

TARTALOM

Palócz Éva – Tóth István János: A 2002. évi bérnövekedés okai	4
Darvas Zsolt: Nagymértékű reálfelértékelődések nemzetközi összehasonlítása	30
Ifj. Simon György: Gazdasági reformok Romániában	57
Minikörkérdés a nyugdíjrendszerről. Válaszolnak: Augusztinovics Mária, Bod Péter, Matits Ágnes, Mihályi Péter, Simonovits András	80

EURÓPAI UNIÓ

Nacsa Beáta – Seres Antal: A rugalmas munkaidő és az éves munkaidő-elszámolás	97
--	----

ÚJ KÖNYVEK

Az átmenet gazdaságpolitikái (Ádám Zoltán)	106
Világ gazdasági rendszerek és bizonytalanság (Anders Aslund: Building Capitalism) (Magas István: Kapitalizmus felülnevezetből: a piacok és a természet logikája) (Szentessy Krisztián)	109

Brief Summary of the Articles	114
--------------------------------------	-----

JOGI MELLÉKLET

Dr. Vörös Imre: Az áruk (ingó dolgok) nemzetközi adásvételéről szóló Bécsi Egyezmény és jogalkalmazási gyakorlata: az egyezmény hatálya, általános rendelkezései és a szerződés megkötése	93
--	----

Július-augusztusi számunk

első két cikke egy-egy, a hazai gazdaságban 2001-ben és 2002-ben végbement rendkívül fontos és meglepő folyamathoz kapcsolódik. Az első cikk szerzői azt vizsgálják, miért emelkedett 2001-ben és 2002-ben a versenyszférában a költségvetési szektorhoz csaknem hasonló, viharos mértékben a bérszínvonal, aminek következménye az átlagos reálbéreknek a gazdaság teljesítményénél és a termelékenységnél három és félszer gyorsabb emelkedése lett. A szerzők egy kérdőíves felmérésre 1693 cégtől érkezett válaszra támaszkodnak e kérdés vizsgálatában. – Szintén érdekeljes, és hatásában a versenyképességet a béralakuláshoz hasonlóan negatív irányban befolyásoló folyamat volt ugyanebben az időszakban a forint felértékelődése. Második cikkünk szerzője nem közvetlenül a hazai változásokat teszi cikke középpontjába, hanem nemzetközi vizsgálódás irányában terjeszti ki a témát: a világban a legutóbbi időben végbement nagymértékű felértékelődések összehasonlító elemzését végzi el. – A gazdasági folyamatokat tekintve különös érdeklődésre számot tartó országokról szerzünk, a KSH vezető tanácsosa, már egész sorozatnyi cikket írt. Az utóbbi időben a rendszerváltó országok kerültek sorra, a legújabb, most megjelenő írás Romániával foglalkozik. A cikk körképet ad az EU-csatlakozáshoz egyre közelebb kerülő országban végbemenő alapvető gazdasági folyamatokról, reformokról, a piacgazdasági intézmények kialakításáról, megerősödéséről. – Sajátos műfajú írások következnek ezután: lapunkban idén januárban és februárban megjelent, a hazai nyugdíjreform elemzésére, értékelésére vállalkozó cikkhez kapcsolódóan kértünk három fontos kérdésre választ a téma jeles szakértőitől. A Minikörkérdésre öt válasz érkezett, ezek különböző megközelítéssel és hangvétellel adnak újabb gondolatokat e fontos ügy továbbgondolásához. – Az Európai Unió rovatunkban megjelenő cikk széleskörű, interjúk és esettanulmányok sorának feldolgozásán alapuló kutatás eredményeit foglalja össze; tárgya a rugalmas munkaidőrendszerek Európai Unió és hazai bevezetése, alkalmazása. A rugalmas munkaidő alkalmazásának fő tendenciái közé tartozik az éves munkaidőkeret bevezetése, a munkaidőre vonatkozó törvényes szabályozás előírásainak fokozatos oldása, és ezzel összefüggésben a dolgozók érdekeit védő új előírások megjelenése a munkajogi szabályozásban. A szerzők a tapasztalatokról szólva kiemelik a foglalkoztatásra és a munkavállalókra való hatást, és külön tárgyalják a hazai agrárgazdaságban és az építőiparban kialakult sajátosságokat. – Könyvrovatunk első írása neves svéd közgazdásznak Anders Aslundnak az átalakuló országok gazdaságpolitikáiról írt átfogó könyvét elemzi, értékeli. A szerző az átalakulás radikális reformprogramjainak híve. Recenzensünk bíráló megállítása szerint „Aslund sok más elemzőhöz hasonlóan egy univerzálisan érvényesnek tekintett ideáltípushoz viszonyítja a gazdaságpolitikai döntéseket, anélkül, hogy különösebb figyelmet szentelne megszületésük társadalmi-politikai környezetének”. – Elvont és bonyolult témában, a komplex rendszerelmélet közgazdaságtani alkalmazásában tett kísérlet eredménye az a tanulmánykötet, amellyel könyvrovatunk következő írása foglalkozik. A könyv szerzője egy, a természettudományokban kiforrott módszertani keretet próbál meg a világgazdasági problémák rendszerszerű elemzésére felhasználni. Tanulmánykötete, mint recenzensünk megállapítja, „jelentős szerepet játszhat a komplex rendszerelmélet hazai elfogadásában”, „kiindulópontul szolgálhat további kutatások számára”, „széleskörű egyetemi hasznosítása kikerülhetetlen”.

A szerkesztő

A 2002. évi bérnövekedés okai

Elemzés a statisztikai adatok és egy vállalati felmérés tükrében

PALÓCZ ÉVA – TÓTH ISTVÁN JÁNOS

*A magyar gazdaságban a reálbérek 2001-ben több mint kétszer, 2002-ben pedig több mint három és félszer olyan gyorsan nőttek, mint a gazdaság teljesítménye és a termelékenység. Ezen belül a versenyszektorban valamivel mérsékeltebb, de szintén gyors volt a reálbérek emelkedése, de még ez a – költségvetési szektor béremeléseire képest – mérsékeltebb emelkedés is a fajlagos bérköltség és a versenyképesség jelentős romlásához vezetett. Tanulmányunk egyik célja, hogy adalékot nyújtson annak a sokat vitatott kérdésnek a megválaszolásához, hogy a vállalatok a versenyszektorban 2002-ben miért voltak hajlandóak ilyen jelentős béremelésekre, éppen akkor, amikor nemcsak a nemzetközi konjunktúra lanyhulása, hanem a forint erősödése is sújtotta őket. A tanulmányban három lehetséges tényezőt elemzünk: a vállalatok túlbecsülték a várható infláció ütemét; a kormányzat jelentősen növelte a minimálbért 2001-ben és 2002-ben (két év alatt 25 500 forintról 50 000 forintra); és végül a közszférában jelentős béremelés valósult meg. A tanulmány – nem kevésbé fontos – másik célja, hogy a Magyar Kereskedelmi és Ipari Kamara Gazdaság- és Vállalkozáselemzési kht. (MKIK GVI) vállalati felmérése alapján előrejelzést adjon a vállalatok ideai béremelési szándékairól. Ahhoz ugyanis, hogy a vállalati szektor versenyképessége helyreálljon, a teljesítmények (azaz a GDP) növekedését nem meghaladó béremelésekre lenne szükség. A munkavállalók azonban több ágazatban ennél jóval magasabb béremelést kívánnak elérni.**

Bevezetés

A magyar gazdaságban a reálbérek (fogyasztóár-indexszel deflálva) 2001-ben 8, 2002-ben pedig 12,3 százalékkal emelkedtek, miközben a gazdaság teljesítménye, a GDP csak 3,8, illetve 3,3 százalékkal nőtt. Az alkalmazásban állók létszáma a vizsgált időszakban lényegében nem változott (2001-ben átlagosan 2720,8 ezer, 2002-ben 2726,1 ezer fő volt), amiből az következik, hogy a termelékenység nagyjából a GDP növekedésével azonos mértékben emelkedett. *A reálbérek 2001-ben tehát több mint kétszer, 2002-ben pedig több mint három és félszer olyan gyorsan nőttek, mint a gazdaság teljesítménye és a termelékenység.*

* Az alábbi tanulmány az MKIK GVI Kutatási Füzetek és a KOPINT-DATORG Műhelytanulmányok sorozatban 2002. májusban megjelent hosszabb tanulmány rövidített változata. Az eredeti tanulmányt lásd a <http://www.gvi.hu> címen.

Palócz Éva, a KOPINT-DATORG Rt. vezérigazgató-helyettese (e-mail: palocz@kopdat.hu)

Tóth István János, tudományos főmunkatárs, MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpont; ügyvezető igazgató, Magyar Kereskedelmi és Ipari Kamara Gazdaság- és Vállalkozáselemzési kht. (e-mail: tothij@econ.core.hu, Internet: <http://www.ktk-ie.hu/~tothij>)

Ezen belül a *versenyszektorban* valamivel mérsékeltebb, de szintén gyors volt a bérek emelkedése. 2002-ben a reálbérek a versenyszektorban 7,6 százalékkal nőttek, ami ugyan jócskán elmarad a költségvetési szféra 22,7 százalékos (!) reálbér-emelkedésétől, de messze meghaladja a termelékenység növekedését. Ennek következtében a feldolgozóipari fajlagos bérköltség (egységnyi új termék előállításához kapcsolódó bérköltség) reálértékben több mint 20 százalékkal emelkedett az elmúlt két évben. A béreket euróban számítva a fajlagos bérköltség emelkedése még jelentősebb a forint folyamatos erősödése miatt. (Lásd az *1. táblázatot*.)

