelem

A legnagyobb feldolgozóipari vállalkozások piaci kötődéseit két oldalról, a szállítók és a vevők oldaláról is vizsgáltuk. Mindkét esetben arra voltunk kíváncsiak, hogy a vizsgált cég összes vásárlásain és eladásain belül mekkora szerepet játszik az a tény, hogy a partnercég melyik csoportoz tartozik. A vevők vagy eladók négy típusát vizsgáltuk (multinacionális; külföldi székhelyű; a megfigyelt cégnél nagyobb; a megfigyelt cégnél kisebb vállalatok, lásd *1. táblázat*).

1. táblázat

A vizsgálatba bevont vállalatok partnercégeinek típusai



E csoportoknak a vásárlásokon és az eladásokon belüli szerepét az *2. táblázatban* láthatjuk. A legnagyobb exportálókról lévén szó, természetes, hogy az eladásokon belül a legfontosabb szerepet a multinacionális és a külföldi cégek játsszák. Az előbbiek a cégek közel egynegyedének eladásain belül több mint 20 százalékos részesedést tudhatnak magukénak, az utóbbiak pedig több mint 70 százalékost. A vásárlások esetében[2] már a magyarországi cégek is fontos szerephez jutnak[3] – ami pozitív jelnek tekinthető.

Ha összehasonlítjuk a legnagyobb cégek adatait a feldolgozóipar egészét tükröző felvétel eredményeivel (*CIPE98A*), akkor az eredményekből azt láthatjuk (lásd a *3.*

[1] Az elemzésben felhasznált adatbázisok rövid leírását lásd a függelékben.

[2] Az input megoszlásának becslésénél megkértük a válaszadó cégvezetőket, hogy a vásárolt villamos energiát ne vegyék figyelembe.

[3] Magyar cégek a nagy exportálók vásárlásaiban csak az esetek 13-16 százalékában érnek el 50 százaléknál nagyobb súlyt, de a cégek felénél a magyar cégektől vásárolt anyagok, félkész termékek, szolgáltatások az összes vásárlás legalább 20 százalékát adják.

2. táblázat

A legnagyobb exportálók megoszlása az egyes cégtípusokkal való üzleti kapcsolat szorossága szerint 1997-ben
(százalék)

Vevők/eladók típusai	A megfigyelt cég vásárlásainak és értékesítésének megoszlása				Az adott típusba sorolt partnercéggel való forgalom	
	nincs	1–20 százalék	21–50 százalék	51 százalék felett	átlagos aránya	mediánja
					a megfigyelt cég forgalmán belül	
Vásárlás						
Multinacionális cég	47,7	30,6	21,7	14,2	3,0	
Külföldi cég	21,6	41,1	21,3	16,0	24,7	15
Magyar kisebb partnercég	13,7	34,2	39,4	12,7	27,2	25
Magyar nagyobb partnercég	18,0	34,2	32,0	15,8	26,9	20
Értékesítés						
Multinacionális cég	55,9	19,6	24,5	16,1	0,0	
Külföldi cég	11,8	17,4	24,7	46,0	48,0	45
Magyar kisebb partnercég	28,0	43,6	21,3	7,1	16,4	10
Magyar nagyobb partnercég	39,4	41,1	14,5	5,0	12,6	5

3. táblázat

Az egyes típusokba sorolt vevőknek és eladóknak a megfigyelt cégek vásárlásaiban és eladásaiban játszott átlagos szerepe a legnagyobb cégek és az összes feldolgozóipari cég körében 1997-ben
(százalék)

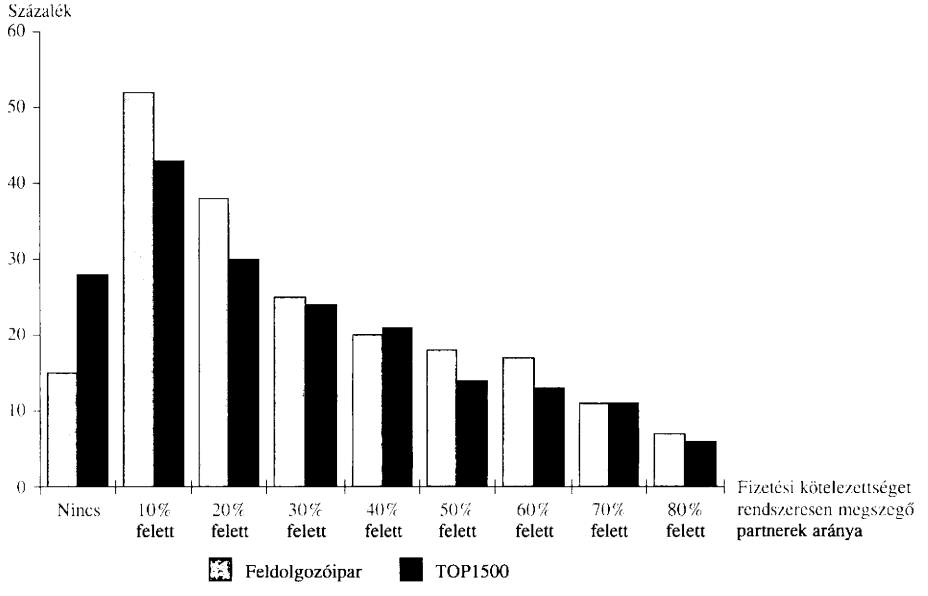
A partnercégek típusai	Vásárlás		Értékesítés	
	feldolgozóipari cégek	legnagyobb feldolgozóipari cégek	feldolgozóipari cégek	legnagyobb feldolgozóipari cégek
Multinacionális cég	10,0	14,2	9,9	16,1
Külföldi cég	21,0	24,7	27,6	48,0
Magyar kisebb cég	24,8	27,2	22,7	16,4
Magyar nagyobb cég	41,3	26,9	32,1	12,6
N	152	283	155	282

táblázatot), hogy mind az értékesítés, mind a vásárlás területén – a dolog természetéből adódóan – a legnagyobb exportáló cégek szorosabb kapcsolatban állnak a multinacionális és külföldi székhelyű cégekkel, mint ami a feldolgozóipari cégekre általában jellemző.

Nézzük meg ezek után, hogy a legnagyobb exportálók *üzleti partnerei* mennyire tartják be szerződésben vállalt kötelezettségeiket, és ebben a tekintetben mennyiben térnek el *a feldolgozóipari cégek egészét* reprezentáló cégek partnereitől.

Az eredményekből azt láthatjuk, hogy a legnagyobb exportálók 28 százalékának partnerei egyáltalán nem késnek fizetési kötelezettségeik teljesítésével, és 38 százalékuk esetében fordul elő az, hogy a vevők legalább 20 százaléka rendszeresen megszegi ezt (lásd

1. ábra
A legnagyobb cégek és a feldolgozóipari cégek megoszlása a partnerek fizetési fegyelme szerint 1997-ben
(százalék)



Esetszám a feldolgozóipari cégeknél = 151.

a *4. táblázatot* és az *1. ábrát*). A legnagyobb exportálókat némileg megbízhatóbb üzleti partnerek veszik körül, mint általában a feldolgozóipari cégeket. Ez a jelenség egyrészt ritkábban fordul elő ebben a körben, másrészt, ha előfordul is, akkor a vevők szűkebb körére igaz, mint a feldolgozóipari cégeknél általában. Itt is tetten érhető az, hogy a kisebb cégek üzleti partnereinek pénzügyi fegyelme szignifikánsan rosszabb, mint a nagyobbaké (*Tóth* [1998*b*]).

4. táblázat
A fizetési fegyelmet rendszeresen megszegő vevők aránya a feldolgozóipari cégek és a legnagyobb exportáló cégek körében 1997-ben

Vállalkozások csoportjai	A fizetési fegyelmet rendszeresen megszegő vevők arányának		A fizetési fegyelmet a vevők legalább 20 százaléka rendszeresen megszegi (százalék)	*N*
	átlaga	mediánja		
Feldolgozóipar	25	15	47	151
Legnagyobb exportálók	22	10	39	284

A vevők mellett a felmérésbe bevont cégek pénzügyi fegyelmét is kell vizsgálnunk kell. Ennek érdekében külön megkérdeztük a cégvezetőket az üzleti partnerekkel szembeni fizetési kötelezettség megszegéséről, és a járulékok, valamint az adók késedelmes befizetéséről. Az eredmények arra mutatnak, hogy nemcsak a legnagyobb exportálók *partnereinek* fizetési fegyelme jobb, mint a feldolgozóipari cégek partnereié általában,

5. táblázat

Pénzügyi fegyelem megszegése és likviditási problémák előfordulása az iparban, a feldolgozóipari és ezen belül a legnagyobb cégek körében 1992–1997 között (átlagpontszámok és százalék)

Megnevezés	Vállalati panelvizsgálat (átlagpontszámok)*					Feldolgozóipari cégek (százalék)	Legnagyobb cégek (százalék)
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	
Késés más vállalatokkal szembeni fizetési kötelezettséggel	1,580	1,561	1,552	1,631	1,466	48	41
Késés a tb-járulék befizetésével	1,532	1,564	1,536	1,615	1,517	20	17
Késés adók (áfa, társasági adó stb.) befizetésével	1,631	16,42	1,500	1,544	1,479	19	13
Likviditási gondok	n. a.	n. a	n. a.	n. a.	n. a.	50	34
Késés bankhitel megfizetésével	1,266	1,196	1,133	1,202	1,155	n. a.	n. a.
A vevők késnek fizetési kötelezettségeikkel	3,230	3,124	2,900	2,886	2,931	n. a.	n. a.
N	390	499	628	450	323	151	300

*A kérdezettek 1-től 5-ig terjedő skálán osztályozhatták azt, hogy az adott eseményt mennyire tartják jellemzőnek, 1 jelentette az egyáltalán nem jellemzőt, 5 a teljes mértékben jellemzőt.

hanem maguk *a legnagyobb exportálók* is fegyelmezettebben viselkednek ebből a szempontból, mint a feldolgozóipari cégek egésze (*5. táblázat*).

Ha az ipari cégekre vonatkozó egyes évek adatait hasonlítjuk össze – ezt megtehetjük a vállalati panelvizsgálat jóvoltából –, akkor azt láthatjuk, hogy a transzformációs recesszió mélypontjához, azaz 1992-höz képest a gazdasági helyzet lassú konszolidációjával párhuzamosan, 1996-ig némileg javult a cégek és üzleti partnereik pénzügyi fegyelme. Leginkább az adófizetési morál és az üzleti partnerek fizetési fegyelmének megítélése változott pozitív irányban az időszak alatt. Feltehető, hogy ezek a változások nem függetlenek a cégek tulajdonosi viszonyaiban bekövetkezett változástól, amiben kitüntetett szerepe van a külföldi tulajdon térhódításának.

A pénzügyi fegyelem megsértésének 1997-es, a legnagyobb exportálókra jellemző arányai arról is tanúskodnak, hogy a cégek e csoportjában mind a partnerekkel szembeni fizetési fegyelem megsértése, mind pedig a késői adófizetés aránya nem elhanyagolható. Likviditási gondok is gyakran – a minta több mint egyharmadánál legalább egy alkalommal – jelentkeztek 1997-ben.

Mindezek arra hívják fel a figyelmet, hogy a feldolgozóipari értékesítésben és növekedésben meghatározó szerepet játszó cégeknek is számolniuk kell üzleti tranzakcióik során partnereik bizonytalan fizetési magatartásával. Másrészt e cégek sem tartják be minden esetben fizetési vagy adózási kötelezettségeiket. Az okok között a rövid távú likviditási problémák jelentkezése játszhat fontos szerepet. Erre mutat az, hogy a pénzügyi fegyelem megsértése, ha jelentkezik, egyszerre több területen is megragadható, és rendszerint egy-

szerre fordul elő az üzleti partnerekkel (késedelmes tejesítés) és a kormányzattal (adók késedelmes fizetése) szemben, valamint mindkét jelenség szorosan kapcsolódik a likviditási problémák előfordulásához (*6. táblázat*). Azt is láthatjuk, hogy a vevők fizetési fegyelmében tapasztalható bizonytalanság a cég fizetési fegyelmével is szoros kapcsolatban áll. A fizetési fegyelmet be nem tartók nagyobb valószínűséggel számíthatnak arra, hogy partnereik is hasonló módon viselkednek velük szemben (*Tóth* [1998*b*]). A vevők késve, illetve egyáltalán nem fizetnek annak a cégnek, amely „gyenge pozícióban van", ha köztudott, hogy fizetési nehézséggel küzd, és ezért inkább visszatartják pénzüket.[4] De az oksági kapcsolat lehet fordított is: egy cég éppen a vevők fizetési késedelme miatt kerülhet pénzzavarba, és kényszerül maga is a fizetési fegyelem megsértését választani.

6. táblázat

A cég pénzügyi fegyelme, likviditási gondjai és a vevők fizetési fegyelme közötti összefüggések a legnagyobb feldolgozóipari cégek körében*

Megnevezés	Késés a tb-járulék és/vagy adók befizetésével	A vevők legalább 20 százaléka késik rendszeresen fizetési kötelezettségeinek teljesítésével	Likviditási gondok
Késés más vállalatokkal szembeni fizetési kötelezettség kiegyenlítésével	0,41375 (300)	0,17498 (284)	0,47788 (300)
Késés a tb-járulék és/vagy adók befizetésével	1,00000	0,20673 (284)	0,41966 (300)
A vevők legalább 20 százaléka késik rendszeresen fizetési kötelezettségeinek teljesítésével		1,00000	0,21666 (284)

* A cellákban a χ-értékek, a zárójelben az esetszámok szerepelnek. Minden érték szignifikáns 0,05-es szinten.

A pénzügyi fegyelem imént megismert indikátorait összevetettük azzal, hogy a cég milyen szoros üzleti kapcsolatban áll multinacionális, külföldi székhelyű és magyar cégekkel. Az eredmények szerint *a pénzügyi fegyelem megsértése az átlagosnál kisebb valószínűséggel fordul elő azokban a cégekben, amelyek jelentősebb (minimum 20 százalék) arányban vásárolnak multinacionális cégektől.* A nagyobb magyar cégektől való vásárlás ellenben a pénzügyi fegyelem megsértésének nagyobb valószínűségével társul. A vevők fizetési fegyelme akkor a legjobb, ha a cég üzleti kapcsolatban áll multinacionális, illetve külföldi telephelyű céggel. A nagyobb magyar cégekkel való kapcsolat kifejezetten rontja a cég üzleti kapcsolatainak biztonságát, mivel egyben a fizetési fegyelemnek a vevők által történő nagyobb arányú megszegését is jelenti.

Végül kíváncsiak voltunk arra, hogy a tulajdon típusa valóban hatással van-e a cég pénzügyi fegyelmére, illetve a különböző tulajdonosok kezében lévő cégek partnereinek magatartása szignifikánsan eltér-e egymástól ezen a téren.

Korábbi kutatásaink azt támasztották alá, hogy a külföldi tulajdonban lévő vállalkozások

[4] Erre a jelenségre *Lányi Kamilla* hívta fel a figyelmemet.

ebben speciális helyzetet élveznek: körükben kisebb gyakorisággal fordul elő a fizetési fegyelem megszegése, és üzleti partnereikre is az átlagosnál kevésbé igaz ez (*Semjén–Tóth* [1997]).[5]

Másrészt azt várjuk, hogy a jobb növekedési potenciállal rendelkező vállalkozások körében inkább érvényesül a szorosabb pénzügyi fegyelem, mint a növekedni nem, illetve gyengébben tudóknál. Ha ennek a tényezőnek nincs hatása, akkor ez azt is jelenti, hogy a pénzügyi fegyelem megsértése általános jelenség a nagy exportálók körében. Ez amellett, hogy a verseny piactisztító hatásának elmaradását jelzi, felhívja a figyelmet a növekedni képes cégek belső bizonytalanságaira is.

E feltételezések tesztelését logisztikus regressziós modellekkel végeztük el, amelyek függő változóit a pénzügyi fegyelem tárgyalt indikátorai (fizetési kötelezettség teljesítése, adózási fegyelem, valamint a vevők fizetési fegyelme) adták. Minden esetben a következők szerint jártunk el:

$$\text{Prob}\,(PFGY = 1) = f\,(SECTOR, L97O, KLFD, DNBV76O, RLIKVID),$$

ahol:
PFGY: a pénzügyi fegyelem megszegésére vonatkozó indikátor, amelynek értéke 1, ha megsértették a pénzügyi fegyelmet, 0 ha nem;
SECTOR: ágazati csoportok (1 = élelmiszeripar, dohányipar, textilipar, fa- és papíripar; 2 = vegyipar, nem fém ásványi termékek gyártása, kohászat, egyéb feldolgozóipar; 3 = gépipar);
L97O: létszámkategóriák (1 = 50 fő alatt, 2 = 51–300 fő között, 3 = 301 fő felett);
DNBV76O: a forgalom növekedési üteme 1997-ben (1 = csökkenés, stagnálás; 2 = medián alatti növekedési ütem; 3 = medián feletti növekedési ütem);
RLIKVID: a likviditási problémák előfordulását becslő modell reziduuma:
(*RLIKVID* = *LIKVID* tényleges – *LIKVID* becsült).

A becslést a következő egyenletből kaptuk:

$$\text{Prob}\,(LIKVID = 1) = f\,(SECTOR2, L97O, KLFD, DNBV76O).$$

A választott megoldást az indokolja, hogy a likviditási problémák előfordulása szorosan összefügg a növekedési képességgel. A növekedési képesség közvetlenül is hat a pénzügyi fegyelemre, és hat a likviditási problémák megjelenésén keresztül is. Mi pedig szeretnénk elkülönítetten vizsgálni a növekedési képesség és a likviditási problémák hatását, ezért az utóbbit felbontjuk a növekedési képesség által meghatározott és attól független részre. Ekkor növekedési képesség likviditási problémákon keresztüli hatását mint a növekedési képesség közvetlen hatását vesszük számításba. A pénzügyi fegyelemre vonatkozó becsléseket a *7. táblázatban* láthatjuk.

Az eredmények arra mutatnak, hogy a likviditási problémák előfordulása önmagában is jelentős hatást gyakorol a pénzügyi fegyelem megsértésére. A háttérben itt olyan hatásokkal kell számolni, amelyek az elemzett adatfelvétel alapján nem ragadhatók meg, és amelyek végső soron előidézik ezeket a likviditási gondokat.

A növekedési képesség hiánya az adott cég pénzügyi fegyelmét becslő mindkét modellben növeli a pénzügyi fegyelem megsértésének esélyhányadosát. Ha például egy medián feletti árbevétel növekedési ütemet elérő cégcsoportban a tagok 30 százaléka nem tartja be a szerződésből fakadó fizetési kötelezettségeket, akkor ez az ezzel megegyező jellemzőkkel bíró, de az árbevételt növelni képtelen cégek 41 százalékánál fordul elő. A becs-

[5] Az állami cégek rosszabb fizetési fegyelmére vonatkozó hipotézist az 1997-es adatokon már nem érdemes tesztelnünk, mivel a mintában mindössze tíz állami vagy önkormányzati többségi tulajdonban lévő céget találhatunk.

7. táblázat
A pénzügyi fegyelem megsértésének logisztikus regressziós becslései

Magyarázó változó	Függő változó		
	szerződéshez kapcsolódó fizetési fegyelem megsértése	adózási fegyelem megsértése	a vevők legalább 20 százaléka rendszeresen megsértette a fizetési fegyelmet
Ágazati csoportok (*SECTOR*)[1]			
Élelmiszeripar, dohányipar, textilipar, fa- és papíripar	1,1421	0,6697	1,0548
Vegyipar, nem fém ásványi termékek, kohászat, egyéb feldolgozóipar	1,0056	0,9575	0,9339
Külföldi többségi tulajdon (*KLFD*)	0,7139	0,6008	0,4979**
Létszámcsoportok[2]			
50 fő alatt	0,7640	1,0597	0,7115
51–300 fő között	1,4367*	1,6344**	1,2515
Növekedési képesség 1997-ben (DNBV76O)[3]			
Stagnál	1,6067*	2,0590***	0,9629
Medián alatt	0,8050	0,7142	1,0114
RLIKVID	10,0717***	7,6623***	2,5262***
N	278	278	265
–2 loglikelihood	301,182	221,037	334,960
Modell χ^2	73,652	55,515	19,161
Pseudo R^2	0,196	0,201	0,054

[1]Referencia: gépipar. [2] Referencia: 300 fő felett. [3] Referencia: medián felett.
* $p < 0,1$; * $p < 0,05$; *** $p < 0,01$.
Megjegyzés: a cellákban a magyarázó változók egységnyi változásának a függő változó esélyhányadosára gyakorolt hatását [Exp (*b*)] közöljük.

lés szerint ugyanez az adózási fegyelem megsértése esetén 47 százalékra tehető. Nem erősíthetők meg tehát azok az aggodalmak, amelyek megkérdőjelezik a növekedni képes cégek stabil pénzügyi helyzetét, illetve a gazdasági növekedés erőteljesebbé válása és a piaci normák szélesebb körű betartása közötti pozitív összefüggés létét.

A különböző méretű cégeknél sem egyenlő a pénzügyi fegyelem megsértésének esélyhányadosa. A fegyelem megsértésének valószínűségét növeli, ha a cég a közepes (50–300 főt foglalkoztató) kategóriába tartozik. Látható továbbá, hogy mindkét esetben a külföldi tulajdonhoz egynél kisebb paraméter társul – ami a pénzügyi fegyelem megszegésének valószínűségét csökkentő hatást jelent –, ez azonban nem szignifikáns. Ezek szerint a legnagyobb exportálók körében a külföldi tulajdonnak nincs kitüntetett szerepe ezen a téren, illetve ha van is hatása, akkor ez a cégek jobb növekedési képessége, illetve a stabilabb likviditási helyzete mentén érvényesül.

A harmadik modellben a likviditási problémák előfordulása mellett éppen a külföldi tulajdon hatása szignifikáns. A külföldi tulajdonban lévő cégek ezek szerint *ceteris paribus* védettebbek a vevők fizetési fegyelmének lazaságától, miközben a likviditási problémák megjelenése növeli annak esélyhányadosát, hogy a cég partnereinek legalább 20 százaléka ne teljesítse fizetési kötelezettségeit. Ez pedig igazolja azt a gondolatmenetet, hogy a vevők fizetési magatartását az adott cég likviditási helyzetéről nyert információk is befolyásolják.

Növekedési képesség és pénzügyi fegyelem

A következőekben azt vesszük szemügyre, hogy a cégek pénzügyi fegyelme és üzleti kapcsolatai mennyiben és milyen módon hatnak növekedési képességükre. Az utóbbit két indikátorral mérjük: *1.* a nettó árbevétel növekedési üteme, *2.* a létszám alakulása.

A növekedési képesség alakulásával kapcsolatban a következő feltételezésekkel élünk. *Először* arra számítunk, hogy azok a cégek, amelyek beszállítói kapcsolatai stabilabbak, az átlagos mértéket meghaladó ütemben tudják növelni forgalmukat. A beszállítói kapcsolatok stabilitására egyrészt ott számíthatunk, ahol a cég tevékenységében hosszú távú szerződésekkel dolgozó alvállalkozók szerepet kapnak,[6] másrészt pedig ott, ahol a beszállítók körében ritkább a fizetési fegyelem megsértésének valószínűsége. Ezért azt várjuk, hogy az alvállalkozók megbízása összefonódik az adott cég jobb növekedési esélyeivel, a fizetési fegyelmet inkább respektáló vevőkkel körülvett cégek nagyobb valószínűséggel képesek jelentősebb növekedésre.

Másrészt a tulajdonosi kapcsolatok létezése mellett a cégcsoporton belüli üzleti kapcsolatok is ilyen stabilizáló szerepet játszanak. Ennek a szerepnek pedig meg kell mutatkoznia a cég növekedési képességeiben is. Itt két egymástól elkülönülő hatásról is szó lehet. Egyrészt a legnagyobb exportálók körében a külföldi tulajdonban lévő cégek többsége holding részeként működik.[7] E holdingokban pedig gyakoriak és nem elhanyagolható súlyúak a magyarországi telephely és a külföldi székhelyű anyacég és telephelyek közötti üzleti relációk (*8. táblázat*). Azt állítjuk tehát, hogy a külföldi tulajdon önmagában is fontos hatása mellett azok a cégek lehetnek dinamikusabbak, amelyek e hálózatok adta előnyökre is képesek építeni.

Harmadik feltételezés az üzleti kapcsolatok egy másik oldalát érinti: azt feltételezzük, hogy a multinacionális cégekkel való üzleti kapcsolat előnyösen hat az adott cég növekedési képességére. A legnagyobb exportálók közül azok a cégek tudnak nagyobb növekedési ütemet elérni, amelyek árbevételében nem elhanyagolható mértékű a multinacionális cégek vásárlásainak aránya.

8. táblázat

A legnagyobb cégek megoszlása a holdingstruktúra léte és az ezen belüli üzleti kapcsolatok szorossága szerint

(százalék)

Megnevezés	Külföldi tulajdonban lévő cégek	Teljes minta
Holdingstruktúra léte	86,7	61,3
N	113	300
Üzleti kapcsolatok szorossága*		
Nincs	25,5	32,1
1–20 százalék	24,5	27,2
21–80 százalék	37,8	34,2
80 százalék felett	12,2	6,5
N	98	184

*A cégcsoportba tartozó vállalatok szerepe a megfigyelt cég vásárlásaiban és eladásaiban.

[6] A cégek 69 százaléka foglalkoztatott alvállalkozókat.

[7] Hozzá kell tennünk, hogy a külföldi tulajdonban lévő cégek Magyarországon az átlagosnál kisebb valószínűséggel birtokolnak magyar vállalkozásokat (*Tóth* [1998*a*]), vagyis az átlagosnál kevésbé vesznek részt a magyar vállalkozások hálózatában. Magatartásuk e tekintetben nem különbözik a fejlett piacgazdaságokban tevékenykedő, külföldi tulajdonban lévő cégekétől (*Stokman–Ziegler–Scott* [1985]).

Negyedik feltételezés az export értékesítésen belüli szerepére vonatkozik. A feldolgozóipar aggregált értékesítési adatai szerint a forgalom 1997-es növekedése mögött az export nagyarányú növekedése húzódott meg (*KSH* [1998] 187–189. o.). Ebből az a következtetés is levonható lenne, hogy a nagyobb mértékben exportra termelő cégek értékesítési lehetőségei inkább javultak, vagyis a cégek szintjén az export nettó árbevételen belüli arányával együtt nő a nettó árbevétel növekedésének üteme is. Ez a feltételezés nyilvánvalóan érvényes az exportáló és a nem exportáló cégek csoportjára, de vajon a legnagyobb exportáló cégeken belül is kimutatható-e az export kitüntetett szerepe? Feltételezésünk szerint nem, mivel e cégek ebből a szempontból – éppen a minta kiválasztásából adódóan – homogénebb csoportot alkotnak (60 százalékuknál az export nettó árbevételen belüli aránya meghaladja a 60 százalékot), és ebből adódóan a külpiaci és belpiaci értékesítési lehetőségekben meglévő különbségek kis szerepet játszanak a nettó árbevételük alakulásában.

A fentiek mellett a növekedés dinamikája, a cég pénzügyi helyzete és eredményessége között is szoros lehet a kapcsolat. Ezért *ötödikként* a cégek eredményességének hatását vesszük szemügyre. Azt feltételezzük, hogy a növekedési képességük és eredményességük párhuzamosan alakul, azaz a nyereségesség növeli a nagyobb növekedési képesség valószínűségét. Ugyanezt várjuk a beruházások volumenének alakulása esetében is: a beruházásaik volumenét növelni képes cégek növekedési esélyei jobbak. Vagy azért, mert jobban tudnak támaszkodni (kedvezőbb pénzügyi helyzetük okán) saját forrásaikra, vagy pedig azért, mert könnyebben hozzáférnek külső forrásokhoz.

A modelleket úgy állítottuk össze, hogy a kontrollváltozók mellett először minden esetben egy-egy magyarázó változónak a függő változóra való hatását teszteljük, majd pedig az összes felsorolt tényezőt tartalmazó modell eredményeit vizsgáljuk.

Először a nettó árbevétel növekedését becslő modellek eredményeit nézzük. A becslések azt jelzik, hogy nem irreleváns a szerződéses kapcsolatok biztonságának a növekedési képességre való hatását feltételezni. Erre mutat, hogy ha egy cég megbíz alvállalkozókat, akkor némileg nagyobb valószínűséggel kerül a nagyobb növekedési ütemet elérő cégek csoportjába (*9. táblázat*). Azonban sem a vevők fizetési fegyelmének, sem pedig a multinacionális céggel való szoros üzleti kapcsolatnak a növekedési képességre gyakorolt hatása nem mutatható ki. Az exporthányad sem játszik szerepet ebben, azaz nem állíthatjuk, hogy önmagában a magasabb exporthányad erőteljesebb növekedést jelentene. A forgalom növelésének dinamikája a cég többségi tulajdonosa és az exporthányad közötti összefüggések helyesen úgy fogalmazhatók meg, *hogy a külföldi kézben lévő cégek növekedési dinamikája szignifikánsan nagyobb a többi cégnél*. Az már csak következmény, hogy a külföldi tulajdonban lévő cégek árbevételén belül nagyobb az export aránya, mint más cégeknél.[8]

A külföldi cégek kedvezőbb növekedési képességét minden vizsgált modell igazolta. Ha egy cég többségi tulajdonosa külföldi, akkor nagyobb a valószínűsége, hogy a vállalat a magasabb árbevétel-dinamikájú csoportba kerül. Például az *M5* modell eredményei szerint, ha egy olyan cégcsoportban, amelynek egyik tagja sincs külföldi tulajdonban, a cégek 60 százaléka ér el medián feletti növekedési ütemet, akkor egy másik csoportban, amelynek cégei csak abban térnek el az előzőktől, hogy mind külföldi tulajdonban vannak, a medián feletti növekedési ütemet elérő cégek aránya 74 százalékra tehető.

Azt is láthatjuk továbbá, hogy egy vállalatcsoport léte, az ahhoz való tartozás önmagában nem jelent semmit a növekedési képesség vonatkozásában. Azonban, ha a tulajdonosi kapcsolatokkal összekötött cégeket *üzleti kapcsolatok* is összekötik, akkor *a szorosabb*

[8] A külföldi kézben lévő cégeknél ez az arány 69 százalék, míg a többi cégnél pedig 59,8 százalék. Az *F* statisztika is a két csoport szignifikánsan eltérő átlagára mutat ($F = 6{,}89$ szign. $= 0{,}009$).

9. táblázat

A nettó árbevétel növekedési ütemét becslő rendezett logitmodellek

Magyarázó változók	A nettó árbevétel 1997-es növekedési ütemének (*DNBV*760) becslése				
	*M*1 (alvállalkozók)	*M*2 (üzleti kapcsolatok)	*M*3 (eredményesség + beruházás)	*M*4 (1 + 3)	*M*5 (1 + 2 + 3)
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
Ágazat *(SECTOR)*[1]					
1	-0,650**	-0,805**	-0,720**	-0,720**	-0,919**
2	-0,437	-0,683*	-0,695**	-0,695**	-0,945**
Létszámcsoportok[2]					
-50 fő	-0,473	-0,400	-0,212	-0,212	-0,077
51-300 fő	-0,094	0,042	0,011	0,012	0,134
Külföldi tulajdonos (*KLFD*)	0,695**	0,563*	0,804**	0,804**	0,616**
Alvállalkozók (*CB*23)	0,524**	–	–	0,405	0,341
Üzleti kapcsolatok (*IO-LO*)	–	0,315*	–	–	0,239
Beruházási aktivitás (1760)	–	–	0,276*	0,276*	0,203
Eredményesség (*PROFIT*97)	–	–	0,375**	0,375**	0,096
1. vágópont	-1,411	-1,590	-0,028	-0,028	-0,908
2. vágópont	0,090	-0,082	1,601	1,602	0,717
N	278	195	250	250	180
Loglikelihood	-278,069	-189,488	-239,349	-239,349	-170,233
Modell χ^2	19,59	16,22	27,26	27,26	16,53
Pseudo R^2	0,034	0,041	0,054	0,054	0,046

[1]Referencia: gépipar. [2]Referencia: 300 fő felett.