1. táblázat

A bruttó nominális és a reálbérek emelkedése 2000–2002 között
(Az előző év=100)

	Nominális bér		Reálbér (CPI)		Reálbér (PPI)	
	Versenyszektor	Költségvetés	Versenyszektor	Költségvetés	Versenyszektor	Költségvetés
2000	114,2	112,3	104,0	102,3	105,1	100,6
2001	116,3	122,4	106,5	112,1	110,6	116,3
2002	113,3	129,2	107,6	122,7	115,5	131,1

Reálbér (CPI) a fogyasztóiár-indexszel, reálbér (PPI) az ipar termelőiár-indexével deflált bér.

A bérköltségek reálértékének megállapításához az ipar termelőiár-indexével deflált bér használata indokoltabb, mivel ez alkalmas a kibocsátás reálértékének és a munkaerőköltség (mint az egyik termelési tényező költsége) reálértékének az összehasonlítására.

Forrás: KSH.

Első megközelítésben paradoxonnak tűnhet, hogy a munkavállalók bérkövetelései éppen azután erősödtek (a VOLÁN-buszvezetők, illetve a BKV-dolgozók 2003. januári figyelmeztető sztrájkja), amikor a bérek korábban nem tapasztalt emelkedése jellemezte a magyar gazdaságot. Valójában azonban egy érthető és jól ismert jelenségről van szó. Az erősödő bérkövetelések oka abban keresendő, hogy a bérek 2002-ben bekövetkezett növekedése különböző intézkedések és folyamatok eredménye volt, amelyek összhatásukban a korábbi bérarányok jelentős mértékű elmozdulásához vezettek. A bérek emelése nem egyformán érintette az egyes jövedelemcsoportokat, ami még azokban a munkavállalói csoportokban is elégedetlenséget váltott ki, amelyek jelentős, de kisebb béremelésben részesültek, mint mások.

Az elmúlt két évben végrehajtott béremelések olyan mértékben rontották a versenyszféra versenyképességét, illetve a költségvetés pozícióját, hogy az egyensúlyi folyamatok helyreállításához 2003-ban a gazdasági növekedés mértékét nem meghaladó béremelésekre lenne szükség. A munkavállalók azonban több ágazatban ennél jóval magasabb béremelést kívánnak elérni, és a vállalkozások béremelési tervei is az előbbi szintet meghaladó béremelést valószínűsítene. A nem túl jó konjunkturális helyzet és üzleti kilátások közepette nehezen érthető a vállalatok viszonylag magas béremelési hajlandósága.

Tanulmányunk egyik célja annak elemzése, hogy a vállalatok 2002-ben miért voltak hajlandóak ilyen jelentős béremelésekre, éppen akkor, amikor nemcsak a nemzetközi konjunktúra lanygulása, hanem a forint erősödése is sújtotta őket. A legtöbb makrogazdasági előrejelzés már 2002 elején a gazdasági növekedés lassulását prognosztizálta, s – mind a KOPINT–DATORG Rt., mind az MKIK GVI akkori konjunktúratetszjeinek tanúsága szerint – maguk a vállalatok sem tűntek túlságosan bizakodónak üzleti kilátásaikat illetően. Az elemzés másik célja, hogy – empirikus felmérésünk alapján – előrejelzést adjon a vállalatok 2003. évi béremelési szándékairól.

Megítélésünk szerint a vállalatok magatartása három – egymással több szálon is összefüggő – okra vezethető vissza:

- a minimálbér kötelező emelése, illetve az annak következtében bekövetkező bérearány-eltolódások, bértorlódások feloldása;
- a vállalatok túlbecsülték a 2002-re várható infláció mértékét;
- a közületi szférában több lépcsőben végrehajtott béremelések húzóhatása kényszerítette őket a bérek jelentős emelésére.

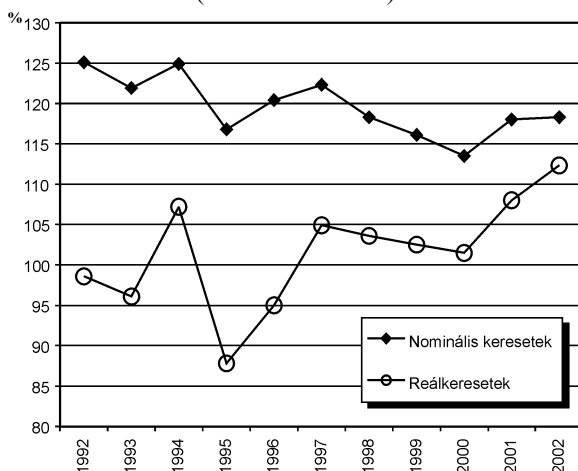
Az alábbi tanulmányban a fenti kérdésekre keressük a választ. Részben makrogazdasági adatok alapján, részben az MKIK GVI 2002 őszi vállalati konjunktúrafelmérésére támaszkodva kíséreljük meg bemutatni a bérek emelkedésének összetevőit és következményeit. Ennek során elsősorban azt vesszük szemügyre, hogy a kormányzat által 2001-ben és 2002-ben elhatározott minimálbér-emelés milyen cégcsoportok bérezési döntéseire gyakorolt jelentősebb hatást.

A nominális keresetek, valamint a várt és a tényleges infláció összefüggései

Az elmúlt 10 évben a bruttó *nominális keresetek* – csökkenő tendencia mellett – nagyjából kiegyensúlyozottan alakultak (lásd az 1. ábrát). A *reálkeresetek* alakulása az elmúlt évtizedben nem a nominális keresetek, hanem a fogyasztóiár-index hektikus változásainak a következtében mutatott ugrásszerű mozgásokat, ami sem a munkaadók gazdálkodása, sem a munkavállalók jövedelmi helyzete szempontjából nem kedvező. Akadályozza a kiszámítható gazdálkodást, illetve az optimális fogyasztói előrelátást. A munkaadók ezt elkertülendő, láthatólag próbálták igazodni az infláció nehezen kiszámítható mozgásaihoz, hogy a reálbérek nem kívánt mozgásait elkertüljék. Ez azonban gyakorlatilag lehetetlen volt, mivel mint e fejezet végén látni fogjuk, mind a kormányzat, mind az elemzők rendszeresen – s ráadásul különböző irányokban – tévesen prognosztizálták a várható árindexet, ami a vállalatoknak az előrejelzésekben való bizalmát is alaposan megtépázta.

1. ábra

A teljes munkaidőben foglalkoztatottak bruttó nominális és reálkeresetének változása 1992–2002 között
(Az előző év=100)



Alapjában véve a fent leírtak történetek 2001–2002-ben is. A bruttó *nominális* bérek a gazdaság egészében 2001-ben és 2002-ben majdnem azonos mértékben, 18, illetve 18,3 százalékkal emelkedtek (lásd a 2. ábrát), sőt a versenyszektorban még csökkent is az ütem (16,3 százalékról 13,3 százalékra) (lásd a 3. ábrát). Időközben – 2001 közepétől – azonban a fogyasztóiár-index gyors ütemben csökkenni kezdett. 2001-ben az éves átlagos infláció még 9,2 százalék volt, 2002-re azonban 5,3 százalékra esett vissza. Így a versenyszektorban csökkenő mértékű nominális béremelkedés a reálbérek szándékoltnál – és a vállalatok reálteljesítményénél – jóval magasabb emelkedésével járt.

Ennek a jelenségnek a magyarázata két oldalról közelíthető meg.

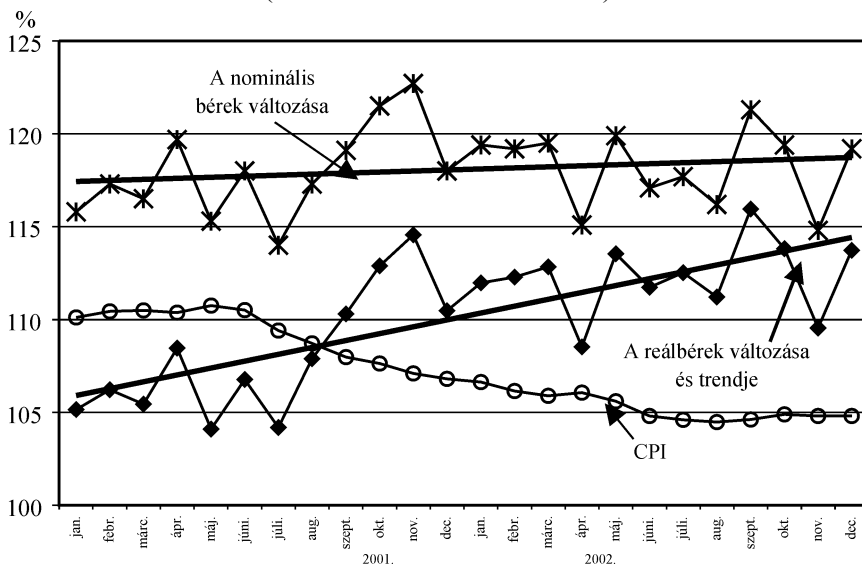
1. A tapasztalatok azt támasztják alá, hogy a kialakult bérek mértékében jelentős szerepe van az *előző évi* inflációnak. Nem elsősorban azért, mert azt ismerik, a várható infláció mértéke viszont bizonytalan – s az elmúlt években mindkét irányban számos meglepetést is okozott –, hanem azért, mert a béremeléseknél bizonyos mértékben visszafelé is indexálnak, azaz a béremelést a megelőző évi inflációért járó kompenzációnak is tekintik.