* $p < 0,1$; ** $p < 0,05$.

Megjegyzés: a cellákban logisztikus koefficiensek értékeit közöljük. Ezek azt mutatják, hogy a magyarázó változó egy egységnyi változása mennyivel változtatja a függő változóban meghatározott esemény esélyhányadosának logaritmusát (log odds).

SECTOR (ágazat): 1 – élelmiszeripar, dohányipar, textilipar, ruházati, bőr- és szőrmetermékek gyártása, fa-, papír- és nyomdaipari termékek gyártása, kiadói tevékenység; 2 – vegyipar, nem fém ásványi termékek gyártása, kohászat és fémfeldolgozás, egyéb feldolgozóipar; 3 – gépipar;

*CB*23 (a cég megbízott-e más vállalkozást alvállalkozói feladatokkal?): 1 – igen; 0 – nem;

IO-LO (a cégcsoporthoz tartozó cégekkel való üzleti kapcsolat intenzitása): 0 – ha nincsenek ilyen kapcsolatok; 1 – ha vannak, de a vásárlásokban és az eladásokban átlagosan nem haladják, meg a 20 százalékos arányt; 2 – ha vannak, de a vásárlásokban és az eladásokban átlagosan meghaladják a 20 százalékos arányt, de nem érik el a 80 százalékot; 3 – ha vannak, és a vásárlásokban és az eladásokban átlagosan meghaladják a 80 százalékos arányt;

1760 (a beruházások volumenének változása 1997-ben az előző évhez képest): 1 – csökkent; 2 – változatlan szinten maradt; 3 – nőtt;

*PROFIT*97 (a cég 1997-es eredményességi pozíciója): 3 – nyereséges; 2 – nullszaldós; 1 – veszteséges.

üzleti kapcsolatok nagyobb növekedési dinamikát valószínűsítenek (*M*2 modell). *A cégcsoporton belül egymásnak szállító cégek rendszerint gyorsabb növekedést érnek el, mint a többi cég.* Ez a jelenség véleményünk szerint a biztos üzleti kapcsolatoknak a cégek forgalmának növekedésében játszott pozitív hatását mutatja. Az üzleti kapcsolatok bizonytalanságából adódó tranzakciós költségek csökkentésének eszköze a szorosabb üzleti kapcsolatok, illetve tulajdonosi kötődések kiépítése és a vertikálisan integrált vállalkozá-

sok létrehozása (*Williamson* [1971]). A piaci kapcsolatok bizonytalanságára válaszul a cégek hierarchiákat hoznak létre. Ennek módja lehet hosszú távú szerződések kötése, illetve az, ha a vásárló felvásárolja szállítóját, illetve saját cégén, cégcsoportján belül külön szervezeti egységeket hoz létre, amelyek a korábban piacról vásárolt szolgáltatás vagy termék előállításával foglalkoznak.

Hozzá kell ehhez tennünk, hogy a holdingok léte és az ezeken belüli üzleti kapcsolatok szorosan összefüggnek a külföldi tulajdon jelenlétével. Erre mutat az is, hogy minden vizsgált változót, így az üzleti kötődéseket is tartalmazó *M5* modellben a szektorális hatások mellett (tudniillik 1997-ben a gépipar növekedése szignifikánsan nagyobb ütemű volt, mint a többi feldolgozóipari ágazaté) csak a külföldi tulajdon hatása mutatkozik szignifikánsnak.

A kapott eredmények alátámasztják az eredményességre és a beruházási aktivitásra vonatkozó feltételezések relevanciáját. A feldolgozóiparban meghatározó szerepet játszó vállalkozói körre érvényes *pozitív jelnek tekinthető, hogy a növekedési képesség szorosan összefügg a cégek eredményességével és beruházási aktivitásával* (*M3–M4* modellek). Ha az utóbbi tényezőkben egy cég jobb volt, akkor nettó árbevételét is nagyobb mértékben tudta növelni. Ennek az összefüggésnek a teljesülése arra mutat, hogy a gazdasági növekedés 1997-ben olyan vállalkozásokra épült, amelyek feltehetően hosszabb távon is képesek növelni forgalmukat és mindezt nyereségesen teszik.

A létszám alakulását becslő modellek (*10. táblázat*) egyrészt megismétlik a külföldi tulajdon meghatározó szerepére vonatkozó állítás érvényét, másrészt pedig a beruházási

10. táblázat

A létszám növekedési ütemét becslő logisztikus regressziós modellek

Magyarázó változók	A létszám 1997-es alakulásának (*DL*760) becslése				
	*M*1 (vevők fizetési fegyelme) (1)	*M*2 (tulajdonosi kapcsolatok) (2)	*M*3 (eredményesség + beruházás) (3)	*M*4 (1 + 3) (4)	*M*5 (1 + 2 +3) (5)
Ágazat (*SECTOR*)[1]					
1	0,002	-0,073	0,056	0,120	0,122
2	-0,045	0,008	0,128	0,061	0,049
Létszámkategóriák[2]					
50 fő alatt	-0,416	-0,236	-0,100	-0,204	-0,162
51–300 fő között	0,104	0,111	0,142	0,218	0,236
Külföldi tulajdonos (*KLFD*)	0,608**	0,475*	0,768**	0,733**	0,544*
Vevők fiz. fegyelme (*PKESIK*)	-0,422*	–	–	-0,471*	-0,503*
Tulajdonosi kapcsolatok (*LINK*1)	–	0,448*	–	–	0,414
Beruházási aktivitás (1760)	–	–	0,357**	0,375**	0,381**
Eredményesség (*PROFIT*97)	–	–	0,381**	0,331*	0,341*
1. vágópont	-0,605	-0,197	1,463	1,164	1,385
2. vágópont	0,389	0,817	2,583	2,291	2,520
N	279	294	259	246	246
Loglikelihood	-292,231	-309,142	-266,862	-250,226	-249,150
modell χ^2	13,92	13,84	22,40	26,36	28,51
Pseudo R^2	0,023	0,022	0,040	0,050	0,054

Megjegyzés: Lásd a *9. táblázat* lábjegyzetét.

*LINK*1 (van-e külföldi vagy belföldi cég a tulajdonosok között) 1 – van; 0 – nincs;

aktivitás és az eredményesség kézenfekvő hatását mutatják. Új tényezőként kell azonban itt számításba vennünk a vevők fizetési fegyelmét. *A rosszabb fizetési fegyelemmel bíró vevőkkel körülvett cégek szignifikánsan kisebb valószínűséggel növelik létszámukat, mint azok, amelyek partnerei fegyelmezettebbek e téren.* Ez a tény arra hívja fel a figyelmet, hogy az üzleti kapcsolatokban rejlő bizonytalanság nemcsak az adott cég pénzügyi mutatóival, illetve kibocsátásának alakulásával van összefüggésben, hanem számottevően gátolja a munkaerő-kereslet növekedését, azaz végső soron a foglalkoztatottság makroszintű növelése elé is akadályokat állít.

Következtetések

Az eredményekből láthattuk, hogy a cégek pénzügyi és szerződéses fegyelme fontos és számottevő hatást gyakorol a cégek és ezáltal az egész gazdaság növekedési képességére. A piacgazdaság intézményi feltételeinek kialakulásába és konszolidációjába ezek szerint bele kell érteni az üzleti partnerek közötti szerződéses viszonyok stabilizálódását is.

Az 1992–1996-os időszak adatainak összehasonlítása alapján pozitív tendenciákat fedezhetünk fel ebben: egyre kevésbé jellemző a pénzügyi fegyelem megsértése. Ez mindenképpen pozitív ténynek tekinthető a jövőre nézve, de hozzá kell tennünk, hogy a cégek túlnyomó többségét adó kisebb cégek körében sokkal rosszabb a helyzet e téren, és még a döntően exportpiacokra szállító – a magyar gazdaság számára kulcsfontosságú – cégcsoportban sem elhanyagolható gyakoriságú a fizetési, az adózási és a szerződéses fegyelem megsértésének jelenségegyüttese.

Eredményeinek arra is felhívják a figyelmet, hogy a transzformációs visszaesésből való kilábalás folyamatában több területen is megragadható a *külföldi tulajdon kitüntetett szerepe*. A külföldi tulajdonban lévő cégeket szoros üzleti kapcsolatok kötik a cégcsoporton belüli vállalkozásokhoz. Már ez a tény is kiegyensúlyozott üzleti kapcsolatokat tesz lehetővé, ami pedig számításaink szerint pozitív kapcsolatban van a cégek növekedési képességével. Erre mutat többek között a vevők szignifikánsan jobb fizetési fegyelme is. Ezen felül a külföldi tulajdon önmagában is növeli annak esélyét, hogy az adott cég nagyobb ütemű növekedésre legyen képes.

Azt is láthattuk továbbá, hogy *a külföldi többségű cégek jótékonyan hatnak a magyar gazdaság fejlődési képességére*: mind a cégek forgalma, mind pedig létszámnövelése tekintetében szignifikánsan kedvezőbbek a mutatóik, mint a többi cégnek. A kérdés továbbiakban az, hogy a túlnyomórészt lokális és belföldi piacra termelő, magyar tulajdonban lévő vállalkozások kínálata és munkaerő-kereslete hogyan alakul a közeljövőben, illetve ezek a vállalkozások mennyire tudnak kapcsolódni (mint szállítók) a kedvezőbb adottságokkal rendelkező, gyorsabb növekedésre képes cégek csoportjaihoz.

Függelék

VPANEL[9] – Minden felvétel – súlyozás után – területi elhelyezkedés, létszám és ágazat szerint reprezentálja az iparvállalatok sokaságát. A felvételek részletes leírását lásd *Lengyel* [1997].

[9] A kutatás vezetői *Balázs János* és *Lengyel György* voltak. A kutatásra a 2504 számú és 4565 számú OTKA-téma keretében került sor. Az adatfelvételekre 1992 és 1997 között, minden évben a magyar iparvállalatok mintáján került sor paneljellegű, követéses vizsgálat keretében.

CIPE98A[10] – A sokaság 3390 olyan vállalkozást tartalmazott, amelyekre teljesültek az alábbi feltételek: a feldolgozóiparba, az építőiparba vagy a kereskedelembe tartoztak és létszámuk a KSH kimutatása szerint 1996 decemberében meghaladta a 20 főt. E vállalkozásoknak postai úton kérdőívet küldtünk ki. A kérdőívet 290 cég küldte vissza, amelyek – súlyozás után – nagyság és ágazatcsoportok szerint reprezentálják a kiválasztott sokaság cégeit.

A *TOP98/1*[11] – A kérdezés során kérdezőbiztosok a cégek vezető menedzsmentjét kérdezték meg 87 településen a cég helyzetéről, üzleti kapcsolatairól, kilátásairól. A minta létszám- és ágazatcsoportok szerint reprezentálja a legnagyobb 1500 exportáló cég sokaságát.

Hivatkozások

Cornelli, F.– Portes, R.– Schaffer, M. S. [1996]: The capital structure of firms in Central and Eastern Europe. Discussion Papers Series, Centre for Economic Policy Research, London. No. 1392. május.

Carlin, W.– Reenen, J. Van–Wolfe, T. [1995]: Enterprise restructuring in early transition: the case study evidence from Central and Eastern Europe. Economics of Transition, Vol. 3(4), 427–458. o.

Kornai János [1993]: A pénzügyi fegyelem evolúciója a posztszocialista rendszerben. Közgazdasági Szemle, 5. sz.

Kornai János [1997]: Pénzügyi fegyelem és puha költségvetési korlát. Közgazdasági Szemle, 11. sz.

KSH [1997*a*]: Magyar Statisztikai Zsebkönyv, 1996. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.

KSH [1997*b*]: Magyarország Nemzeti Számlái, 1994–1995. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.

KSH [1998]: Magyar Statisztikai Zsebkönyv, 1997. Központi Statisztikai Hivatal, Budapest.

Laki Mihály [1998]: Kisvállalkozás a szocializmus után. Közgazdasági Szemle Alapítvány, Budapest.

Lengyel György [1997]: Iparvállalatok longitudinális panelvizsgálata, 1992–1998. Az adatkészlet leírása, V. kötet. BKE Szociológia és Szociálpolitika Tanszék, november, 98 oldal és melléklet.

Newberry, D. M.–Kattuman, P. [1992]: Market Concentration and Competition in Eastern Europe. World Economy, Vol. 1 5. No. 3. május, 315–334. o.

Nugent, J. B.– Nabli, M. [1992]: Development of Financial Markets and Size Distribution of Manufacturing Establishments. International Comparisons, World Development, Vol. 20., No. 10. 1489–1499. o.

Semjén András–Tóth István János [1997]: Vállalkozások fiskális környezete és annak hatásai. (Társaságok adózással kapcsolatos magatartása.) Az MTA Közgazdasátudományi Intézete, február, sokszorosítás.

Stokman, F. N.–Ziegler, R.–Scott, J. (szerk.) [1985]: Networks of Corporate Power. A Comparative Analysis of Ten Countries., Polity Press, Cambridge.

Tóth István János–Semjén András [1996]: Kis- és közepes vállalkozások adózással kapcsolatos magatartása. Szociológiai Szemle, 3–4. sz.

Tóth István János [1998*a*]: Vállalkozások tulajdonosi kapcsolatai Magyarországon 1992–1996 között, Közgazdasági Szemle, 6. sz.

Tóth István János [1998*b*]: A magyar vállalkozások piaci kapcsolatai és rövid távú kilátásai. Külgazdaság, 9. sz.

Williamson, O. [1971]: The vertical integration of production: market failure consideration, American Economic Review, Vol. 61. 112–123. o.

[10] Az adatfelvételre az Adózási és a piaci környezet hatása a kis- és közepes vállalatok gazdálkodására, piaci helyzetére című CIPE és Kopint-Datorg Konjunktúra Kutatási Alapítvány közös kutatásának keretében került sor 1998. február 20. és 1998. április 1. között. A kutatást a szerző vezette.

[11] A kutatás a Magyar Nemzeti Bank megrendelésére készült. A Tárki által 1997. december 1. és 1998. január 14. között lebonyolított felvétel az 1500 legnagyobb exportáló feldolgozóipari cég 300-as véletlenszerűen kiválasztott mintáját tartalmazza. A kutatást a szerző irányította.

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. december (1141–1143. o.)

Az Európai Gazdaság-összehasonlító Társaság (EACES) ötödik konferenciája

1998. szeptember, Várna

1998 szeptemberében Várnában tartotta ötödik, kétévente megrendezésre kerülő konferenciáját az Európai Gazdaság-összehasonlító Társaság (EACES – European Association for Comparative Economic Studies). Ma, amikor Közép-Kelet-Európa fokozatosan a világgazdaság normálisan működő területévé válik, és semmivel sem lesz különlegesebb, mint a világ bármely más régiója, az EACES két fő szerepkör betöltését tűzte ki maga elé:

– folyamatos találkozóhelyet biztosít a Közép-Kelet-Európa gazdaságait vizsgáló különböző érdeklődésű és eltérő megközelítésekkel dolgozó kutatók számára (nem utolsósorban a térségben élő tudósok számára);

– a különböző fajta piacgazdaságok (beleértve a feltörekvő piacokat is) összevetésével, a gazdasági rendszer, az intézményi változások és a gazdaság különféle szegmenseinek teljesítménye közötti kölcsönhatások vizsgálatával lendületet ad az új összehasonlító közgazdaságtannak.