2. Másrészt a vállalatok bérezési döntéseinek az árazási döntéseikhez hasonlóan¹ van *előretekintő komponense* is. A vállalatok a következő évi béremelés mértékét meghatározó döntéseiket várható üzleti helyzetük és a lokális munkaerőpiacon várható béremelések figyelembevételével alakítják ki. Ebben a cég forgalmára, a termékek árára és a termelékenységre vonatkozó rövid távú várakozásaik mellett a fogyasztói árak várható alakulását is számításba veszik.

A vállalatok tehát valahol a tavalyi tény és a várható infláció közé próbálják belőni a béremelés mértékét, s ebben komoly szerepe van annak, hogy mennyiben hisznek az inflációs előrejelzéseknek.

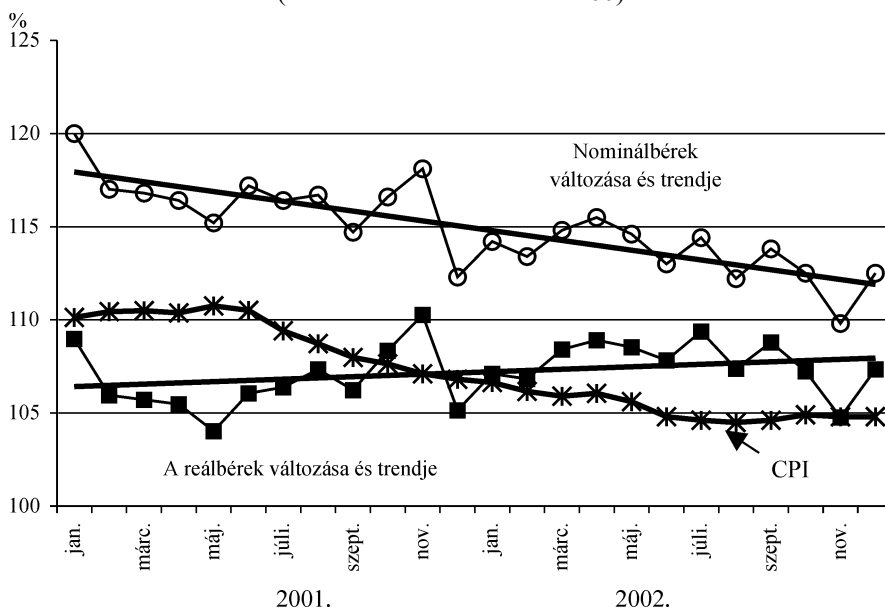
2. ábra

A bruttó bérek a gazdaság egészében
(Előző év azonos időszaka=100)



¹ Lásd: Tóth – Vincze [1998], 45. o.

A bruttó bérek a versenyszférában (Előző év azonos időszaka=100)



Nem tudjuk pontosan, milyen mértékben támaszkodnak a vállalatok bérezési döntéseikben a hivatalos vagy a szakértői előrejelzésekre. Ha ezt tették, az már önmagában felülbecsléshez vezetett, mivel 2002-re nemcsak a kutatóintézetek, hanem a pénzügyi kormányzat is a ténylegesnél valamivel magasabb árindexet várt.

A Pénzügyminisztérium is a kételkedők közé tartozott: még 2002 februárjában is 5,5 százalékos átlagos évi inflációt valószínűsített a ténylegesen bekövetkezett 5,3 százalék helyett.

Az MNB inflációs célkitűzése 2001-ben 2002 decemberére $4,5 \pm 1$ százalék volt, amelyet akkor az elemzők és a gazdaságkutatók túl merész célnak tekintettek. Az MNB 2001-ben született első, augusztusban nyilvánosságra került inflációs prognózisában 2002. decemberre 4,2 százalékos áremelkedési ütemet várt az előző évhez viszonyítva, és 2002-ben 5,4 százalékos átlagos áremelkedéssel számolt. Ezt követően az MNB éves átlagos inflációs előrejelzései a 2002. februári becslés kivételével alig változtak. A 2002. decemberi inflációra vonatkozó előrejelzések ellenben nagyobb változékonyságot mutattak. Annak ellenére tehát, hogy az MNB inflációs becslései nagyon közel jártak a ténylegesen megvalósult értékekhez, az infláció becsléséhez kapcsolódó bizonytalanság is kiolvasható ezekből (Palócz – Tóth, 2002).

A pénzügyi kormányzat a 2002 előtti két évben éppenséggel jelentősen alulbecsülte a várható inflációt, így a vállalatok bizalma ezekben a prognózisokban még viszonylag csekély lehetett, tehát – ha egyáltalán figyelembe vették ezeket – legnagyobb jóindulattal is legfeljebb a sáv felső széle körül – vagy inkább annál magasabban várták az inflációt. Másrészt az MNB által kijelölt inflációs cél tarthatóságát, az utólag eléggé pontosnak bizonyult becsléseinek megalapozottságát az MNB nem tudta hitelesen képviselni és nem tudta elfogadtatni a gazdasági szereplőkkel, így a vállalkozások ezeket nem is vették figyelembe (ha egyáltalán tudtak róluk) bérezési döntéseik meghozatalakor.

Ami pedig a gazdaságkutatók és a makroelemzők előrejelzéseit illeti, ezek jócskán felülbecsülték a 2002-re várható inflációt. 2001-ben a gazdaságkutatók átlagos előrejelzése a 2002. évi átlagos inflációra 6,6 százalék volt, azaz átlagosan 1,3 százalékponttal tették magasabbra a fogyasztói árak növekedésének ütemét a ténylegesnél, ami nem kevesebb, mint 25 százalékos becslési hibát jelent (lásd a 2. táblázatot).

2. táblázat

A 2002. évi fogyasztói árindexre vonatkozó 2001-es gazdaságkutatói előrejelzések
(Átlagos fogyasztói áremelkedés az előző évhez képest, százalékban)

Előrejelzések 2001-ben	Kopint–Datorg	Ecostat	GKI	Pénzügy- minisztérium
Június	–	7,9	–	–
Szeptember	6,0	7,5	6,5 ¹	–
December	5,6	6,2	6,5	5,5 ²
Tényleges átlagos		5,3		

¹ 2001. október.

² 2002. február.

Források: Kopint–Datorg, Ecostat, GKI, PM, pontos megjelölést lásd: <http://www.gvi.hu>

Ezzel megegyező irányú becslési hibát figyelhetünk meg a Reuters által megkérdezett makroelemzők előrejelzéseinél is.² A makroelemzők 2001-ben megadott előrejelzéseikben átlagosan 5,7 százalékra tették az éves átlagos infláció ütemét. Becsléseik átlagos hibája 0,9 százalékpont, legalacsonyabb becslésük 4,1 százalék, a legmagasabb pedig 7,7 százalék volt.

Az előrejelzések különösen 2001 első félévében haladták meg a tényleges értéket, de még az év végi, decemberi becslések is közel egy százalékponttal voltak magasabbak a ténylegesnél (lásd a 4. ábrát).

Azt, hogy a 2002-es év az előrejelzések hibája szempontjából különleges év volt-e, egyszerűen úgy tesztelhetjük, hogy megnézzük, hogy a 1997–2001 közötti becslések esetében milyen lefutásai vannak a következő év átlagos inflációjára vonatkozó becsléseknek. Ehhez a relatív hiba mozgását vettük alapul, amelyet úgy kapunk meg, hogy a makroelemzők által becsléselt átlagos áremelkedés üteméből kivonjuk a tényleges értéket, és ezt a különbséget osztjuk az utóbbival:

$$RH = (E_{t-1}I_t - I_t)/I_t$$

Ahol: RH a relatív hiba, $E_{t-1}I_t$ az I indikátor t időpontban mért értékére vonatkozó $t-1$ időpontban adott előrejelzés átlaga, I_t pedig az I indikátor tényleges értéke a t időpontban.

Az eredményekből kitűnik,³ hogy a 2002-es éves infláció 2001-es becslései különlegesnek számítanak a becslések 1997–2001 közötti időszakában. *Soha nem becsülték felül ennyire a következő évben várható infláció mértékét, mint ekkor* (2001. áprilisban több mint 30 százalékkal). Másrészt az is látszik, hogy 1999-ben és 2000-ben pont fordított volt a helyzet: az elemzők az év elején sokkal alacsonyabb inflációt vártak a követ-

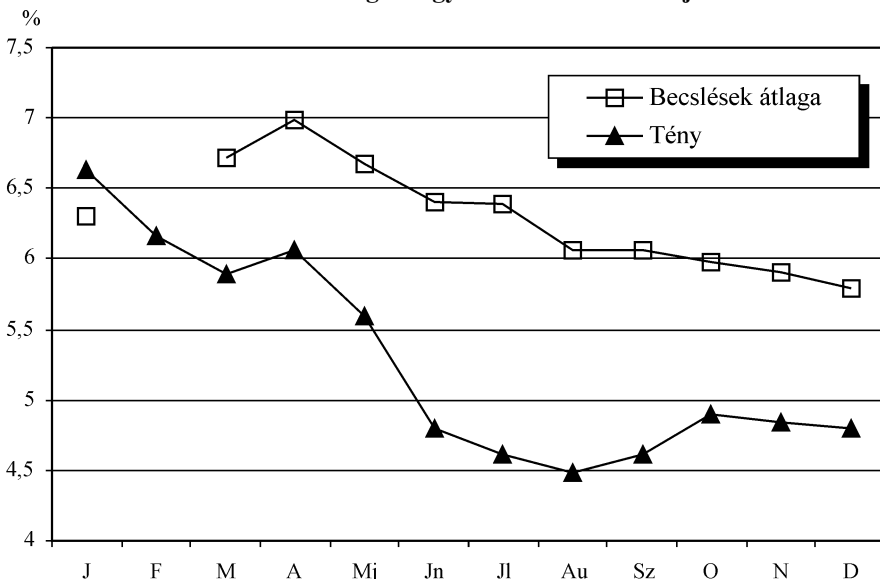
² Ezúton köszönjük *Vonnák Balázsnak*, az MNB Közgazdasági Főosztály munkatársának, hogy a rendelkezésére álló Reuters szakértői kikérdezés adatait számunkra hozzáférhetővé tette.