A társasági irányítás ázsiai rendszerének összehasonlítása az európai és észak-amerikai rendszerekkel például tanulságokkal szolgál Kelet-Közép-Európa és Latin-Amerika feljövőben lévő piacgazdaságainak vizsgálatakor. A közvetlen külföldi beruházások helyi hatása pedig nemcsak Közép-Kelet-Európában döntő fontosságú kérdés, hanem minden feltörekvő piacgazdaságban. A várnai konferencia plenáris előadásai is nagyon jól illusztrálták ezeket a tendenciákat.

Jorge Braga de Macedo (Universidade Nova de Lisboa) előadásában a világ fejlődő piacgazdaságainak tapasztalatait a kelet-közép-európai átalakulás folyamatára alkalmazta. Elöljáróban megjegyezte, hogy az elmúlt évtized nemcsak a szovjet típusú tervgazdaságok eltűnésének időszaka volt, hanem ezzel egy időben jelentős mértékben megváltoztak az összehasonlító közgazdaságtan, a fejlődés-gazdaságtan és növekedési elméletek között húzódó határok is. Az életszínvonal globalizálódása és a növekedés szempontjából azok a politikák döntő fontosságúak, amelyek későbbi adóemelések nélkül is képesek fennmaradni, s így erősítik a választók, a befektetők, valamint a pénzpiacok bizalmát. Ez persze nem egyszerűen a költségvetési deficit ellenőrzésének a kérdése, hanem sokkal inkább magának a költségvetési folyamatnak a reformját követeli meg. A fiskális reform szükségszerűen elosztási konfliktusokat hoz magával, s a költségvetés központosításának és a konfliktusok enyhítésére létrehozott megfelelő intézmények hiányában az adóreform valószínűleg megbukik. 88 feltörekvő piacgazdaság összehasonlítása – néhány kivétellel – egyértelműen bizonyítja, hogy azokban az országokban, amelyek a gazdasági nyitás politikáját folytatják, a tulajdonjogok garantálása mellett a gazdasági növekedési üteme sokkal magasabb, mint más országokban.

Csaba László (Kopint–Datorg, Budapest) a NATO és az Európai Unió bővítéséről tartott előadást. A pályázó országok politikai helyzetének felmérése mindkét szervezet számára döntő fontosságú a felvételi folyamatban. Míg az EU a csatlakozás első körében hat jelentkezőt nevezett meg (a többi ország a második körre vár), addig a NATO csak három új tagot fogadott el, jóllehet itt a bővítés sokkal gyorsabb. Felmerül a két folyamat

közötti lehetséges kölcsönös összefüggések kérdése: egyfelől, mennyiben lehet a NATO-tagság egy késleltetett uniós tagság ellensúlyozása, másfelől, lehet-e a NATO-felvétel egyfajta szűrőmechanizmus, amely különbséget tesz az EU-tagságra pályázók között. Az Unió korábbi, déli és északi bővítéseivel összehasonlítva, a közép-kelet-európai régió országainak az alacsonyabb fejlődési szint miatt komolyabb akadályokkal kell szembenézniük, míg természetesen az Európai Uniónak is a döntéshozatal folyamatával kapcsolatos további kihívásokat jelent a tagok létszámának minden újabb bővítése.

Klaus Meyer (Center for East European Studies, koppenhágai üzleti iskola) A közvetlen külföldi beruházások meghatározó tényezői Kelet- és Közép-Európában című disszertációjáért megkapta az 1998. évi EACES-díjat. A dolgozatot 1996-ban a londoni egyetemen védte meg a szerző, s a tanulmány Közvetlen beruházások az átmeneti gazdaságokban címmel az Edward Elgar Kiadónál jelent meg 1998-ban. Meyer angol és német cégek kereskedelemmel kapcsolatos, illetve a kelet-közép-európai beruházásaikkal kapcsolatos döntéseiket vizsgálja. A munka tranzakciósköltség-szemléletet követ, különös tekintettel az internalizáció kedvező szerepére. Itt az előny abból származik, hogy nem a piacon keresztül, hanem az üzleti hálózatokban szervezik a tevékenységeket. A szerződéses kapcsolatokban ugyanis pluszköltségekkel jár például a speciális fizikai és humán tőke megszerzése, a hallgatólagos tudás átvitele vagy a bizalom megteremtése. A tanulmány értéke az átfogó, minden részletre kiterjedő szemléletmódban rejlik. A külföldi közvetlen befektetésekre vonatkozó döntéseket nem elszigetelten tárgyalja a szerző, hanem összeveti azokat a kereskedelmen keresztüli értékesítéssel kapcsolatos döntésekkel. Felhívja a figyelmet arra a tényre, miszerint a külföldi közvetlen beruházások a nemzetközi cégek hosszú távú stratégiai elképzeléseinek szerves részei, így a jelenség nem érthető meg csak a térség sajátos tényezőit vizsgálva. Elméleti szempontból a szerző a nemzetközi befektetésekkel kapcsolatos döntések megértésében fontosabbnak tartja a cégek speciális képességeit, szemben a szűkebb értelmű tranzakciós költségekre vonatkozó döntésekkel.

A konferencián körülbelül hatvan előadás hangzott el. Az összehasonlító közgazdaságtan általánosabb kérdésein túl a gazdasági átalakulás minden kulcskérdése felmerült, így például a bankreform és az árfolyam-politika, a külföldi közvetlen beruházások vagy a munkaerőpiac fejlődése. Néhány rendkívül érdekes előadást hallhattunk Dél-Kelet-Európáról, ahol a privatizáció, a vállalatirányítás és az intézményi fejlődés jelentős mértékben különbözik a Kelet-Közép-Európában zajló fejlődési folyamatoktól. A megszokottnál több előadó foglalkozott a balti országokkal. *Lia Vensel* és *Vello Vensel* (tallinni műszaki egyetem) kiemelkedően érdekes és újító írással lépett fel a az észtországi jogi környezet változásairól. Ahogyan hangsúlyozták is, itt a fejlődés nem egyszerűen a jog és a szabályozás változásainak, hanem sokkal inkább a kibontakozó jogi kereten belül megvalósuló attitűdök és magatartások változásának kérdése. Négy egymást követő évben kérdőíves felméréssel vizsgálták a szabályozás hatékonyságát, a kormányhivatalok és jogintézmények viselkedését, a cégekkel szembeni megszorításokat, valamint a megrendelők és a beszállítók közötti konfliktusok megoldásának módjait.

A konferenciát az orosz gazdaság legfrissebb fejleményeiről (és a jövő kilátásairól) folytatott kerekasztal-beszélgetés zárta. *Wladimir Andreff, Csaba László, Alekszandr Dimitrov, Hubert Gabrisch, Hunya Gábor* és *Borisz Kuznyecov* vitája kiemelten foglalkozott a hatékony monetáris politika lehetőségeinek kérdésével egy barterkereskedelem által uralt gazdaságban.

A társaság elnökévé *Csaba Lászlót* választották. Az 1999–2000 közötti időszakban a végrehajtó bizottság a következő személyekből áll:

Elnök: *Csaba László* (Budapest)

Alelnök: *Benjamin Bastida* (Barcelona)

Titkár: *Bara Zoltán* (Budapest, ohg_bara@pagasus.bke.hu)

Kincstárnok: *Horst Brezinski* (Freiberg brezins@orion.hrz.tu-friberg.de; Technical University of Freiberg, Department of Economics, Gustav-Zeunerstr. 8, D-09596 Freiberg/ Sachsen,Germany)

Tagok: *Wladimir Andreff* (Párizs), *Andres Boltho* (Oxford), *Jorge Braga de Macedo* (Lisszabon), *Mitko Dimitrov* (Szófia), *Ronald Dore* (London), *Paul Hare* (Edinburgh), *Hunya Gábor* (Bécs, hunya@wsr.ac.at), *Klaus Meyer* (Koppenhága) *Wim Swaan* (Budapest, swaan@econ.core.hu).

A következő, 2000 szeptemberére tervezett konferencia színhelye Barcelona. Addig is a társaság számos szakmai ülés szervezését tervezi:

- Párizs: Az Európai Unió bővítése és a változó gazdaságok (1999. március);
- Freiberg: Vállalati átalakulás a Baltikumban, Közép-Európában és a Balkánon –I. (1999. június);
- Budapest: A kis gazdaságok alkalmazkodása a globális irányzatokhoz (1999. szeptember);
- Szófia: Vállalati átalakulás a Baltikumban, Közép-Európában és a Balkánon –II. (1999. december).

A társaság az Edward Elgar Kiadóval könyvsorozatot indított. A kéziratokat négytagú szerkesztőbizottság (*Wladimir Andreff, Bruno Dallago, Kornai János* és *Hans-Jürgen Wagener*) bírálja el. Eddig a következő könyvek jelentek meg:

Kornai János: Struggle and Hope. 1997;

Horst Brezinski–Michael Fritsch (szerk.): The Emergence and Evolution of Markets. 1997;

Herman W. Hoen: The Transformation of Economic Systems in Central Europe. 1998;

Horst Brezinski–Egon Franck–Michael Fritsch (szerk.): The Microeconomics of Transformation and Growth. 1998.

A kutatási programok felelőseit a szervezet felkéri, hogy tegyenek javaslatokat a következő, 2000-ben sorra kerülő barcelonai konferencia témáinak kidolgozására. Emellett a szervezők szívesen fogadnak a programra vonatkozó bármilyen kezdeményezést. Hasonlóan más konferenciákhoz, itt is van szűrés, de ahogyan máshol is, a válogatás csak a minimális minőségi követelményeknek való megfelelést szolgálja.

Gyakorlati, de a régió kutatói számára annál fontosabb szempont, hogy az eddigi konferenciákon a tanulmányt készítő kelet-közép-európai résztvevők költségeit a szervezők megtérítették. A társaság e gyakorlat folytatására törekszik, illetve hasonló visszatérítést szorgalmaz az említett szakmai ülések költségeivel kapcsolatosan is.

A tagfelvételi kérelmeket a társaság kincstárnokának küldjék (cím fent). Kezdeményezéseiket, ötleteiket, megjegyzéseiket az irányító testület bármely tagja szívesen fogadja.

A társaság hírei a következő internetcímen hozzáférhetők: http://eaces.gelso.unitn.it.

Wim Swaan

Wim Swaan, MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpont.

KÖNYVISMERTETÉS

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. december (1144–1148. o.)

Közgazdaságtani időutazás

Agota Gueullette: Politique économique extérieure dans un modele marxiste: le cas soviétique (1917–1947)

(Éditions Publisud, Párizs, 1997, 357 oldal)

Ne úgy olvassuk ezt a könyvet, mint a marxista vagy szovjet típusú gazdaságpolitikai tévút hátterének (egyik) elméleti analízisét! Ha ugyanis így fogunk hozzá, akkor nem is látunk mást a könyvben, mint ma már többnyire vastagon poros szerzők jobb esetben csak a valóságtól elrugaszkodott, rosszabb esetben ideológiai prekoncepciókkal átitatott és politikai diktatúrák gazdasági alapvetésére törekvő irományainak áttekintését, és előbb-utóbb meg is unjuk a hiábavaló erőfeszítést.

Ez a könyv azonban nem csak a marxista alapú szovjet gazdaságpolitikai eszmék története, és akként – főleg ma, Magyarországon – nem is volna kimondottan érdekes olvasmány. Úgy érdemes olvasni, mint a külgazdasági elzárkózás egyik legfontosabb iskolájának történetét, és nagyon fontos, hogy ezt előítéletek nélkül tegyük. Amit ma a közgazdaságtan bizonyos, ma már letűnt irányzatainak produktumai közül sok kárt okozó téveszmének látunk, az annak idején, a maga környezetében nemcsak politikai nyomás eredményeként alakult ki, hanem jobb sorsa érdemes, felkészült emberek szellemi munkálkodásának az eredménye is volt.

Az egyik legfontosabb mai közgazdasági vitatémánál, a szabadkereskedelmi és a protekcionista nézetek összecsapásánál megfigyelhetjük, hogy *az utóbbi tábort szakmai szempontból tulajdonképpen már évek óta nem képviseli senki*. A szabadkereskedelmi nézetrendszer hirdetői valójában egy elképzelt protekcionista irányzat ellen hadakoznak, amelyet tiszta formájában – s most egy pillanatra ne vegyünk tudomást az Észak-Korea típusú elszigetelt rendszerekről – utoljára a kelet-európai reformtörekvésekről még mit sem tudó ortodox szovjet gazdaságpolitika képviselt. Ez a gazdaságpolitika Magyarországon is csak a kilencvenes évek elején került a süllyesztőbe. Az évtized vége felé pedig még mindig megvan számos maradványa a magyar gazdaságban.

Gondoljunk csak annak a Magyarországon forintszázmilliárdokat befektető multinacionális vállalatnak az esetére, amelynek a magyar beszállításokat rendszeresen felhasználó németországi üzemét kis híján le kellett állítania azért, mert a szállítmány külföldre engedésében mindenható helyi magyar vámügyintéző a munkanapját éppen továbbképzésen töltötte! Vagy próbáljunk, mondjuk, egy külföldön teljesen legálisan vásárolt autót magunk elvámoltatni Magyarországon!

A könyv ennek az elzárkózási gondolkodásnak a tartalmát és hátterét tárja fel az 1917 és 1947 közötti szovjet közgazdaság-tudományban. Két nagy részből áll. Az első tiszta elmélettörténeti áttekintést ad, a második pedig a szerző által némi leegyszerűsítéssel marxistának nevezett elméleti doktrína sorsát tárgyalja a politikában és a gazdaság fejlődésében.

Az elmélettörténeti rész Marx, Rosa Luxemburg, majd Buharin munkásságának a külkereskedelmi vonatkozásaival foglalkozik. Igen jól dokumentált és alapos munka, de nehéz olvasmány. Kiderül belőle, hogy Marx nézeteiben a külkereskedelmi kapcsolatoknak jól megragadható helyük volt, és ő külkereskedelmi elméletében valójában a klasszikus közgazdászok, mindenekelőtt Ricardo gondolatait próbálta világgazdasági elméletté általánosítani. Persze úgy törekedett rá, hogy ez megfeleljen a gazdaság erősen szociológiai alapokon álló marxi felfogásának. S noha Marxnak nem volt külgazdasági, illetve külkereskedelmi elmélete, azért határozott elképzeléssel rendelkezett a nemzetközi gaz-

dasági kapcsolatokról, és ő még nem volt az olyan radikális elzárkózás híve, mint amennyire a rá hivatkozó dogmatikusok hirdették ezt később.

A klasszikus külkereskedelmi elméletről szólva, a könyv külön elemzést szentel az úgynevezett Say-dogma marxi bírálatának (44–45. o.). A Say-dogmáról az egyetemi politikai gazdaságtani tanulmányok óta tudjuk: ebben a múlt század eleji francia közgazdász azt mondta ki, hogy „minden megtermelt áru megtalálja a maga piacát".

Jean-Baptiste Say (1767–1832) munkásságából azonban az úgynevezett Say-dogmánál több elem vált maradandóvá, és talán nem is ez volt a legfontosabb. Például ő használta először elméleti elemzésben a „vállalkozó" (*entrepreneur*) fogalmát, ő volt az egyik első szerző, aki három termelési tényezőt (föld, tőke, munka) különböztetett meg. Őt lehet az üzleti ciklusok elemzése egyik előfutárának is tekinteni: a termelés–elosztás–fogyasztás modellre az elsők között ő hívta fel a figyelmet. Nem konzisztens írásmódja és felületessége miatt azonban eredeti eredményeinek jó része elsikkadt. Az utókor főleg – nem teljesen jogosan – Adam Smith egyik interpretátoraként ismerte, az úgynevezett Say-dogmát viszont értelmezői alaposan félreértették, és jelentőségét messze eltúlozták (*Schumpeter* [1986] 491–492, 615–617. o.). A Schumpeter-féle Say- és – elmélettörténeti alapműve más helyén – a Marx-elemzés egyébként számos olyan elemet és fejtegetést tartalmaz, amely hasznosan épülhetett volna be Agota Gueullette-nek a marxi külgazdasági nézetrendszer utóéletét vizsgáló könyvébe.

A magyar polgazdórákon viszont már nem, vagy csak alig szerepeltek azok a század eleji marxista közgazdászok, akik valóban következetesen gondolták tovább Marx elméletét, és ezzel eltértek a politikai megfontolásokat sokkal erősebben érvényesítő Lenin-féle marxista közgazdaságtantól. Rosa Luxemburg és Buharin neve mellé a kelet-európai tankönyvekben sokáig a „revizionista" jelzőt tették, nézeteikről viszont nem szerepeltek mélyebb részletek.

Pedig Rosa Luxemburg volt az egyik előfutára a nemzetközi munkamegosztás hatvanas-hetvenes években divatos „centrum–periféria" elméleteinek. Majd Buharin tette fel először a napjainkban egyre fontosabb kérdést arról, hogy miért áll a fejlett országoknak érdekében a kereskedelem az elmaradott távoli országokkal, amikor saját területükön is bőven találhatnak elmaradott régiókat, amelyeket – az „egyenlőtlen csere" alapján – ugyancsak kizsákmányolhatnának.

Buharin szerint a külkereskedelemre csak az általános válsággal küzdő kapitalista gazdaságnak van szüksége. A szocializmus viszont válságoktól mentes gazdasági rendszer lesz, ezért ott már a külkereskedelem is feleslegessé válik. Rosa Luxemburg még úgy gondolta, hogy a teljes megtermelt értéktöbbletet a saját szükségleteire felhasználó szocialista gazdaságban a fogyasztást nem korlátozzák a tőke érdekei, ezért nem lesz mit exportálni sem. Buharin szerint a jól működő szocialista gazdaságban csakis tervezési hiba következtében jöhet létre termékfölösleg, azaz a külkereskedelemre mindössze az ilyen hibák korrekciója érdekében lehet szükség. Ez már a külkereskedelem elutasításának valamelyest praktikusabb szempontja.

Persze – Rosa Luxemburggal szemben – Buharin megérte egy szocialista gazdasági rendszer működését, sőt annak egyik vezetőjévé is vált. Agota Gueullette nem ok nélkül sejti, hogy a Buharin-féle elzárkózási ideológia mögött legalább annyira a Szovjetunió által politikai okokból vállalt önkéntes elzárkózás utólagos igazolásának a szándéka állott, mint a Luxemburg-féle elmélet korrekciójára való törekvés. Az pedig már Buharin sorsának többszörösen tragikus fordulata volt, hogy Sztálin éppen akkor, a harmincas évek elején hajtott végre részleges gazdasági nyitást modernizációs törekvései szolgálatában, amikor megkezdődött Buharin végzetes kiszorulása a szovjet hatalmi elitből.

Buharin „története" azonban a század végéről visszatekintve már csak epizódnak tűnik a szovjet gazdaságpolitika fejlődésében. Agota Gueullette könyvének második, az 1947 előtti szovjet gazdaságpolitika korabeli szakmai hátterét bemutató része már kevésbé törődik az elvont elmélettel, hiszen annak az időszaknak a vezető ideológusai már maguk is gyakorló kormánypolitikusok voltak. A szerző itt tovább alkalmazza azt a módszertani

elvét, hogy az egyes fejezetek egy-egy szerző külgazdasági munkásságának bemutatására épülnek, de itt a száraz elméleti fejtegetéseken keresztül egyre több derül ki a korai szovjet gazdaság működéséről.

A négy szerző: Lenin, Trockij, Sztálin és Varga Jenő. Az alapjában véve elzárkózó, gyakorlati megfontolások miatt azonban szigorúan ellenőrzött nyitásra is hajlandó szovjet külgazdasági politikát Lenin alakította ki. Lenin volt az első ideológus és gazdaságpolitikus, aki a külgazdasági politika kialakításában mesterien tudta alkalmazni a dialektikát.

A politikai alaptétel az, hogy a Szovjetunió egyedül áll egy ellenséges kapitalista világrendszerrel körülvéve. Ebből azonban nem a feltétel nélküli gazdasági elzárkózás gyakorlata épül ki, hanem egy olyan külgazdasági ideológia, amely megengedhetőnek, sőt indokoltnak tünteti fel a segélyek elfogadását az ellenségtől. A Nyugat gyarmatosító szerepét pedig úgy ítéli el, hogy közben stratégiai lépéseket tesz a volt orosz gyarmatok, illetve érdekszférák Szovjetunióhoz kapcsolására. Ezek egy része még a húszas évek elején az ország részévé is vált, más területeken (Afganisztánban, Mongóliában) pedig már akkor *a szovjet segélypolitika* alapozta meg nagy nyomatékkal Moszkva politikai és gazdasági érdekeinek tartós képviseletét.

A Lenin által kezdeményezett szovjet külgazdasági nyitás elemzésénél a könyv elmélettörténeti jellege már kimondottan háttérbe szorul. Gazdaságtörténeti elemzéssé válik, amely azonban kevésbé statisztikák, mint inkább dokumentumok adatanyagából dolgozik. Ebbe a gazdaságtörténeti elemzésbe legalább egy ponton érdekes módon épül be a francia Annales-iskola hosszú távú szemlélete (amelyet egyébként Jacques Le Goff szerint részben Marx szellemi öröksége inspirált (*Bourdé-Martin* [1983] 212. o.). Agota Gueullette ugyanis orosz, német és francia forrásokra támaszkodva meggyőzően mutatja be az erőltetett iparfejlesztésre és a mezőgazdaság felhalmozási forrásainak elvonására épített orosz, majd szovjet modernizációs gazdaságpolitika kontinuitását Nagy Péter óta (125. o.).

Ennek a gazdaságpolitikának a torz exporterőltető vonásai 1917 után tovább erősödtek azzal, hogy a külgazdasági nyitás alapját más versenyképes árutömeg hiányában részben az alultőkésített és elhanyagolt mezőgazdaság exportjának kellett megteremtenie. A dömpingjellegű búzaexport felfuttatásának és az exportjövedelmek központi elvonásának azután később szükségszerű következménye volt az éhínség éppúgy, mint a mezőgazdaság további leromlása. Ez azonban Lenin idejében még nem következett be, mert utódjával ellentétben, ő komoly belpolitikai veszélyt látott a közélelmezési rendszer összeomlásában. Lenin a búzaexport erőltetését csak bizonyos határok között tartotta lehetségesnek, és valószínűleg éppen e megfontolásai miatt dolgozta ki az elzárkózás stratégiáját és a nyitás bizonyos taktikai elemeit sajátosan ötvöző külgazdasági politikáját.

Első alapelvként a külkereskedelem állami monopóliumát fogalmazta meg, mert a szabad kereskedelemtől Oroszország függetlenségét féltette. A protekcionista gondolkodás történetében talán éppen itt bukkan fel először az elzárkózás – a régi kelet-ázsiai birodalmak történetéből ismert – színtiszta politikai szempontja, amely már nem a fizetési mérleggel, a cserearányokkal vagy a „csecsemőiparágak" fejlesztésével kapcsolatos gazdasági megfontolásokkal indokolja az import szigorú korlátozását.

Érdekes, hogy a gazdasági szempontokat illetően Lenin jóval rugalmasabb volt. A tőle megszokott dialektikus érvrendszerben rögvest hangsúlyozta azt is, hogy a külkereskedelmet a szocializmus politikai és gazdasági megerősítésének a szolgálatába kell állítani. A szovjet állam tisztázatlan államjogi helyzetében ezt nem államközi kereskedelmi szerződések, hanem vállalatokkal kötött koncessziós megállapodások útján kívánta elérni. A koncessziós megállapodások virágkora azonban csak Lenin életének vége felé, a polgárháború befejeződésével és az *új gazdaságpolitika* (a NEP) politikai szentesítésével érkezett el.

A Trockij külgazdasági nézeteit, illetve a külgazdasági politika megvalósításában játszott

szerepét bemutató fejezet kitérőt jelent az elemzésben, mert itt megint inkább elmélet-, mint gazdaságtörténeti szemlélet mutatkozik meg a könyvben. Persze, ennek egyik nyilvánvaló oka, hogy Trockij csak viszonylag rövid ideig volt gazdaságpolitikai döntési szerepkörben. Érdekes, hogy Trockij már foglalkozott a szocialista gazdaságok közötti munkamegosztás előnyeinek kérdésével, de ezek csak elvi fejtegetések voltak. A gyakorlatot illetően ő elvetette még Lenin korlátozott és taktikai jellegű külgazdasági nyitási politikáját is. Sőt, a külföldi segélyeket egy „rabszolgatartó kolonizáció" eszközeinek tekintette, azaz nem kért volna belőlük sem (167. o.). Egyenesen attól tartott, hogy végül még az Ermitázs műkincsei is a külgazdasági nyitás áldozatául eshetnek.

A könyv talán legérdekesebb része a Sztálin-féle külgazdasági nézetrendszer elemzése. Agota Gueullette aprólékos szövegelemzéssel mutatja ki Sztálin módszertani „bravúrjait" (193–197. o.). Azt ugyanis, hogy Marx és Lenin szó szerinti idézetei alapján hogyan forgatja ki nézeteiket – nemegyszer éppen az ellenkezőjükre – és hogyan indokolja meg velük, illetve csomagolja beléjük egyre keményebb és praktikusabb hatalompolitikai téziseit. Dialektikájának manipulatív ereje főleg abban az időszakban – a húszas évek végétől a harmincas évek elejéig – feltűnő, amikor hatalmi pozíciói már kellőképp megerősödtek ahhoz, hogy a szovjet gazdaságpolitika irányát ő határozza meg, de még nem volt egyeduralkodói pozícióban.

Erre a középkori skolasztikus érvelési technikákat idéző vitastílusra (csak megjegyezzük: Sztálin ifjúkorában egy ideig szeminarista volt) a könyv számos jó példát hoz. Mutatóba egy: Sztálin ugyanabban az évben, 1927-ben hangoztatja, hogy a Szovjetuniónak a békés egymás mellett élés időszakának lezárultával ismét számolnia kell az imperialista agresszióval, amikor azzal csitítja a harcias Buharint és Vorosilovot, hogy a kétségtelen veszély ellenére az ellenség még nem készült fel az azonnali támadásra (202. o.).

Az elvi viták nemcsak azért zárultak le, mert már nem maradt, aki érdemben vitatkozni mert volna Sztálinnal. A külgazdasági politikát illetően a fordulat 1931–1932-ben következik be: a romló szovjet cserearányok miatt ugyanannyi exportért egyre kevesebb import érkezik az országba. S minthogy az export további növelésére már a mezőgazdaság még nagyobb kiszipolyozása sem kínál lehetőséget, csak a radikális importkorlátozás marad. Ennek megideologizálása azután már nem nehéz a korábbi marxista-leninista külgazdasági szakirodalom válogatott feldolgozása és interpretálása alapján.

Ez azonban még a harmincas évekbeli szovjet külgazdasági politikában sem jelenti „a történelem végét". A mind jobban elzárkózó ország egyre inkább paranoid vezetője ugyanakkor szövetségeseket keres, és Agota Gueullette pregnánsan rámutat, hogy a harmincas évek közepétől a külvilág számára a szovjet külpolitika egyre kiismerhetetlenebbé és illogikusabbá válik. A külpolitikai közeledési kísérletek – hol erre, hol az ellenkező irányba – nem lehetségesek a külgazdasági nyitás bizonyos jelei vagy elemei nélkül, de a visszalépés is mindig megindokolható.

A németekkel kötött 1939. augusztusi Molotov–Ribbentrop-paktum után átmenetileg a szovjet–német külkereskedelem kifejezetten fellendült (a könyv nem szól erről, de gyakran említett anekdotikus tény, hogy 1941. június 22-én a Szovjetunió ellen támadó német csapatokat állítólag rövidebb időre visszatartották, amíg egy szovjet élelmiszer-szállítmányokkal teli vonat még át nem haladt a határon Németország felé), a politikai viszony azonban már a következő évben hűvösebbre fordult. A szakirodalomból ennek okairól inkább azt tudjuk, hogy a szovjet vezetés egyre jobban tartott attól, hogy Nyugat-Európa meghódítása után a németek ellenük fordulnak, és ezért lassacskán a szövetségesek felé is elkezdett tapogatózni.

Agota Gueullette azonban – eredeti témájától kissé elkalandozva – erre a kölcsönös bizalomvesztésre egy kevésbé gyakran emlegetett teóriában keresi a magyarázatot. E szerint ugyanaz játszódott volna le a németek és az oroszok között 1940–1941-ben, mint az első világháború elején, amikor a fekete-tengeri kijárat ellenőrzése ügyében nem tud-

tak megegyezni, és emiatt fokozatosan elhidegültek egymástól. Ennek a vitának komoly külgazdasági stratégiai jelentősége is volt, hiszen akkoriban az orosz olaj a világpiacra, a közel-keleti olaj pedig Németországba még csak ezen az útvonalon juthatott el.

A könyv még a Sztálinról szóló fejezetben elemzi a szövetségesek és a Szovjetunió háború alatti – kissé aszimmetrikus – gazdasági együttműködését, ebben azonban nemigen lehet bármilyen, marxista vagy nem marxista külgazdaság-politikai eszmerendszer nyomait felfedezni. Sztálin nevével a harmincas évek végétől már egyébként sem jelent meg semmilyen érdemi gazdaságpolitikai közlemény, netán tanulmány.

A szovjet közgazdasági szakirodalomban a háború alatti és közvetlenül a háború utáni években Varga Jenő volt a főszereplő. A könyv vele foglalkozó utolsó fejezetének Varga magyar származása külön jelentőséget is adhat, de azt látni kell, hogy ez a teoretikus sokkal inkább a válságelmélettel és a világgazdaság egész rendszerével, mint a külgazdasági kapcsolatokkal foglalkozott.

Nézetrendszerének mai szemmel talán az a legérdekesebb része, amelyben – közvetlenül a háború után kiadott könyvében – a Szovjetunió és a kelet-európai „népi demokráciák" közötti gazdasági kapcsolatok lehetőségeit elemzi. Akkor még a „népi demokráciákat" olyan különálló – mai kifejezéssel bizonyos fokig „harmadikutas" – országcsoportnak tekintették, amelyben a magántulajdon tartósan viszonylag nagy súlyt képvisel, de a politikai rendszert a baloldal irányítja. Varga szerint ez az országcsoport a Szovjetunióhoz fűződő gazdasági kapcsolatainak köszönhetően menekül majd meg a kapitalista országok általános válságától (311. o.). Arra tehát Varga még legfőljebb csak elvi lehetőségként gondolt, hogy a szovjet gazdasági és politikai modellt többnyire végül ezek az országok is átveszik – bár logikája szerint így még távolabb kerülhettek volna a tőkés világgazdaság válságjelenségeitől. Óva intett attól, hogy ezeket az országokat egységes recept alapján kezeljék. Ezt az érvét azonban nem fogadták el, és könyvét egy 1947-es vitasorozaton végül lényegében visszautasították.

Agota Gueullette elmélet- és gazdaságtörténeti áttekintése valószínűleg azért végződik itt, mert Varga téziseinek visszautasítása után, majd hamarosan a hidegháború megindulásával a szovjet közgazdaság-tudományban hosszú időre megszűntek az érdemi szakmai viták. Valóban, ettől az évtől kezdve legalább az ötvenes évek végéig még a legalább az adott nézetrendszeren belül maradandónak tekinthető szovjet tudományos teljesítmények sem ismertek a szakirodalomból.