³ Lásd: *Palócz – Tóth* [2002].

kező évre, mint később, és fokozatosan korrigálták felfelé becsléseiket, míg az év végére többé-kevésbé eltalálták a következő évre várható infláció mértékét. A különlegesen nagy felülbecslés oka maga is különleges helyzet: 2000 közepétől az infláció mértékét tekintve nem jelentős, de irányzatában szinte követhetetlen fordulatokat vett.

4. ábra

A makroelemzők 2002. évi átlagos fogyasztói árindex-előrejelzései 2001-ben



Adatok forrása: Reuters szakértői felmérés.

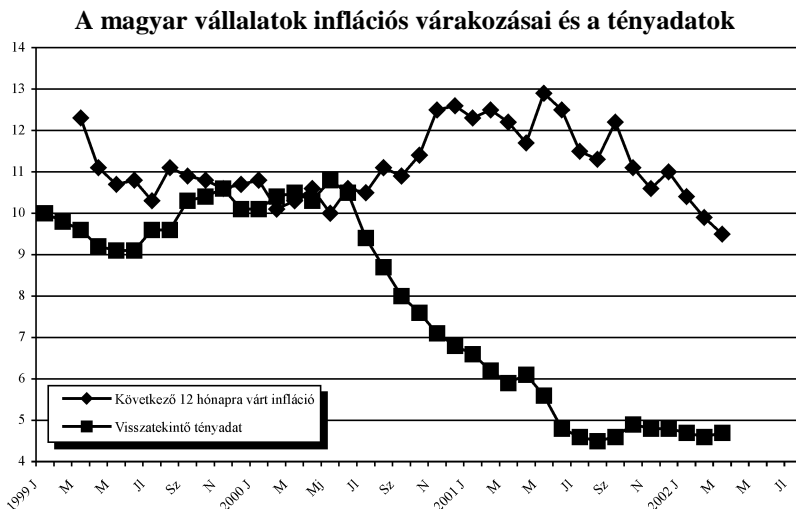
Mi a helyzet az eredeti kérdés, a vállalatok bérdöntései esetében? Ennek megvilágítására rendelkezésünkre áll egy olyan adatsor, amely egy vállalati empirikus felvétel alapján a vállalatvezetők inflációs várakozásairól tudósít. Az MNB 1999 márciusa óta egy közepes és nagyvállalkozásokat tartalmazó mintán havonta felméri a vállalatvezetők elmúlt 12 havi inflációra vonatkozó *érzékelését* és a következő 12 havi inflációra vonatkozó *várakozásait* (lásd az 5. ábrát).

A vállalati becslések rendelkezésünkre álló eredményei is előzetes feltételezésünk érvényességét húzzák alá. 1999. márciustól 2000 júniusáig nagyjából együtt mozgott a következő 12 hónapra várt infláció és az ezzel egyidejű időtartamra vonatkozó (egy évvel eltolt, visszatekintő) árindex. 2000 júliusától azonban a két mutató egyre inkább elszakadt egymástól, mivel a vállalatok – feltehetően a növekvő havi (hó/előző hó) árindexet látva – egyre magasabb inflációt jeleznek előre a következő 12 hónapra.

A fentiek alapján megállapíthatjuk, hogy a kormányzatot, a gazdaságkutató intézeteket, a makroelemzőket és a vállalatokat is meglepetésként érte az infláció csökkenésének 2002-ben megvalósult mértéke. Ez a tényező erőteljesen hozzájárult a versenyszférában 2002-ben bekövetkezett nominális béremelések mértékéhez: *a vállalatok 2002-es bérdöntéseik kialakításakor legalább 2-3 százalékponttal túlbecsülték a fogyasztói árak várható növekedési ütemét, és a versenyszférában magasabb általános béremeléssel számoltak.*

Mindazonáltal ez az év csak részben ad magyarázatot az elmúlt két évben bekövetkezett béremelések mértékére. A versenyszférában a 13,3 százalékos nominális béremelés ugyanis akkor is kiugróan magas, ha figyelembe vesszük az infláció felülbecslését. Ha az inflációs várakozásokat 7-8 százalékra becsüljük is, ez önmagában még nem indokolt volna ekkora nominális béremeléseket.

5. ábra



Adatok forrása: Krekó – Vonnák [2003], 2. ábra alapján.

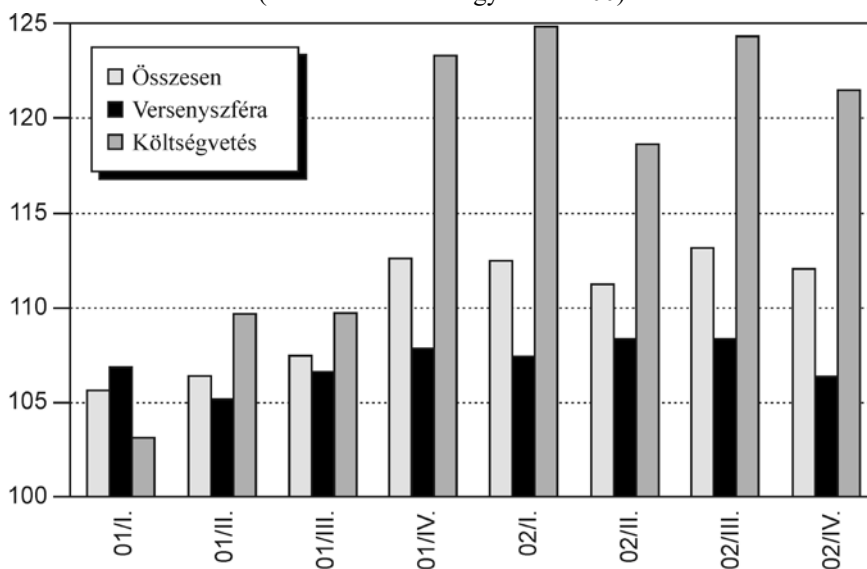
A költségvetési szféra béremeléseinek húzóhatása

Már a bevezetőben bemutatott 1. táblázat is jelezte, hogy éles különbség tapasztalható a költségvetési és a versenyszektorban megvalósult béremelések között. A gazdaság egészében mért béremelkedést elsősorban a közszférában bekövetkezett bérnövekedés húzta felfelé. A 6. ábrából jól nyomon követhető a választási év kettős hatása. A közszférában foglalkoztatottak reálbére tulajdonképpen már 2001 második negyedétől kezdve a versenyszektorét messze meghaladó növekedést mutatott: az év utolsó és 2002 első negyedében, azaz a választásokat közvetlenül megelőző időszakban a költségvetési bérek folyó áron 32–32, reálértékben pedig 23,2, illetve 24,9 százalékkal voltak magasabb, mint az előző év azonos negyedében.

Az új kormány által végrehajtott, szeptembertől érvényes 50 százalékos közszolgálati béremelés ehhez képest már valamivel alacsonyabb növekedési ütemmel járt, aminek az oka az előző év végi rendkívül magas bázis. 2002 utolsó negyedében a reálbérek a közületi szektorban már „csak” 21,5 százalékkal emelkedtek az előző év azonos időszakához viszonyítva.

Miközben a nemzetgazdasági szinten mért átlagbérek gyors emelkedéséhez túlnyomórészt a közszféra béremelései járultak hozzá, a 6. ábrából az is kiolvasható, hogy a versenyszféra reálbérei is igen jelentős mértékben emelkedtek, ami azért különösen figyelemreméltó, mert a vállalatoknak a béremelések pénzügyi (jövedelmezőségi) fedezetét – a költségvetéssel ellentétben – maguknak kell kitermelniük. A jövedelmezőségi korlát hatása meg is nyilvánul a negyedéves adatokban: a tavalyi év második felében a nominális emelés a versenyszférában lassan mérséklődni kezdett.

A bruttó reálbérek emelkedése (Előző év azonos negyedéve=100)



Megjegyzés: A nominális béradatokat az ugyanazon negyedév fogyasztóiár-indexével defláltuk

Forrás: www.ksh.hu alapján saját számítások.

Ahhoz azonban, hogy a közületi szféra bérfelhúzó hatásáról fogalmazzunk meg állításokat, nemcsak a béremelkedés *dinamikáját*, hanem elsősorban a ténylegesen kialakult *bérszinteket* kell összehasonlítani. Ez lehet ugyanis alkalmas arra, hogy a költségvetési szféra béremeléseinek a versenyszférára való hatásáról információt adjon.

Megállapítható, hogy 2001. utolsó negyedétől kezdve az eltérő mértékű béremelések jelentősen eltérítették a verseny- és a közszféra béreinek egymáshoz viszonyított korábbi arányait. Míg ugyanis korábban a versenyszférában fizetett bérek kismértékben meghaladták a közületi béreket, 2001 vége óta a közszférában dolgozók átlagosan már lényegesen többet keresnek, mint a vállalatoknál dolgozó kollégáik. Míg 2000 végén a versenyszektor átlagos bérei még több mint egyharmaddal meghaladták a költségvetési szféráét, addig 2002 végére már majdnem 30 százalékkal elmaradtak attól.

Fizikai-szellemi foglalkoztatottak bérei

A két szektor bérszínvonalának összehasonlításakor figyelembe kell venni, hogy a magasabb közületi átlagbérek *szerkezeti hatást* is tükröznek, mivel ebben a szektorban jóval magasabb a szellemi dolgozók aránya, mint a versenyszférában. Ezért a kialakult bérszinteket érdemes külön a fizikai és külön a szellemi foglalkoztatottakra megvizsgálni.

Éves adatokat vizsgálva 2002-ben a költségvetési szektorban dolgozó fizikai foglalkoztatottak éves átlagbére már árnyalatnyival meghaladta a versenyszféra fizikai állományú átlagbérét. Míg 2000-ben a versenyszférában foglalkoztatott fizikai állományúak átlagbére 8374 forinttal magasabb volt a költségvetési szférában dolgozóknál, addig 2002-ben már 4437 forinttal elmaradt attól (lásd a 3. táblázatot).

**A fizikai és a szellemi foglalkozásúak bruttó átlagbére
a verseny- és a költségvetési szektorban**

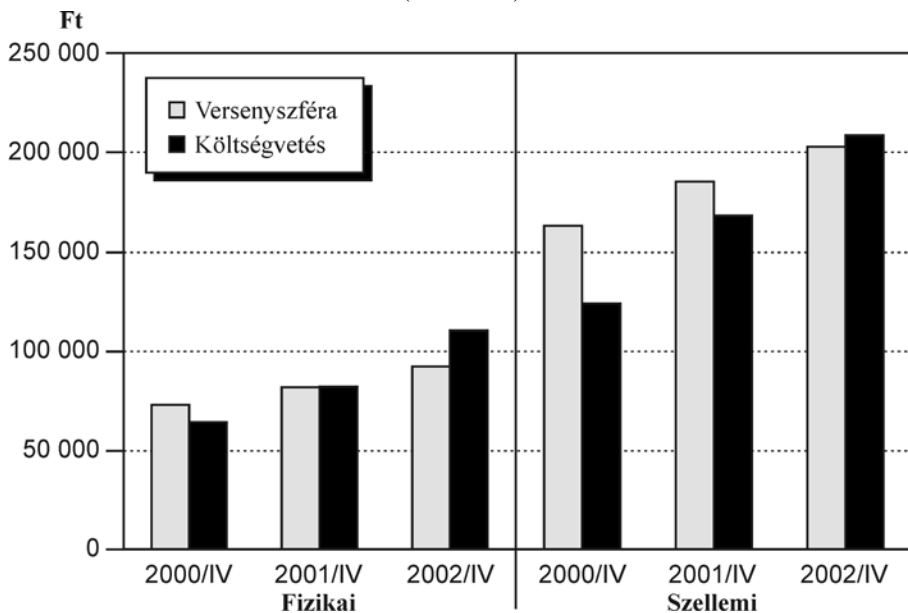
		Versenyszféra (1)	Költségvetés (2)	Különbség (3): (1)-(2)	Arány
Fizikai	2000	63 342	54 968	8 374	1,106
	2001	73 727	67 515	6 212	0,998
	2002	84 152	88 589	-4 437	0,850
Szellemi	2000	142 350	99 997	42 353	1,288
	2001	164 215	122 388	41 827	1,113
	2002	182 667	157 016	25 651	0,970

Forrás: KSH: Munkaerő-piaci folyamatok különböző számai.

Felmerülhet a kérdés, vajon mennyiben befolyásolja a költségvetési szektor fizikai állományú bérszintje a versenyszektor bérhelyzetét, hiszen itt viszonylag kis létszámról van szó. Valóban, az összes fizikai foglalkoztatott mindössze 16 százaléka dolgozik a költségvetési szektorban. Ez azonban majdnem 250 ezer főt jelent (a versenyszférában foglalkoztatott mintegy 1,2 millió fizikai állományúval szemben), amelynek a versenyszféraát meghaladó bérei bizonyos régiókban, térségekben határozott bérfelhúzó hatással bírhatnak.

7. ábra

**A fizikai és a szellemi bruttó átlagbérek
a verseny- és a közszférában 2000–2002 utolsó negyedéveiben
(Forintban)**



Forrás: A KSH adatai alapján számítás.

De a *szellemi* dolgozók körében is meredeken csökkent a versenyszféra bérelőnye a költségvetési szektorral szemben. Míg 2000-ben a szellemi foglalkoztatottak a versenyszférában 42 százalékkal többet kerestek, mint a költségvetési szektorban, addig ez a különbség 2002-re 16 százalékra csökkent.

A béarányok gyors ütemű eltolódása még pregnánsabban megmutatkozik, ha nem éves, hanem *negyedéves* átlagos béradatokat hasonlítunk össze. Az éves adatok ugyanis elfedik az éven belüli változásokat, holott mi pontosan ezeket az eltolódásokat vizsgáljuk. Az elmúlt két év béarány-változásainak a kimutatására az egyes évek utolsó negyedéveinek a béreit hasonlítjuk össze. Azért nem havi adatokat használunk, mert azok (s különösen a decemberiek) sok esetlegességet tartalmaznak, attól függően, hogy bizonyos egyszeri kifizetések (jutalmak, 13. havi fizetés) melyik hónapra estek. A negyedéves adatok azonban már megbízhatóan összehasonlíthatóak.

A negyedéves adatok összehasonlításából kitűnik, hogy 2002. utolsó negyedévében már nemcsak a fizikai, hanem a szellemi foglalkoztatottak is többet kerestek a költségvetési, mint a versenyszektorban (lásd a 7. ábrát). *A versenyszektor bérelőnye a két év folyamán folyamatosan morzsolódott le, alapvetően megváltoztatva ezzel a korábban kialakult béarányokat.*

A kilencvenes évek folyamán ugyanis a versenyszektorban mind a fizikai, mind a szellemi dolgozók bére mindvégig magasabb volt, mint a költségvetési szektorban foglalkoztatottaké. A rés különösen a kilencvenes évek közepén tágult ki, amikor a versenyszférában a fizikai dolgozók bruttó bére 30, a szellemi dolgozóké majdnem 50 százalékkal haladta meg a költségvetési szektorban mértet, ami jórészt a külföldi tőke letelepedésével kapcsolatos reindusztrializációval függhet össze. Ez a különbség a kilencvenes évek második felében jelentősen mérséklődött (1999-ben 10, illetve 40 százalékra), 2001–2002-re pedig, mint láttuk, az ellenkezőjébe fordult.

A fentiekkel nem kívánjuk sem minősíteni, sem értékelni a korábbi béarányokat, illetve az elmúlt kétévi változások irányát és jellegét. Csupán arra hívjuk fel a figyelmet, hogy a költségvetési szektorban nagyon gyorsan, lényegében másfél év alatt lezajló bérfelzárkózási folyamat alaposan átrendezte a munkaerő-piaci bérkínálat szerkezetét, s ez alapján joggal tételezhetjük fel, hogy húzóerőt fejtett és fejt ki a versenyszektorban.

A béremelés üteme és a minimálbér-emelés hatása – egy vállalati felvétel eredményei

A minimálbér-emelés hatását a béremelésekre az MKIK GVI 2002. őszi konjunktúravizsgálatának vállalati adatfelvétele alapján tudjuk megbecsülni. A felmérésben 1693 vállalat vett részt (a felvétel leírását és főbb paramétereit lásd a Függelékben). Mivel a béremelésre vonatkozó kérdéseket egy konjunktúrafelméréséhez illesztettük, így mód nyílt a béremelés jellemzőinek a vállalatok egyéb konjunktúramutatóival való összevetésére is.

Béremelés 2002-ben és a 2003-ban várható béremelés

A vállalati felmérésben részt vevő vállalatok 2002-re átlagosan 11,5 százalékos béremelésről számoltak be (lásd a 4. táblázatot). A felvétel alapján becsült béremelkedési ütem tehát némileg alacsonyabb, mint amit a tényleges adatok mutatnak. Az utóbbiak szerint ugyanis a versenyszektorban 2002-ben 13,3 százalékkal nőttek a bruttó bérek.

A bruttó bérek 2002-es tényleges és 2003-as tervezett emelkedésének statisztikái

	Bruttó bérek emelkedési üteme 2002-ben	Bruttó bérek tervezett emelkedési üteme 2003-ban
<i>N</i>	1602	1519
Átlag	11,48	6,86
Sztenderd hiba	0,15	0,09
Medián	10,00	6,00
Módusz	10,00	5,00
Szórás	5,87	3,69

Adatok forrása: MKIK GVI vállalati konjunktúrafelvétele.

Az egyes gazdasági ágak esetében a KSH által számított és a felvétel alapján becslült növekedési ütemek mindössze 2-3 százalékponttal térnek el egymástól (lásd az 5. táblázatot). A felvétel alapján kapott becslések tehát a tényleges béralakulás jó közelítéseként jöhetnek számításba, és megfelelő információkkal szolgálhatnak a béremelkedés ütemének és hátterének elemzésében.

A bérek 2002-es becslült és tervezett emelésének üteme meglehetősen eltér a cégek különböző csoportjaiban.

**A bruttó bérek növekedési üteme
2002-ben a versenyszektorban gazdasági ágak szerint
(Százalékban)**

Gazdasági ágak	Tényleges növekedési ütem	Az adatfelvétel alapján becslült ütem
Építőipar (45)	8,1	12,5
Kereskedelem (50–52)	17,6	13,8
Idegenforgalom (55)	19,0	16,3
Szállítás (60–64)	14,1	11,6
Pénzügyi szolgáltatás (65–67)	11,7	10,9
Üzleti szolgáltatás (70–74)	9,8	10,1
Humán szolgáltatás (80–93)	-	12,3

Adatok forrása: KSH, valamint az MKIK GVI vállalati konjunktúrafelvétele.