Ez a nagyon szakszerű és alapos könyv nehéz olvasmány, és elsősorban az ínyenceknek szól. Feltételezhető, hogy még Kelet-Európában is kevesen vannak azok, akiket mélyebben érdekel ez a határterület a közgazdasági elméletek története, a gazdaságtörténet és a diplomáciatörténet között (s amellett olvasnak franciául). Nekik azonban a könyv elolvasása feltétlenül megéri a fáradságot. A külgazdasági elzárkózás „eszméjének" a fejlődését ugyanis Agota Gueullette igen sokrétűen írja le. Egyúttal jól érzékelteti az ideológia szinte észrevétlen, lassú beépülésének folyamatát a gazdaságpolitikába és a mindinkább csak a napi gazdaságpolitikai döntések utólagos igazolására szolgáló, elemzési apparátusától és kritikai szemléletétől végül már teljesen megfosztott szovjet közgazdaságtudományba.

Hivatkozások

Bourdé, G.–Martin, H. [1983]: Les écoles historiques. Éditions du Seuil, Párizs.

Schumpeter, J. A. [1986]: History of Economic Analysis. Oxford University Press (az első kiadás dátuma: 1954).

Török Ádám

Török Ádám igazgató az MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpontjában.

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. december (1149–1152. o.)

Egy nagyszerű könyv margójára

Erős Gyula: Árszínvonal, árfolyam, infláció (Erős Gyula Alapítvány, Budapest, 1998. 222 oldal)

Ez évben jelent meg Erős Gyula tanulmányaiból készült Árszínvonal, árfolyam, infláció című kötet, amely a szerzőnek e témákkal kapcsolatos munkásságát foglalja össze. Erős Gyula személyiségéről és tevékenységéről több, a könyvet is méltató cikk jelent meg, amelyek közül a magam részéről elsősorban nézeteinek elméleti és gyakorlati érvényre juttatásának következetességét és céltudatosságát tartom fontosnak és követendőnek.

Olyan bonyolult időszak elemzése alapján fejtette ki az árszínvonallal, az inflációval, az árfolyam-politikával összefüggő nézeteit, amely rendkívül terhes volt nemzetközi téren a nyersanyagok és az energiahordozók árának robbanásszerű emelkedéséből adódó válságjelenségek, inflációs folyamatok és ezek következménye miatt. Magyarországon pedig az új gazdasági mechanizmusra való áttérés és a kedvezőtlen világgazdasági környezet hatása nehezítette meg a tisztánlátást. Ezek a komoly kihívások is hozzájárultak ahhoz, hogy Erős Gyula e periódus történéseire is figyelemmel fejtse ki nézeteit.

A szerző számos elemzéséből az egységnyi valuta értékének, vásárlóerejének, az infláció alakulásának a kérdéseire szeretném felhívni a figyelmet, mivel ezek a hetvenes évtizedben is, napjainkban is kiemelkedő jelentőségűek.

A hatvanas-hetvenes évtized fordulóján még meg kellett vívni a harcot az egységes valutaárfolyam megteremtéséért, hiszen elméletileg és gyakorlatilag egyaránt a pénz „belső" és „külső" értékének formálását, közelítésének kérdését és fontosságát elsősorban néhány közgazda és gyakorlati szakember szorgalmazta. Erős Gyula is jelentős teret szentelt ezeknek a kérdéseknek az elméleti tisztázására, a pénz vásárlóképessége fogalmának bevezetésére, a vásárlóerő-paritás elméletére, számszerű meghatározására, de ezek kritikai elemzésére is; továbbá a fizetésimérleg-, illetve az egyensúlyiárfolyam-elméletekre.

Az 1968-ban kialakított – akkor vívmányként értékelt – termelői árrendszer negatív kétszintűséget hozott létre, amely nem kedvezett az egységes árfolyam kialakításának. A fogyasztóit meghaladó termelői árszínvonal következtében az árfolyam nem orientált megfelelően, mivel a „kereskedelmi" árfolyam alulértékelt, a „nem kereskedelmi" pedig felülértékelt volt. Erős Gyula kísérletet tett a kétszintű árrendszer és az árfolyam-politika összefüggéseinek összeegyeztetésére oly módon, amely – az adott feltételek között – legjobban szolgálja a magyar érdekeket, mivel azok eltérő követelményeket támasztottak a szocialista országokkal és a tőkés világgal folytatott kereskedelem területén. Ennek keretében hangsúlyozta az aktív árfolyam-politika jelentőségét, de lehetőségeinek a korlátait is, mivel az egységes árfolyamot a forint külső konvertibilitása megteremtésének elengedhetetlen feltételeként jelölte meg.

Erős Gyula az általa vizsgált és elemzett folyamatokat mindig az eredmények, nem pedig a szándékok alapján közelítette meg. Ebből következik a számszerűsítésre, a valóságfeltárásra irányuló törekvése. Ez jellemzi az egyes országokban mért árindexek és árfolyamok közötti összefüggések vizsgálatát, és a függelékként kezelt rendkívül gazdag összehasonlító táblázatokat is. Ezek pedig már átvezettek a másik kedvenc kutatási területéhez, azaz az inflációelemzéshez, az inflációról alkotott véleményének kifejtéséhez.

Bár az 1950-es évektől nagymértékben megszaporodott a korabeli inflációs folyamatokkal foglalkozó irodalom, de ennek túlnyomó hányada inkább általánosságban, elméleti szinten fejtette ki nézeteit az inflációról, az empirikus elemzés rendkívüli ritkaságnak számított. Magyarországon pedig a politika száműzte az infláció fogalmát, mint olyan jelenségét, amely szocialista viszonyok között értelmezhetetlen. Helyette a pénz vásárlóerejének alakulásáról, a kényszertakarékosságról, a kínálat fogyatékosságairól, az elhalasztott keresletről stb. lehetett említést tenni. Ebben nyilvánvalóan közrejátszott az a tény is, hogy még nagyon sokakban élt az 1945–1946-ban tomboló hiperinfláció rémképe, s félő volt, hogy az infláció fogalma ezt a képzetet ébresztette volna.

A hazai inflációt azonban egyre kevésbé lehetett „szőnyeg alá söpörni", nevén kellett nevezni a jelenséget. A fogalmak viszont – s ezt Erős Gyula is világosan látta – csak akkor értelmezhetők és egyértelműek, ha mennyiségileg, statisztikailag is alátámasztottak. Az adott hazai környezetben azonban nem volt olyan egyszerű kvalifikálni az inflációs folyamatot, az egységnyi forint vásárlóerejének a változását, éppen az ezt közvetlenül bizonyító statisztikai adatok egyértelmű hiánya miatt. Számszerűsítés hiányában viszont lehetetlen az inflációs folyamatot anélkül tárgyalni, hogy az ne filozofálgatásba, elméletieskedésbe torkolljék.

Erős Gyulának is tehát óhatatlanul szembesülnie kellett két kikerülhetetlen ténnyel, amikor a forintvaluta árfolyamának és az árszínvonalnak az összefüggéseit vizsgálta, mégpedig

– szinte annyiféle inflációmagyarázattal és megoldási javaslattal találkozott az irodalomban, ahány valuta elemzésére került sor, hiszen minden országban eltérőek a történelmi, gazdasági és társadalmi feltételek;

– megoldható-e a hazai statisztikai adatok alapján az infláció – lehetőleg egyértelmű – mérése.

Az első ténnyel kapcsolatban kitűnik, hogy a szerző az inflációt olyan komplex gazdasági és társadalmi jelenségnek tekinti, amelynek lényege az, hogy az árszínvonal a reálgazdasági folyamatokban és az elosztási viszonyokban keletkező egyensúlyi zavarok, az ezek hatására kialakuló pénzoldali feszültségek következményeként rendszeresen és tartósan jelentős mértékben emelkedik. Természetesen nem minden ár- és árszínvonal-emelkedést tekintett inflációsnak (például a kereslet eltolódását a magasabb értékű termékek javára stb.), ugyanakkor a hiánycikkek szaporodását, a burkolt minőségrontást stb. is inflatorikusnak minősítette.

Megjegyzéseiből komoly ellenérzés olvasható ki az úgynevezett kúszó inflációs elméletek képviselőinek nézeteivel szemben, akik a gazdasági növekedés szempontjából a mérsékelt árszínvonal-emelkedésnek több előnyét, mint hátrányát látják. Szerinte évi 2-3 százalékos áremelkedés még kezelhetőnek tűnik, de „Az infláció tényét felmagasztalni, azt a gazdaság dinamizmusának ismérveként beállítani azonban olyan hiba, amelyről még tőkés feltalálói is leszoktak az 1970-es évek tapasztalatai alapján." (208. o.)

Ami a második tényt illeti, Erős Gyula – mint megjegyezte, kompromisszumként – az infláció fogalmát olyan mérhető árszínvonalhoz kívánta kapcsolni, amelynek az az előnye, hogy tartalma pontosan ismerhető, még akkor is, ha nem teljes körű. Ebben az esetben ugyanis könnyebb a mérhetetlen járulékos tényezőket számba venni és megbecsülni.

Természetesen még ilyen kompromisszum esetén sem volt túl könnyű a vállalt feladatot megoldani. A hetvenes évtizedben, de a nyolcvanas első felében is meglehetősen elterjedt az az egyszerűsítő felfogás, amely az inflációt csak a fogyasztási piac, az itt mutatkozó áremelkedések és áruhiányok tükrében vizsgálta. Ennek a megoldásnak némi realitást az adott, hogy az utca embere – de gyakran a kormányzat – számára az árak emelkedése a fogyasztói árszint növekedésén keresztül válik társadalmi, politikai problémává, tehát akkor, amikor már a kedvezőtlen következmények – sok áttételeződésen

keresztül – a felszínre kerülnek. Ez azonban a jéghegynek csak a csúcsa, a mélyben – a termelés, a beruházások, az egyéb felhalmozási folyamatok, a külkereskedelmi forgalom stb. terén – végbement áremelkedésekre gyakorlatilag nem fordítottak kellő figyelmet. Úgy vélték, hogy ezeket költségvetési támogatásokkal, dotációkkal ellensúlyozni lehet. Ez azonban csak ideiglenes jellegű lehetett, idő kérdése volt azok végiggyűrűződése a gazdaságban. Ehhez járultak az előzőek pénzügyi konzekvenciáiból adódó kedvezőtlen, inflatorikus hatások.

Nyilvánvaló volt, hogy az árfolyam és az árszínvonal kielégítő kapcsolatát csak akkor lehet megteremteni, ha a termelési tényezők és a fogyasztási javak együttes áralakulását kifejező, statisztikailag mérhető, úgynevezett általános árszínvonal kiindulási alapul rendelkezésre áll.

Mivel a hazai statisztika közvetlenül nem publikált általános árindexet, célszerű volt a Nemzetközi Valutaalap által is alkalmazott implicit árindexet, azaz a nemzeti összterméknek alapján számított GNP-deflátort is kiszámítani és felhasználni. Ezt a GNP realizált és összehasonlítható áras értékének hányadosaként lehet kiszámítani. Ennek reciprokaként állapítható meg az egységnyi pénz vásárlóerejének alakulása. A GNP-deflátor már közel áll az általános árindexhez, így alkalmas kiindulópont a valutaárfolyammal és az inflációval összefüggő álláspont kifejtéséhez.

Az előzőekre figyelemmel tudatosul az olvasóban Erős Gyula következetes felfogása az inflációnak az árszínvonal-változással történő mérésekor és hogy ez utóbbinak reciprokát tekinti a pénz képviseleti értékének. Utal azonban arra is, hogy a pénz vásárlóereje, képviseleti értéke – hosszabb idősort vizsgálva – nemcsak a kiszámítás módja, de a pénzért megszerezhető javak jelentős bővülése miatt is gyakran nem olyan mértékben csökken, mint ahogy azt az árindex emelkedése jelzi. Eredeti megjegyzése szerint az inflációnak nemcsak „dinamikája", hanem „stílusa" is van, s ez utóbbi a mögöttes gazdasági színvonaltól, a kínálati és választhatósági lehetőségektől, a pénztulajdonosok megtakarításainak ésszerű lekötési feltételeitől stb. is függ.

Ami a szerző által elemzett időszak történéseit illeti, az a Magyarországon kialakított aktív árfolyam-politikával összefüggő várakozások szempontjából fontos. Mivel az új gazdasági mechanizmus a korábban kialakult pénzügyi (költségvetési és monetáris) rendszert kevésbé módosította, ezért az 1970-es évtized első éveiben még azok a döntések hatottak a gazdasági növekedésre, a foglalkoztatásra, a termelékenységre, a költségek, az árak stb. alakulására, amelyeket korábban hoztak. A külföldi források igénybevétele nem öltött rendkívüli jelleget 1973 végéig. Az árszínvonal kezdeti igen alacsony növekedési tendenciája pedig azt a képzetet keltette a pénzügyi kormányzatban, hogy a differenciált állami visszatérítési rendszer segítségével képesek a gazdaságot függetleníteni a nyugati világban tapasztalt inflációtól; irányítani és elfogadható mederbe terelni a belső árszínvonalat, s ezen keresztül az inflációs folyamatot. Ezt látszott igazolni, hogy 1978 végéig az általános árszínvonal évi legnagyobb mértékű emelkedése is az 5 százalékon belül maradt, holott időközben a világgazdasági folyamatokban és az áralakulásban korszakos változások következtek be.

Erős Gyula az előző történések figyelembevételével nyomatékosan hangsúlyozza, hogy az árak kialakításánál a tényleges belföldi ráfordításokból kell kiindulni ahhoz, hogy egyáltalán tudjuk, hogy mi mibe kerül, illetve milyen módon kell közelíteni a világpiaci árakhoz. Ez azonban akkor nem valósulhatott meg, mert a „ténylegesnek" ítélt ráfordítások „manipulált" importárakat tartalmaztak, így nem tették lehetővé a valóságos orientációt.

Az 1973. évi világpiaci árrobbanás olyan mértékű nyomást fejtett ki az importárakon keresztül, amelynek ki kellett volna azonnal kényszerítenie a belföldi árak és ararányok markáns módosulását vagy módosítását. Ehelyett növelték a külső hitelfelvételt, valuta-

felértékelést hajtottak végre, s nem történtek intézkedések a jelentős cserearányromlás ellensúlyozására stb. sem. Sőt, az újabb és újabb ártámogatásokkal csak késleltették a szükséges lépések megtételét.

A forintvaluta védelmének nevezett rendszer tehát az évtized közepére összeomlott, nyíltan be kellett ismerni az infláció tényét, sorozatos termelői árrendezéseket kellett végrehajtani. Mindez meglehetősen megnehezítette és bonyolulttá tette Erős Gyula számára a követendő aktív árfolyam-politikára vonatkozó javaslatainak elfogadtatását és gyakorlatba való átültetését.

Ezek az elgondolások azonban ma is megszívlelendők. Így

- a különféle valuták forintárfolyamát állandóan karban kell tartani, még akkor is, ha esetleg sűrű módosításra van szükség, ami a vállalatok üzletpolitikáját megzavarhatja;
- az árfolyam nem képes korrigálni az elhibázott vállalati árképzésből adódó nem kívánatos hatásokat;
- az árfolyamtól nem várható specifikus védelem a külföldről indukált infláció ellen, esetleg némileg késleltetheti annak érvényesülését;
- helytelen követelmény az árfolyam-politikával szemben az, hogy a exporttevékenységnél nagyobb érdekeltséget biztosítson, mint a belföldi értékesítésnél; végül
- nem várható az árfolyam-politikától, hogy a belföldi termelési költségek magas szintje miatti versenyképtelenséget az árfolyam alulértékelésével ellensúlyozzák.

A hazai pénzügyi történelem egy szelete, mégpedig egy meglehetősen bonyolult szakasza elevenedik meg az Erős Gyula írásait összefoglaló tanulmánykötet ismételt elolvasásakor. A szerző kritikai elemzése, számos előremutató, azóta már megvalósult elgondolása és javaslata igazolja éleslátását, elméleti és gyakorlati felkészültségét. Örömmel és őszinte megbecsüléssel ajánlom minden érdeklődő számára.

Huszti Ernő

A lap minden kedves Olvasójának
és Szerzőjének
eredményekben gazdag,
békés, boldog új évet kíván

a Szerkesztőség

Közgazdasági Szemle, XLV. évf., 1998. december (1153–1155. o.)