A bérek növekedési üteme magasabb volt és várhatóan magasabb lesz az átlagosnál a belföldi tulajdonban lévő cégeknél (2002-ben 12,4 százalék, 2003-ban 7,5 százalék), míg ez a többségében és teljes egészében külföldi tulajdonban lévőknél 9,1–9,3 százalék és 5,1–5,7 százalék között mozog. Megfigyelhető, hogy a külföldi tulajdon arányának a növekedésével egyre alacsonyabb volt 2002-ben a bérek növekedési üteme (lásd a 6. táblázatot). Ebben minden bizonnyal szerepet játszott a külföldi tulajdonban lévő cégeknek a többi céget meghaladó kiinduló bérszínvonala. E feltételezést támasztja alá, hogy a mindenkor minimálbérhez közeli foglalkoztatás a külföldi tulajdonban lévő cégek körében kevésbé elterjedt, mint a magyar magántulajdonban lévő cégek körében.⁴

⁴ Lásd: *Semjén – Tóth* [2003].

Megfigyelhető továbbá, hogy a kisebb cégeknél a bérnövekedés üteme jelentősebb volt, mint a nagyobbaknál: a 10 fő alattiaknál közel 15 százalék és 2003-ban várhatóan 8,6 százalék, míg a 250 fő felettieknél 11,2 százalék, illetve 6,6 százalék. A vállalatméret e hatása összefügg a tulajdonosi szerkezetnél kimutatott hatással, mivel a kisebb cégek jellemzően belföldi magántulajdonban, a nagyobbak pedig külföldi tulajdonban vannak. E hatások szétválasztására az elemzés későbbi fázisában keritünk sort.

Az exportnak a cégek teljes értékesítésében betöltött részaránya és a béremelés mértéke között nem állapítható meg egyértelmű összefüggés. A kisebb exportarányal rendelkező cégek jellemzően magasabb béremelést hajtottak végre, de a termékeik több mint kétharmadát külföldön értékesítőknél is 10 százalékot meghaladó béremelés történt tavaly. Igaz, ebben a csoportban idén már mérsékeltebb béremelés várható. A legmagasabb béremelés mind 2002-ben, mind 2003-ban az értékesítésük kevesebb mint egyharmadát exportálók körében tapasztalható.

6. táblázat

**A béremelés átlagos üteme 2002-ben
és tervezett üteme 2003-ban a cégek egyes csoportjaiban**

Ismérvék	Kategóriák	A bérek emelkedési üteme	
		2002-ben	2003-ban
A tulajdonos típusa	Tiszta belföldi	12,4	7,5
	Belföldi többségű	10,3	5,6
	Külföldi többségű	9,3	5,1
	Tiszta külföldi	9,1	5,7
Létszám (fő)	x–9	14,9	8,6
	10–49	13,4	8,2
	50–249	11,4	6,8
	250–x	11,2	6,6
Gazdasági ág	Ipar (10–41)	11,0	6,4
	Építőipar (45)	12,5	8,5
	Kereskedelem (50–52)	13,8	7,8
	Idegenforgalom (55)	16,3	6,2
	Szállítás (60–64)	11,6	6,4
	Pénzügyi szolgáltatás (65–67)	10,9	8,4
	Üzleti szolgáltatás (70–74)	10,1	6,1
Humán szolgáltatás (80–93)	12,3	8,3	
Az export aránya az árbevételben (százalék)	Nincs export	12,0	7,3
	x–32	13,1	7,7
	33–66	7,9	5,4
	67–x	10,2	5,8
A minimálbér-emelés szerepe	1– egyáltalán nem volt szerepe	10,0	6,1
	2	10,2	7,2
	3	10,6	6,9
	4	11,3	6,0
	5– nagy szerepet játszott	17,8	8,6

Adatok forrása: MKIK GVI vállalati konjunktúrafelvétele.

A bérnövekedés üteme a felvétel eredményei szerint kétségtelenül mérsékeltebb lesz 2003-ban, mint 2002-ben volt. A vállalatok 54,8 százaléka 2003-ban alacsonyabb ütemű bérnövekedést tervez, mint 2002-ben, 35,2 százalék azonos üteműt, s csupán 9,3 százalékuk a tavalyi szintet meghaladót.

A cégek erre az évre átlagosan 6,9 százalékos béremelési szándékot jeleztek. Ezt az idei évre szóló előrejelzés alsó határának vehetjük, két okból is. Egyrészt, mivel kérdésünk 2003-ra 4,5 százalékos fogyasztóiár-index feltételezését tartalmazta, holott azóta már az MNB és a Pénzügyminisztérium becslései is ennél magasabb inflációt jeleznek előre. Noha, mint korábban jeleztük, nem tudjuk pontosan, hogy a vállalatok a béremelés mértékének meghatározásakor milyen mértékben támaszkodnak a hivatalos előrejelzésekre, feltételezhetjük, hogy az előzetes becsléseknél magasabb infláció ez inkább a bérek múlt év végén tervezettnél valamivel nagyobb növelésének az irányába hat. Másrészt a vállalatoknak a piacon kialakult béremelési mértékhez is alkalmazkodniuk kell, ami szintén inkább felfelé húzó (önmagát erősítő) hatást jelent.

A minimálbér-emelés hatása

Empirikus eredményeink arra utalnak, hogy a versenyszférában a minimálbér-emelés nem lehetett a kimagasló béremelés egyedüli oka. A cégek többségét érintette ez a hatás, de valószínűleg meglehetősen eltérő mértékben. A cégek 16 százaléka szerint volt nagy szerepe a minimálbér emelésének a cégnél a bérek 2002. évi emelkedésében, míg 36 százalékuknál ez a tényező nem játszott semmilyen szerepet (lásd a 7. táblázatot).

7. táblázat

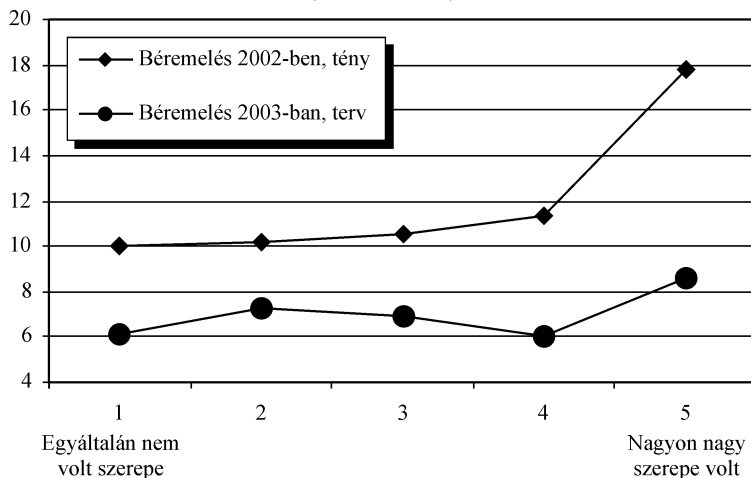
A minimálbér emelésének hatása a cégnél a bruttó bérek 2002-es emelkedésére

	Gyakoriság	Százalék
1 – egyáltalán nem volt szerepe	587	36,4
2	405	25,1
3	182	11,3
4	179	11,1
5 – nagy szerepet játszott	259	16,1
Összesen	1612	100,0

Adatok forrása: MKIK GVI vállalati konjunktúrafelvétele.

Megfigyelhető azonban, hogy minél inkább szerepet játszott a minimálbér emelése a béremelésben, annál nagyobb volt magának a béremelésnek az üteme is (lásd a 8. ábrát). Ez az állítás első pillanatra tautológiának tűnhet, valójában azonban azt jelzi, hogy a bérek emelkedése nemcsak a minimálbér-emelés közvetlen hatásával függ össze, hanem közvetett következményeivel, azaz a cégek eredeti bérszerkezetének megváltozásával is. Nevezetesen: a béremelés üteme attól is függ, hogy hány főnek a bérért kellett azért emelni, mert a kevésbé bonyolult és kisebb felelősséggel járó munkát végzők bére elérte, sőt meghaladta az előbbieken említettek bérszintjét. Ez a hatás különösen erős volt 2002-ben, de 2003-ban sem elhanyagolható.

**A bérek 2002. évi tényleges és 2003-ra tervezett emelkedése
a minimálbér emelésének a szerepe szerint
(Százalékban)**



Adatok forrása: MKIK GVI vállalati konjunktúrafelvétele.

8. táblázat

**A minimálbér hatása a bérek 2002-es emelésére a cégek különböző csoportjaiban
(1–5 skálán)***

Ismérvek	Kategóriák	Átlagpontszám
A tulajdonos típusa	Tiszta belföldi	2,63
	Belföldi többségű	2,67
	Külföldi többségű	1,58
	Tiszta külföldi	1,63
Létszám (fő)	x-9	3,00
	10-49	2,74
	50-249	2,69
	250-x	2,31
Gazdasági ág	Ipar (10-41)	2,36
	Építőipar (45)	2,63
	Kereskedelem (50-52)	3,35
	Idegenforgalom (55)	3,84
	Szállítás (60-64)	2,06
	Pénzügyi szolgáltatás (65-67)	1,90
	Üzleti szolgáltatás (70-74)	2,86
	Humán szolgáltatás (80-93)	2,48

*1. A minimálbér emelésének semmilyen hatása nem volt a béremelésekre. 5. A minimálbér-emelésnek nagyon nagy szerepe volt a béremelésekben.

Adatok forrása: MKIK GVI vállalati konjunktúrafelvétele.

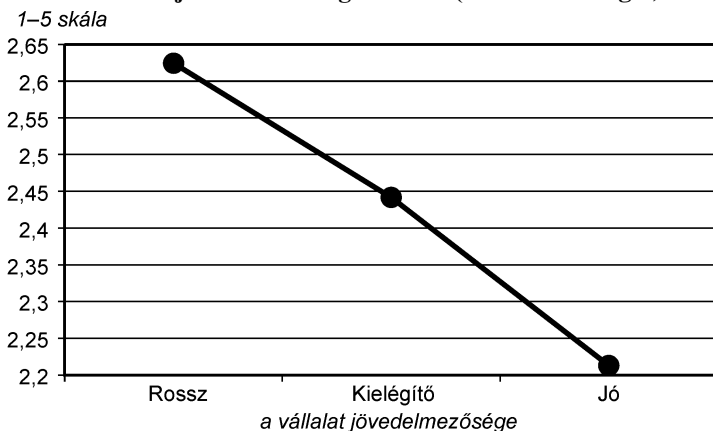
Ad absurdum, ha minden dolgozót az aktuális minimálbér szintjén foglalkoztatták volna 2001-ben, akkor 2002-ben a cégnél a béremelés ütemének 25 százalékosnak kellett volna lennie (mivel a minimálbér 40 ezer forintról 50 ezerre emelkedett). Annál a cégnél pedig, ahol a válaszadó menedzser szerint „nagy szerepe volt a béremelésben a minimálbér emelésének”, átlagosan 17,8 százalékkal nőttek a bérek 2002-ben. Ahol pedig azt a választ kaptuk, hogy e tényezőnek „egyáltalán nem volt szerepe”, 10 százalékos volt az átlagos béremelkedés. Ez arra mutat, hogy a minimálbér-emelés közvetlen hatásán kívül más – általunk korábban elemzett – tényezők is közrejátszottak a bérek 2002. évi nagyarányú emelkedésében.⁵

A minimálbér emelésének a 2002-es béremelésre gyakorolt hatásában számottevő különbségeket tapasztalhatunk a különböző *tulajdonosi szerkezetű* cégek között (lásd a 8. táblázatot). Ez a hatás legkevésbé a többségében külföldi tulajdonban lévő cégeknél jelentkezett, és leginkább a tisztán magyar magántulajdonban lévőknél.

A *cégnagyság* a tulajdonosi szerkezetnél kevésbé játszik szerepet a minimálbér-emelés hatásának érvényesülésében. Noha itt is megállapítható, hogy a nagyobb cégek jóval alacsonyabb arányban jelezték a minimálbér számottevő hatását, azonban a minimálbér-emelésnek semmilyen szerepet nem tulajdonító vállalatok mind a négy méretcsoportban majdnem azonos arányban fordulnak elő (33–37 százalék). Feltevésünk szerint a fenti két ismérv (a cég tulajdonosi aránya és nagysága) egyszerre és együttesen játszik szerepet a minimálbér hatásának az erősségében. Azaz a minimálbér emelése a bérköltségek kényszerű emelkedésén keresztül éppen a magyar tulajdonban lévő és kisebb cégek hatékonyságára volt negatív hatással. Minél kisebb volt egy cég, annál inkább és annál nagyobb valószínűséggel érvényesült ez a hatás. A jövedelmezőség alakulása és a minimálbér-emelés hatása közötti összefüggésre világítanak rá a felvétel más eredményei is.⁶

9. ábra

A minimálbér-emelés szerepe a 2002-es béremelésben a vállalat jövedelmezősége szerint (1–5 skála átlagai)



Adatok forrása: MKIK GVI vállalati konjunktúrafelvétele.

⁵ Természetesen a minimálbér-emelés közvetett hatása nem mérül ki a cégen belüli béarányokra gyakorolt hatással. Jelentkezik ennek közvetett hatása a közszférában végrehajtott béremelésen keresztül is – amennyiben a közszférában végrehajtott béremelés egyik komponense a minimálbér-emeléshez kapcsolódik.

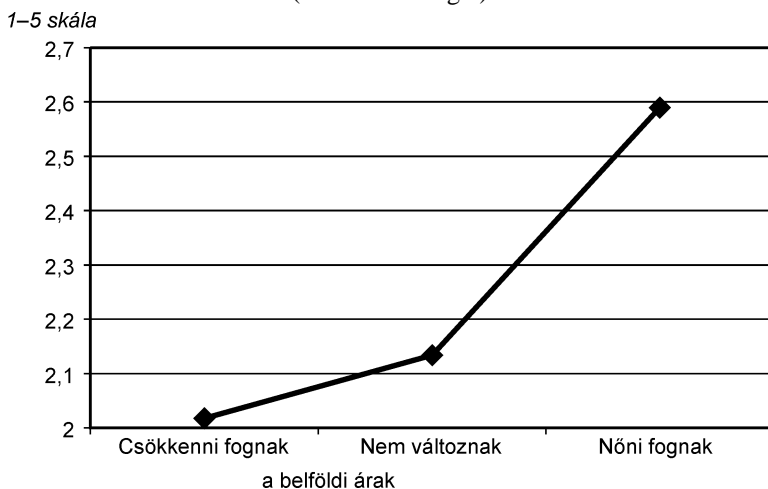
⁶ A minimálbér-emelésnek a vállalati jövedelmezőségre gyakorolt negatív hatása már a 2001-es minimálbér-emeléssel összefüggésben is kimutatható volt a vállalati vélemények alapján. Lásd: GKI [2002.].

A minimálbér emelésének a béremelésre gyakorolt hatása, annak erőssége szoros és fordított kapcsolatban áll a *vállalkozás jövedelmezőségével*: a fenti erősebb hatás rosszabb jövedelmezőséggel, a gyengébb hatás pedig jobb jövedelmezőséggel jár együtt (lásd a 9. ábrát). Tehát azok a vállalatok, amelyek a béreket jórészt kényszerből és nem önkéntesen emelték, jellemzően rosszabb jövedelmezőségűek. Természetesen itt felmerülhet az a kérdés, hogy vajon a magasabb béremelés okozott-e rosszabb jövedelmezőséget, vagy a rossz jövedelmezőség nem engedte meg, hogy a béreket a kötelező mértéken felül is emeljék. A felmérés ennek az ok-okozati kérdésnek a megválaszolására sajnos nem ad lehetőséget, mindenesetre a szoros kapcsolat ténye vitathatatlan.

A kényszerű minimálbér-emelésnek a vállalkozás jövedelmezőségére való negatív hatása mellett szól, hogy ezt a hatást kompenzálni hivatott kormányzati intézkedéscsoomag hatástalan volt. A kormányzat 2001 végén a minimálbér-emelés okozta többletterhek ellensúlyozására 2 milliárd forint keretösszegű programot indított, amelyben a pályázók visszaigényelhették a bért terhelő járulékok többletösszegét. Ez az intézkedés azonban nem tudta ellensúlyozni a minimálbér emelésének a munkaerő-keresletet viszszafozó hatását, és az esetleges jövedelmezőségromlást sem kompenzálhatta.⁷ Megfigyelhető, hogy azoknál a cégeknél volt jelentősebb a minimálbér-emelés hatása, amelyek *belföldi árak növekedésére* számítanak. Itt arról lehet szó, hogy azok a cégek, amelyek arra számítottak, hogy a bérköltségek esetleges növekedését érvényesíteni tudják áraikban, viszonylag könnyebben tettek eleget a béremelés követelményének – míg ellenkező esetben a minimálbér növelésére más reakcióik (például teljesítménybér esetén „normarendezés”; illetve a szakképzetlen munka-tőke átváltása, részleges leépítés stb.) voltak. (Lásd a 10. ábrát.)

10. ábra

**A minimálbér-emelés szerepe a 2002-es béremelésben
a vállalat belföldi árainak várható változása szerint
(1–5 skála átlagai)**



Adatok forrása: MKIK GVI vállalati konjunktúrafelvétele.

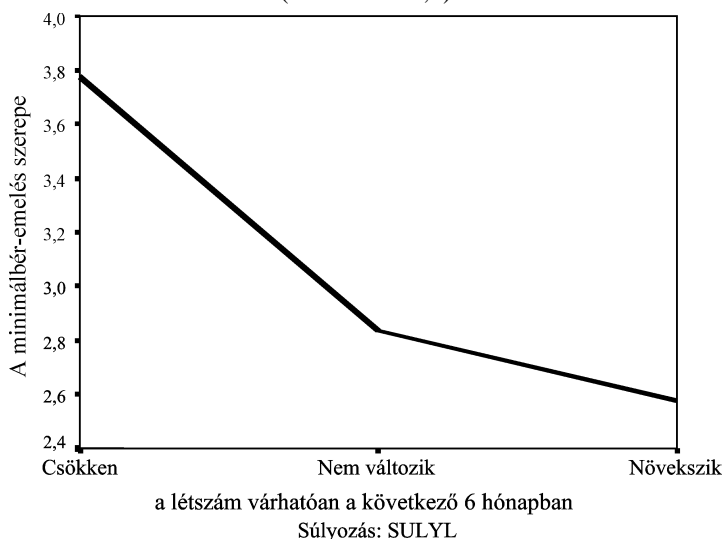
⁷ Lásd: Laky [2002], 19. o. A pályázati keret 2001-ben jobbra a pályázati feltételek miatt kihasználatlan maradt, és éppen azok a cégek nem tudták igénybe venni, amelyek leginkább rászorultak. Az eredeti kiírás szerint ugyanis csak olyan cégek pályázhattak erre, amelyek nem vettek igénybe semmiféle más támogatást. Ezt a megkötést később, 2002 tavaszán eltörölték.