Kozma Ferenc: A körültekintő vállalkozás

A menedzser közgazdasági szemlélet
(Aula Kiadó, Budapest, 1997. 255 oldal)

A kötet a szerző 1992-ben megjelent A menedzser közgazdasági szemlélete című könyvének jelentősen átdolgozott kiadása. Az első kiadásra alcímében is visszautaló könyv a szerző megfogalmazása szerint „Megpróbálja a szakirodalom adósságát leróni a műszaki értelmiséggel szemben: gazdaságelméletileg, metodológiailag tisztázni azokat a kérdéseket, amelyek a vállalkozókat egyéni sorsuk alakulása miatt érdeklik, s azokat a feladatokat meghatározni, amelyekre az általuk megmozgatott társadalmi jövedelem és vagyon sorsa iránti felelősség kötelezi [őket]."

Önmagában már a második kiadás is igazolja, hogy Kozma Ferenc könyve szakirodalmi űrt tölt be, időszerűségét pedig az átdolgozás s a részben ahhoz igazított címváltoztatás biztosítja. Ma még arra a kérdésre, hogy tipikus-e (s ha igen, milyen arányban) a „körültekintő vállalkozás" a magyar gazdaságban, ahány elemző, annyiféle válasz van. Valószínűleg mindenki különbözőképpen értékelné azt, hogy tipikus vagy inkább atipikus jelenségről, netán csak egy jövőben teljesülő igényről van szó. Azzal az értékeléssel azonban bizonyára nem maradunk magunkra, hogy a „körültekintés" mind igényként, mind pedig lehetőségként összehasonlíthatatlanul valóságosabb, mint öt évvel ezelőtt volt.

A piacgazdaságra történő áttérés kezdetén a magyar vállalkozók több szempontból kedvezőbb helyzetből startolhattak, mint a többi volt KGST-tagországban induló sorstársaik. A magyar közgazdászképzésben hosszú ideje jelentős arányt képviselő piacgazdasági ismeretek, a nyolcvanas években a különböző formációkban (magánszektor, gebin, melléküzemág, vgmk stb.) már tömegesen megszerezhető gyakorlat sem volt azonban elegendő ahhoz, hogy megkímélje a vállalkozókat (köztük is elsősorban nagy számú *kényszer*vállalkozót) a keserű csalódásoktól. A korábbi rutin sem óvta meg az illúziókkal tele, politikai demagógiával megszédített, minden alapot nélkülöző álmokat kergető vállalkozókat a kilencvenes évek következményeitől, a bukáshullámtól, a sikertelenségtől, a „felébredéstől". Tömegesen kellett szembesülniük azzal, hogy tudásuk hirtelen elégtelennek, szegényesnek s végzetesen alkalmatlannak minősült, miközben mások – az átmenet zavaros vizeiben halászva – minden szakmai tudás nélkül vagyonokhoz jutottak, s a sikeres „vállalkozó" mintájaként jelenhettek meg. Így azon sem csodálkozhatunk, hogy sokan a szakmai értékkel bíró irodalom helyett a Nyugatról importált sikerrecepteket – s azok hazai utánzatait – kezdték lázasan búj ni.

Ilyen előzmények és részben még ma is továbbélő „igények" mellett még inkább kiemelendő Kozma Ferenc mértéktartása, szakmai igényessége. A szerző már könyve bevezetőjében hangsúlyozza, hogy „a könyv nem szándékozik receptgyűjteményként szolgálni", bár nyilván a szerző is tudja, hogy a „receptek" kapósabbak. Kozma Ferenc azonban a pillanatnyi eladási sikerrel szemben előnyben részesíti a vállalkozások, a műszaki értelmiség tényleges és hosszú távú segítését.

Gondoljanak bennünket akár idealistának vagy naivnak néhányan, mégis egyetértően emeljük ki a könyv következő tézisét: „A vállalkozóval szemben elemi követelmény a realitásérzék és az ezzel kapcsolatos műveltség, valamint önkontroll. Az üzleti tevékeny-

ség technikai és lélektani részleteivel kapcsolatos recepturának csak e realitásérzék, szakműveltség és önkontroll meglétének függvényében van értéke." Nem tartjuk ugyanis a *vállalkozó* fogalmába tartozónak sem a tudatlansága, sem a „speciális" tudása miatt a törvényektől függetlenedő (jobb helyeken bűnözőnek és nem vállalkozónak nevezett) vagyonszerzőket, sem pedig a kizárólag rövid távon gondolkodó, a hézagok kihasználására építő szerencsevadászokat, ügyeskedőket. Ez a könyv nem nekik íródott, hanem a tényleges vállalkozóknak, vagy az azzá válni akaróknak lehet igen hasznos ismeretforrás.

A könyv első fejezete mind a nagyszámú identitás- és szerepzavarral küzdő vállalkozónak, mind pedig bizonyos politikai és állami („szakmai") köröknek hasznos útmutatást, segítséget adhat jövőbeli magatartásuk alakításához. A szerző szakmai mondanivalóját megértve, talán ritkábban fogják összekeverni a kizárólag saját munkaereje értékesítésére vállalkozó sarki suszter vagy a közös megélhetést biztosító családi farm gazdálkodói magatartását azzal, amit a valódi vállalkozói magatartásnak nevezhetünk.

A magyarországi vállalkozások elmúlt hét-nyolc évi történetét elemezve, világosan kimutatható, hogy jelentős részüknél a kudarc már az induláskor eleve „be volt programozva". Nem egyszerűen arra gondolunk, hogy a kényszerhelyzetben lévő, munkájukat elveszítő alkalmazottak vagy a politika által illúziókban ringatott álomkergetők nagy része törvényszerűen bukásra volt ítélve mint „vállalkozó". Azokra a vállalkozásokra utalunk, amelyek jó ötlettel, valós piaci igényeket céloztak meg, s rendelkezve a „körültekintő vállalkozás" ismérveivel, sikeresek lehettek volna. Kudarcuk a körültekintés hiányának vagy elmulasztásának következménye volt.

Ahhoz, hogy a vállalkozó sikeres legyen, pontosan ismernie kell az újratermelés makro- és vállalati ciklusait, s azt nemcsak tevékenysége során, hanem már erőforrásai megszerzésekor is meghatározó szempontként kell figyelembe vennie. Az első vállalkozás szükségképpen szembekerül a kezdés buktatóival: „Az a vállalkozójelölt, aki választott szakterületének határtőkeigényét és annak dinamikáját hibásan méri fel, számoljon azzal, hogy az elhullási statisztikát fogja gyarapítani." A tőkekorláton kívül a vállalkozónak helyesen kell felmérnie a piaci korlátot és a gazdaságpolitika jellegét is, mégis adott esetben a vállalkozás emberi tényezői, a rátermettség lehet az, ami eldönti a vállalkozás életképességét.

A már működő vállalkozással szemben alapvető követelmény a vállalkozás életgörbéjéhez igazított tevékenység. A szerző az életgörbe hat szakaszát különbözteti meg: a prenatális, a perinatális, a befutási, az érettség, a túlérettség és a hanyatlás szakaszait. Egy-egy szakasz fel nem ismerése éppúgy veszteséghez vezethet, mint a különböző akciók alkalmatlan összeillesztése vagy a mértéktartás hiánya. A vállalkozások immanens tulajdonsága a növekedési kényszer, ami – mint azt több magyar nagyvállalkozás bukása is bizonyít – időben történő menedzseri fékezés nélkül törvényszerűen csődhöz is vezethet. A többi között az említett veszélyek időbeli felismeréséhez, kezeléséhez, a környezethez való pozitív alkalmazkodáshoz találhatnak módszertani, eszközkapaszkodókat a könyv olvasói.

Kozma Ferenc számos triviálisnak is gondolható összefüggést is tárgyal, de a még gyerekcipőben járó, túlpolitizált magyar piacgazdaság esetében mégis feltétlenül indokolt utalni e kérdésekre: a vállalkozásban részt vevők eltérő kockázatára, egyenrangúságuk hiányára a döntéshozatalban, a különböző időtávokra vonatkozó döntések közötti feszültségekre vagy a megtermelt jövedelem eltérő felhasználásának következményeire.

Érdekes része a könyvnek a vállalat jellegét formáló erőkkel, a portfólióoptimummal, vállalatnagysággal és a vállalkozási „műfajokkal" foglalkozó ismeretkör, amelyet a szerző a „menedzsmentműfajok" elemzésével zár le. Ebben a körben több „hamis közhely" felvillantása mellett számos buktató is szóba kerül, s vitára is ösztönözhetnek a vállalkozó és menedzser különböző kombinációjával kapcsolatos gondolatok is.

Ezt az alapozónak is tekinthető első fejezetet két (a fogalom szélesebb értelmében vett) módszertani fejezet követi. Ezekkel kapcsolatban ismét hangsúlyoznunk kell, hogy a könyv nem „receptgyűjtemény". Úgy is fogalmazhatunk, hogy a könyv sokkal több, mint egy receptgyűjtemény, annál sokkal tartalmasabb, gondolkodásra késztető, s értelmesen alkotó magatartáshoz ad módszertani iránymutatást, hasznosítható segédletet.

Az új magyar piacgazdaság vállalkozói és menedzserei sokszor szinte töltelékszóként használják nyilatkozataikban, üzleti tárgyalásaik során a stratégia, a taktika, a versenyképesség stb. kifejezéseket – anélkül, hogy azok mögött bármilyen tartalmat lehetne érezni. Éppen ezért nagyon időszerű, hogy ezeket a fogalmakat kellő szakmai tartalommal minél szélesebb körben tudatosítsuk, mielőtt teljesen üres közhelyekké korcsosulnának. A tévedések elkerülése, a naivitás csapdájából való kikerülés érdekében fontosnak tartjuk a szerző azon figyelmeztetését, hogy „a múltbeli folyamatok egyszerű extrapolálása lineáris vagy bármely jövőfüggvény mentén önmagában még nem stratégia, mint ahogyan az sem, ha a menedzsment papírra veti legszebb műszaki és üzleti álmait". A vállalati stratégia olyan, a vállalati önismeretre (nem a vágyakra, álmokra, hanem az objektív realitásokra figyelemmel) épülő optimum keresése a valós (műszaki, tőke- és piaci) korlátok között, amelynél a legnagyobb ütemben és a legkevesebb kockázattal lehet a vállalat vagyonát és presztízsét növelni. A stratégia kialakításához, a vállalkozási tevékenység formálásához, az egyes részkérdések felméréséhez, a rendszer felépítéséhez a szigorú szakmai igényességgel ajánlott módszerek mellett ebben a részben is szellemes hasonlatok teszik élvezetessé, „életszerűvé" a szerző mondanivalóját. „A menedzsment hajlamos a súlyos tüdőgyulladást enyhe lefolyású náthaként kezelni." Ezt az igazságot nyilván mindenki esetek, példák sorával tudná igazolni. A jövőben felhozható példák sora viszont rövidebb lehet, ha – a könyv elolvasása után – a vállalkozók egyrészt felismerik a vállalkozókészséggel együtt járó optimizmus és magabiztosság határait, másrészt az optimizmus tudással, valóságismerettel és a realitások figyelembevételével egészül ki.

A magyar vállalkozások egy részétől nem idegen a stratégia és a taktika összekeverése vagy felcserélése sem. Számukra hasznos lehet a taktika hármas funkciójának, szerepének megismerése és ezen ismeret hasznosítása. A taktika ugyanis *egyrészt* a stratégiák megvalósításának gyakorlati szakaszolása, *másrészt* a racionális gazdálkodás feltételeinek biztosítása a változó körülmények között, *harmadrészt* pedig a stratégia folyamatos ellenőrzése és korrekciója.

A vállalati játéktér pontos feltérképezése, a szelektivitás, a rugalmasság lehet a hosszú távú siker kulcsa. A játéktér eredményes kihasználásának, a stratégia sikeres megvalósításának feltétele a változó konjunkturális körülményekhez igazodó taktika is.

A szerző – rögzítve, hogy a vállalat helyzete az adott konjunktúrában nagyon sokféle lehet – könyvében nyolc alaphelyzettel foglalkozik. A csődhelyzet, a szerkezeti (idült) válsághelyzet, a konjunkturális válsághelyzet, a gyengélkedés, a lábadozás, a dinamikus szinten tartás, az expanzió és a viharos expanzió jellemzése után megismerteti az olvasót a két alaptaktika (az árral úszó és az ár ellen úszó) sajátosságaival, alkalmazási lehetőségeivel. Végül, de nem utolsósorban kiemelhetjük a könyv mondanivalójából azokat a lehetőségeket, amelyek alapvető fontosságúak a „rossz üzletmenetből való kilábaláshoz" és a „kedvező üzletmenet menedzseléséhez."

Németh György–Papp Ilona

Németh György kandidátus, a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem címzetes docense, a Gazdasági Versenyhivatal főosztályvezetője.

Papp Ilona kandidátus, a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem docense.

SUMMARY OF THE ARTICLES

Financial discipline and growth capability of firms in a transforming economy

István János Tóth

The financial and contractual discipline of firms exerts a significant effect on the growth capability of firms and through that also on that of the economy as a whole. Stabilization of contractual relationships between business clients also belongs to the development and consolidation of the institutions of market economy. The data of the period 1992-1996 show positive tendencies: violation of financial discipline is characteristic of an ever smaller part of firms. But in the scope of smaller firms, constituting the majority, the situation is much worse in this respect and violations of financial, fiscal and contractual discipline are more frequent. What is more, this is not negligible even among the firms expressively supplying export markets – of key importance for the Hungarian economy.

"Dog strategies": menacing, looting and violance on the developing markets of the countries in transition.

Balázs Hámori

After the euphoric change of system many experts trusted that the brute force and economic criminality ruling in the dissolving socialist system would be replaced by mutuality and fair exchange characteristic of market economy. Instead of it – a decade after the radical change – criminality is far from diminishing, it is even unstoppably increasing and is one of the most successful "industries" of the transition. The void space coming about in the wake of the dissolution of planned economy is not necessarily filled only by market economy coordination, also aggressive coordination may have a big role. It is even more surprising that the violance, blackmailing and menacing called by the author "dog strategy" is present even in the simplest and purest market transactions. Continuing the line of thought of Denzau and North he proves that the single round market game can in many cases be described by the model known in game theory as the Chicken model, used for the analysis of sharp conflicts and war situations. The study analyses the aggression hidden even in pure market transactions through a series of cases to be found in an economy in transition: beginning with the rent collection of feudal nature of big commercial firms through the onesided dictates based on various nominal (blanket) contracts till the relationship between general contractors and their subcontractors. The author closes his article with an analysis of self-healing market mechanisms, as it is only these that can offer some hope for the pressing back of aggression.

Application of general equilibrium models to economic policy analyses

Ernő Zalai

The author surveys the changes having taken place in the field of multi-sector modeling, from the linear programming models to the quantified general equilibrium models. After a brief historical retrospection he presents the common and different characteristic features of the general equilibrium models by comparing them with the national economic level models based on the methods of linear programming. He also makes clear how the general equilibrium models can be used for analysing the consistency of economic policy targets, for the investigation of trade-off possibilities among the targets and, in general, for sensitivity analyses of economic policy targets. The discussion of theoretical and methodological quuestions is illustrated by the author with the aid of a quantified general equilibrium model.

The end of macroeconomy, or a belated Nobel prize (Robert E. Lucas)

Júlia Király

The blessing and scourge of economics, namely, that it appears as an "applied science" where consensus of opinion is the rarest, social consensus the smallest, the probability of misinterpretation and distortion the greatest, and where half-truths are the loudest and "slidings" the most frequent: that is, in economic policy. It is difficult to convince young economic undergraduates that economics can present intellectually outstanding results, that it is a field suited for absorbed research activity, and its standards are not identical with those heard at the sessions of Parliament. If we wish to characterize Lucas's achievement with a single sentence, his greatest merit is that he contributed to the shaking of belief in the omnipotence of economic policy and to the re-emergence of economics from the state of "background science" of economic policy.

Rearrangement of the banking system and the Euro (Adjustment possibilities and effects)

Péter Gál

According to some experts the development of the uniform European currency will cause the most significant changes in the international financial system ever since the introduction of the floating exchange rates in the seventies. Also opinions which compare the event directly with the loss of its leading role on the international money market of the pound sterling between the two World Wars can be found, and who believe that the US dollar will again have a genuine competitor. The process may bring about big rearrangements in economic power relations, exchange rates, interest levels, costs, speculatory moves etc. Thus it requires adjustment on every level of economic management. But these changes will take at least five-ten years and during this time partly the possibility of adjustment and partly uncertainty and the danger of speculation may dominate the financial processes. These events will have the most direct impacts on the banking system, even otherwise under general transformation, and will influence economic relationships in every field.

A Közgazdasági Szemle 1998. évi számaiban megjelent írások jegyzéke

	Folyóiratszám	Oldalszám
1. Cikkek		
Ábel István–Polivka Gábor: A bankpiaci verseny Magyarországon a kilencvenes évek elején	6	534
Antal László: A kiigazítás - ahogy én látom	2	97
Árvai Zsófia–Vincze János: Valuták sebezhetősége – pénzügyi válságok a kilencvenes években	6	509
Bara Zoltán: A tisztességes elosztás mikroökonómiai elmélete	6	558
Barabás Gyula–Hamecz István–Neményi Judit: A költségvetés finanszírozási rendszerének átalakítása és az eladósodás megfékezése – I. rész. Magyarország tapasztalatai a piacgazdasági átmenet időszakában	7–8	653
Barabás Gyula–Hamecz István–Neményi Judit: A költségvetés finanszírozási rendszerének átalakítása és az eladósodás megfékezése. Magyarország tapasztalatai a piacgazdasági átmenet időszakában – II. rész	9	789
Csaba László: Közép-Európa uniós érettségéről	1	18
Csáki Csaba: Közép-Kelet-Európa és a volt Szovjetunió agrárgazdasága a kilencvenes évek második felében	3	203
Csanádi Mária–Páczi Erzsébet: Környezetvédelem a privatizáció közegében	1	51
Dedák István: Államadósság és gazdasági növekedés	11	989
Earle, J. S.–Telegdy Álmos: A romániai tömeges privatizációs program eredményei. Első kísérleti elemzés	5	479
F. Liska Tibor: A Liska-modell	10	940
Fertő Imre: Az agrárpolitika politikai gazdaságtana I. A kormányzati politikák modellezése a mezőgazdaságban	3	223
Fertő Imre: Az agrárpolitika politikai gazdaságtana II. Az agrárpolitikák magyarázata	4	297
Fertő Imre: Az agrárpolitika politikai gazdaságtana III. Vegyes motívumok az agrárpolitikában: termelő és ragadozó politikák	5	424
Gábor R. István: „Reményvesztett dolgozók" a fejlett piacgazdaságban	44	370
Gergely István: Tízéves az adóreform	4	333
Hámori Balázs: Kutyastratégiák: fenyegetés, sarcolás, erőszak az átmeneti országok fejlődő piacain	12	1096
Héthy Lajos: A megállapodásos bérpolitika Magyarországon	1	36
Hüttl Antónia–Surányi Bálint–Vita László: A gazdasági növekedés és fejlettség paradoxona a kelet-közép-európai átmenetben	11	973
Kertesi Gábor–Köllő János: Regionális munkanélküliség és bérek az átmenet éveiben. A bérszerkezet átalakulása Magyarországon – II. rész	7–8	621
Király Júlia: A makroökonómia vége, avagy egy megkésett Nobel-díj (Robert E. Lucas)	12	1082
Laky Teréz: Változó fogalmak a munka változó világában	2	123
Mátyás Antal: Adalék Heller Farkas elméleti munkásságához	7–8	738
Micklewright, John–Nagy Gyula: Segélyezés, életszínvonal és ösztönzés a munkanélküli-járadék kimerítése után	5	401
Mikolasek András: A magyar árfolyamrendszer egy elméleti kerete	9	803
Nagy András: A jóléti rendszer Franciaországban	5	456
Páldi Katalin: A külkereskedelem szerkezeti átalakulása, 1995–1997	11	1004
Rimler Judit: Kreativitás és vállalkozás (Vizsgálódások Schumpeter nyomában)	4	353
Román Zoltán: Az EU-csatlakozás és a kis- és középvállalati szektor	1	69
Simonovits András: Az új magyar nyugdíjrendszer és problémái	7–8	689
Szabó Katalin: Kihelyezési hullám. A piac térhódítása a vállalati hierarchiák rovására	2	137

	Folyóiratszám	Oldalszám
Szabó Miklós: Együttélő nemzedékek, generációk közötti transzferek, játékelmélet	4	379
Szapáry György–Jakab M. Zoltán: A csúszó leértékelés tapasztalatai Magyarországon	10	877
Tardos Márton: Sikeres-e a privatizáció? Magyarországi tapasztalatok (1990–1997)	4	317
Tóth István János: A vállalatok pénzügyi fegyelme és növekedési képessége az átalakuló gazdaságban	12	1126
Tóth István János: A vállalkozások tulajdonosi kapcsolatai Magyarországon 1992–1996 között	6	591
Várhegyi Éva: A magyar banktulajdonosi szerkezet sajátos vonásai	10	906
Voszka Éva: Privatizációs végjáték	7–8	675
Zalai Ernő: Általános egyensúlyi modellek alkalmazása gazdaságpolitikai elemzésekre	12	1065
Zsolnai László: A felelős gazdasági döntéshozatal modellje	2	154

2. Kelet és Nyugat között

Csepeli György–Örkény Antal–Kim Lane Scheppele: A kelet-európai társadalomtudomány szerzett immunhiányos betegségének tünetei	3	247

3. Európai Unió

Balázs Péter: Szempontok a magyar EU-csatlakozás előny–hátrány mérlegének kidolgozásához	9	835
Békés Gábor: Optimális valutaövezetek, gazdasági integráltság és hasonlatosság: az Európai Unió példája	7–8	709
Fölsz Attila: A monetáris unió és Magyarország	10	923
Gál Péter: A bankrendszer átrendeződése és az euro. Alkalmazkodási lehetőségek és határok	12	1112
Kengyel Ákos: Regionális támogatások és a kohézió korlátai az Európai Unióban	5	437
Práger László: A nyolcvanas évek kiterjesztett nyitottságelmélete és napjaink magyarországi reálfolyamatai	11	1023
Rácz Margit: Töprengés a start előtt a Gazdasági és Monetáris Unióról	6	576

4. Vita

Bródy András: Az újraelosztásról	9	816
Köves András–Szamuely László: Antal László és a boszorkányok	4	395

5. Műhely

Antalóczy Katalin–Sass Magdolna: A bérmunka szerepe a világgazdaságban és Magyarországon	7–8	747
Garai László: Az exkluzivitás ára	3	277
Kézdi Gábor: Az önbevalláson alapuló kereseti adatok érvényessége	11	1035
Kocsis Tamás: Szennyezéselhárítás és technológiai fejlődés a környezetgazdaságtanban – mikroökonómiai elemzés	10	954
Kőhegyi Kálmán: A kisvállalkozói szektor tagolódása	3	261
Simon György: Növekedési tényezők, ár-, bér- és profitmechanizmus a modern gazdaságban	2	174
Szanyi Miklós: Ipari beruházások az átalakuló országokban. Egy empirikus felmérés eredményei	9	851

6. Szemle

Mohácsi Kálmán: A magyarországi élelmiszer-forgalmazás – a szövetkezeti kereskedelem (az áfészek) lehetőségei	5	494

	Folyóiratszám	Oldalszám
7. Megemlékezés		
Abay (Neubauer) Gyula emléktáblájának felavatása *(Barcza Tibor)*	11	1057
Egy rendkívüli ember. Kovács János (1926–1997) *(Falusné Szikra Katalin)*	3	201
„Jelen voltam, és láttam, hogy így történt..." Kornai János 70 éves	1	1
Kornai – a kortársak szemével *(Chikán Attila)*	2	173
Kornai a kortársak szemével *(Csaba László, Gábor R. István, Király Júlia, Laki Mihály, Marer Pál, Mátyás Antal, Oblath Gábor, Petschnig Mária Zita, Simonovits András, Vajda Mihály, Vámos Tibor, Várhegyi Éva)*	1	3
Lipták Tamás halálára *(Kornai János)*	7–8	771
Malinvaud, Edmund: Megjegyzések a gazdasági rendszerek értékeléséről	2	163
8. Évforduló		
Báger Gusztáv–Szabó-Pelsőczi Miklós: A Marshall-tervtől az új egyensúlyi helyzetek felé	1	84
Palánkai Tibor: Ötvenéves a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem	12	1061
9. Hozzászólás		
Megjegyzések Simonovits András Az új magyar nyugdíjrendszer és problémái című tanulmányához *(Németh György)*	11	1043
10. Tudományos tájékoztató		
A közgazdasági könyvkiadás helyzete Magyarországon *(Király Júlia)*	7–8	773
Az Európai Gazdaság-összehasonlító Társaság (EACES) ötödik konferenciája *(Wim Swaan)*	12	1141
Nemzetközi konferencia a kis- és középvállalatok helyzetéről a közép- és kelet-európai országokban *(Román Zoltán)*	7–8	775
11. Könyvismertetés		
A nagyvállalatok a (politikai) kapitalizmusban (Voszka Éva: A dinoszauruszok esélyei) *(Csaba László)*	6	616
Az átalakulás átalakulása? Zecchini, S. (szerk.): Lessons from Economic Transition. *(Frank Bönker)*	11	1047
Egy nagyszerű könyv margójára. Erős Gyula: Árszínvonal, árfolyam, infláció *(Huszti Ernő)*	12	1149
Illés Mária: Vezetői gazdaságtan *(Papanek Gábor)*	11	1051
Kornai János: Az egészségügy reformjáról *(Dr. Bálint Géza)*	9	869
Kozma Ferenc: A körültekintő vállalkozás. A menedzser közgazdasági szemlélet *(Németh György–Papp Ilona)*	12	1153
Közgazdaságtani időutazás. Agota Gueullette: Politique écinomique estérieure dans un modele marxiste: le cas soviétique (1917–1947) *(Török Ádám)*	12	1144
Szamuely László–Csaba László: Rendszerváltozás a közgazdaságtanban – közgazdaságtan a rendszerváltozásban *(Török Ádám)*	7–8	778
Törzsök Éva: Ausztria agrárgazdasága az Európai Unióban. Egy integráció pillanatképei *(Blahó András)*	11	1054
Világjelenség a beruházásokról – tradicionális társaságok, piaci szerkezet és versenypolitika *(Blahó András és Dóra Szilvia)*	2	193

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

Közgazdasági Szemle, Vol. XLV, December 1998

CONTENTS

Tibor Palánkai: The Budapest University of Economics was founded fifty years ago 1061
Ernő Zalai: Application of general equilibrium models to economic policy analyses 1065
Júlia Király: The end of macroeconomics, or: a belated Nobel prize (Robert E. Lucas) 1082
Balázs Hámori: "Dog strategies": menacing, looting and violance on the developing markets of countries in transition 1096

EUROPEAN UNION

Péter Gál: Rearrangement of the banking system and the Euro (Adjustment possibilities and limits) 1112

ENTERPRISES IN THE TRANSITION

István János Tóth: Financial possibilities and growth capability of firms in a transforming economy 1126

SCIENTIFIC INFORMATION

Fifth conference of the European Association for Comparison of Economic Societies (EACES). (Wim Swaan) 1141

BOOK REVIEW

A travel through time in economics *(Ádám Török)* 1144
On the margin of a superb book *(Ernő Huszti)* 1149
Ferenc Kozma: The circumspecting enterprise. The managerial economic approach. *(György Németh–Ilona Papp)* 1153

English abstracts of the articles 1156

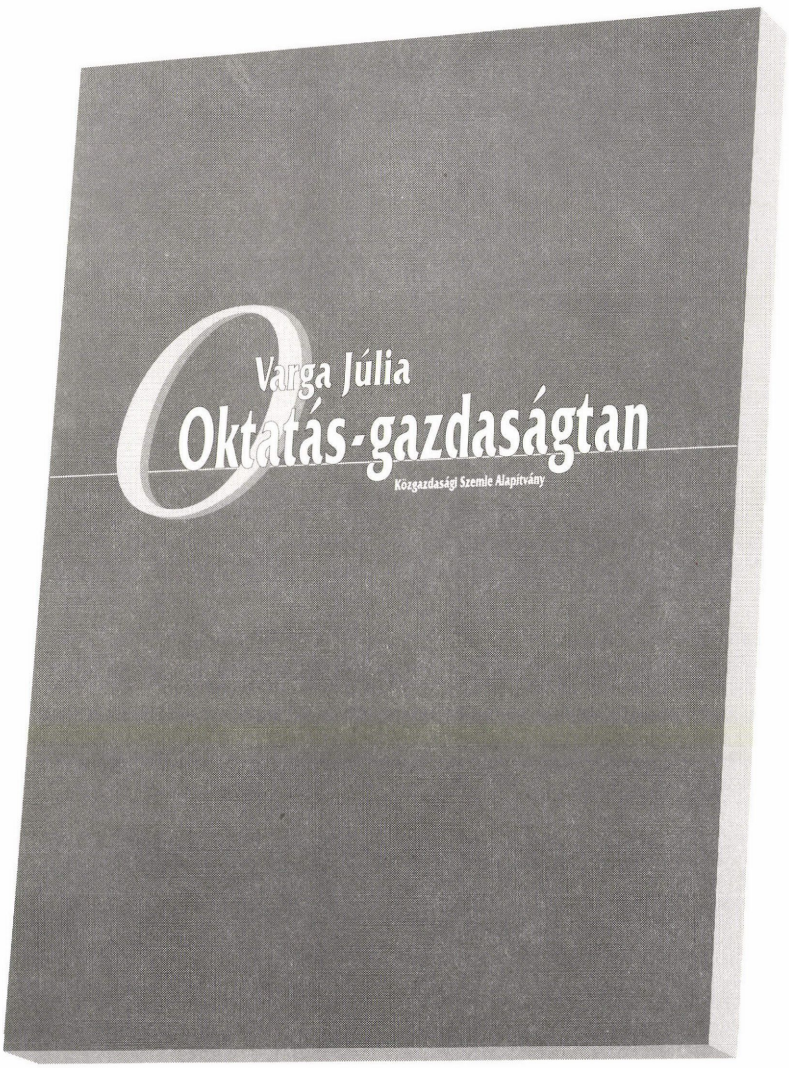
List of writings published in the 1998 issues of Közgazdasági Szemle 1159

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.
Internet: http://www.sztaki.hu/providers/kszemle
A nyomtatást és a kötészeti munkálatokat az ETO-Print Nyomda végezte
Felelős vezető: Balogh Mihály
Felelős szerkesztő: Szabó Katalin
HU ISSN 0023-4346
Indexszám: 25 452

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. Hírlap-Előfizetési és Elektronikus Posta Igazgatóság (HELP) kerületi ügyfélszolgálati irodáiban, vidéken a postahivatalokban. Példányonként megvásárolható az Akadémiai Kiadó MAGISZTER (1052 Bp., Városház u. 1. Tel.: 138-2440), továbbá a Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó Rt. könyvesboltjaiban. Előfizetési díj egy évre 5760 Ft. Külföldön terjeszti a Hungaropress Distribution / Sajtóterjesztő Kft. (1117 Bp., Budafoki út 70. Tel.: (36-1) 206-1918, fax: (36-1) 206-1921), valamint a Batthyány Kultur-Press Kft. (1011 Budapest, Szilágyi Dezső tér 6. Tel./fax: (36-1) 201-8891, E-mail: batthyany@kultur-press.hu)

Ára: 480 Ft

9 770023 434014 11



A kötet ára 1200 forint.
20 százalék kedvezménnyel 960 forintért megvásárolható
a Közgazdasági Szemle szerkesztőségében.
Tel./Fax: 319 3165; 319 3166