A minimálbér emelésének a 2002-es béremelésben játszott szerepe szorosan összefügg az adott cég 2003-ra várható *munkaerő-keresletével* (lásd a 11. ábrát). A minimálbér emelése különösen a képzetlen munkaerő iránti keresletre hat negatívan. Hazai empirikus kutatások kimutatták, hogy *a) az iskolázatlan munkaerő kereslete különösen érzékeny a bérváltozásokra; b) a képzetlen munkaerő különösen könnyen váltható ki tőkével, amennyiben bére emelkedik; c) a minimálbér-emelés hatását vizsgáló modellek komoly mértékű foglalkoztatáscsökkenési hatást jeleznek a képzetlen kategórián belül országosan és az ország elmaradottabb vidékein különösen.*⁸

Minél erőteljesebb volt a minimálbér-emelés szerepe a cégnél a 2002. évi béremelésben, *annál inkább csökken* az adott cég munkaerő-kereslete 2003-ban. A minimálbér-emelés nem azonnali hatásai között tehát számításba kell venni ez is, hogy ez több cégnél 2003-ban visszafogta a létszám bővítési szándékokat, illetve a létszám leépítést eredményezi.⁹ Ezek a mikroszinten érzékelhető alkalmazkodási lépések beleillenek a minimálbér-emelésre adható lehetséges vállalati reakciók közé. Ami pedig az *ágazati különbségeket* illeti, a vártak megfelelő eredményeket kaptunk (lásd a 8. táblázatot). Legmagasabb, 3 pont feletti volt ez a hatás az alacsony bérszintű idegenforgalomban és a kereskedelemben, legalacsonyabb, 2 pont alatti a pénzügyi szektorban. A minimálbér-emelés szerény mértékben érintette a szállítási ágazatot is, amelyben nem jellemző a szakképzetlen munkaerő minimálbér körüli foglalkoztatása.

11. ábra

A minimálbér-emelés szerepe a bérnövekedésben és a létszám bővítési szándékok alakulása
($dW_{2002} > 1,1$)



Magyarázat: $dW_{2002} > 1,1$: ha 2002-ben a bérnövekedés üteme meghaladta a 10 százalékot.

⁸ Lásd: Köllő [2001] és Kertesi – Köllő [2002].

⁹ A 2001-ben és a 2002-ben történt minimálbér-emelések okozta munkaerőköltség-emelkedésre való vállalati alkalmazkodási lépések nem korlátozódhatnak 2001-re vagy 2002-re, hatásuk kétségtelenül érzékelhető lesz 2003-ban, sőt 2004-ben is. A fejlett európai piacgazdaságokra (angol, német, francia és spanyol adatokra) vonatkozó dinamikus munkaerő-keresleti kutatások kimutatták, hogy az alkalmazkodási lépéseknek csak 17-20 százaléka ment végbe egy éven belül. Amerikában ennél sokkal gyorsabb alkalmazkodás figyelhető meg. Az átalakuló országokban a transzformációs visszaesést követően inkább a nyugat-európaihoz hasonló lassabb alkalmazkodás érvényesül. (Lásd: Kőrösi – Surányi, 2002. 150. o.) Adataink alátámasztják ezt a megfigyelést.

Az előbbieken a 2002-ben megvalósult és a 2003-ra tervezett béremelés ütemét mutattuk be a rendelkezésünkre álló *vállalati paraméterek, a cég ágazata, nagysága, a külföldi tulajdon aránya, az export aránya* segítségével. A következőkben azt vizsgáljuk, hogy egy-egy tényező a többi tényező hatásától függetlenül milyen hatást gyakorol az eredményváltozók (a *béremelések üteme*, valamint a *minimálbér-emelés* hatása) alakulására. Ennek megfelelően az egymással is kapcsolatban lévő vállalati jellemzők mint magyarázó változók segítségével becsüljük az eredményváltozók értékeit. A becslés során mindhárom esetben rendezett logit modellt alkalmaztunk.¹⁰

Először a 2002-ben megvalósult és a 2003-ra tervezett béremelés ütemét becsüljük a rendelkezésünkre álló vállalati paraméterek, a cég ágazata, nagysága, a külföldi tulajdon aránya és az export forgalmon belüli aránya segítségével. A számításokhoz először kvintilisekre osztottuk a cégeket aszerint, hogy 2002-ben, illetve 2003-ban mekkora ütemű béremelést hajtottak végre, illetve terveznek. Ezáltal két olyan ordinális változót kaptunk, amelyek a béremelés ütemére vonatkozó információt tartalmaznak. A rendezett logit modellek segítségével pedig azt becsüljük meg, hogy milyen eséllyel esnek a különböző paraméterekkel rendelkező cégek az egyes – nagyobb és kisebb béremelést megvalósító, illetve tervező – kvintilisekbe, azaz e változók egyes kategóriáiba. Ezt követően azt vizsgáljuk, hogy a minimálbér-emelés milyen típusú cégek béröntéseire volt leginkább hatással.

A 2002. és 2003. évi béremelés ütemét becslő modelleket így írhatjuk fel:

$$Pr(DW2002 = i) = Pr(k_{i-1} < \beta_1 S_1 + \beta_2 S_2 + \beta_3 S_3 + \beta_4 S_4 + \beta_5 S_5 + \beta_6 S_6 + \beta_7 S_7 + \beta_8 L + \beta_9 KTULH + \beta_{10} EXPH + u \leq k_i) \quad (1)$$

$$Pr(DW2002 = i) = Pr(k_{i-1} < \beta_1 S_1 + \beta_2 S_2 + \beta_3 S_3 + \beta_4 S_4 + \beta_5 S_5 + \beta_6 S_6 + \beta_7 S_7 + \beta_8 L + \beta_9 KTULH + \beta_{10} EXPH + \beta_{11} MINBER + u \leq k_i) \quad (2)$$

$$Pr(DW2003 = i) = Pr(k_{i-1} < \beta_1 S_1 + \beta_2 S_2 + \beta_3 S_3 + \beta_4 S_4 + \beta_5 S_5 + \beta_6 S_6 + \beta_7 S_7 + \beta_8 L + \beta_9 KTULH + \beta_{10} EXPH + \beta_{11} MINBER + u \leq k_i) \quad (3)$$

a minimálbér-emelés hatására vonatkozót pedig:

$$Pr(MINBER = i) = Pr(k_{i-1} < \beta_1 S_1 + \beta_2 S_2 + \beta_3 S_3 + \beta_4 S_4 + \beta_5 S_5 + \beta_6 S_6 + \beta_7 S_7 + \beta_8 L + \beta_9 KTULH + \beta_{10} EXPH + u \leq k_i) \quad (4)$$

ahol:

DW2002 és DW2003: a bérek 2002. évi és 2003. évi növekedési ütemei szerint képzett ötértékű változók, amelyek $i=1...5$ értékeket vehetnek fel. 1 jelenti a legalacsonyabb, 5 pedig a legmagasabb növekedési ütemet;

k_{i-1} pedig az i -edik kategóriához tartozó konstans (vágópont) értéke. Ha az eredményváltozónak I számú kategóriája (kimenete) van, akkor a konstansok (vágópontok) száma a modellben $I-1$. k_0 értéke $-\infty$, k_I értéke pedig $+\infty$.

$S_1...S_7$: szektor dummy-k;

L : a cég létszáma (10 főben)

$KTULH$: a külföldi tulajdon aránya a jegyzett tőkén belül (százalék),

$EXPH$: az export aránya az összes forgalmon belül 2002-ben (százalék),

¹⁰ A rendezett logit becslés alapelveinek rövid leírását lásd: *Palócz – Tóth*, 2003: <http://www.gvi.hu>

MINBER: a minimálbér-emelés hatása a béremelésre a cégvezetők véleménye szerint (1-től 5-ig vehet fel értéket);

u: logisztikus eloszlású hibatag.

A 2002. és 2003. évi béremelés üteme alapján képzett két ordinális változó fontosabb jellemzőit a 9. táblázatban foglaljuk össze.

9. táblázat

A béremelés nagysága szerint képzett két változó fontosabb jellemzői

Kvintilisek	Béremelés 2002-ben, százalékban (DW2002)			Tervezett béremelés 2003-ban, százalékban (DW2003)		
	Intervallum	Átlag	Medián	Intervallum	Átlag	Medián
1. (Legalsó)	0–7	4,6	5,0	0–4	2,9	3,0
2.	8–9	8,3	8,0	5	5,0	5,0
3.	10	10,0	10,0	6	6,0	6,0
4.	11–14	11,7	11,0	7–9	8,2	8,0
5. (Legfelső)	15–x	20,5	20,0	10–x	12,2	10,0

Forrás: Saját számítás az MKIK GVI vállalati konjunktúrafelvétele alapján.

A 2002. évi béremelés ütemére (DW2002) vonatkozóan két modell alapján végeztük el a becslést. Az elsőben nem szerepeltettük a minimálbér emelésének a béremelésre gyakorolt – a vállalatvezetők által érzékelt – hatását. A második modellben már szerepel ez a tényező – ezzel azt kívántuk tesztelni, hogy a minimálbér hatásának azonos szintű érzékelése mellett a béremelés nagyságában szerepet játszottak-e az előző modellben szignifikánsnak bizonyult tényezők.

A becslés során kapott eredményeket a 10. táblázatban közöljük. Az eredmények alátámasztják a külföldi tulajdon szerepével kapcsolatos korábbi megfigyelésünket. A külföldi tulajdon arányának növekedésével a becslések szerint csökken a 2002-es béremelés üteme és csökken a 2003-ra tervezett béremelése is. Megfigyelhető ez akkor is, ha a minimálbér hatását is szerepeltetjük a modellben.

Hasonlóképpen, az *export összforgalmon belüli aránya* a 2. modell szerint negatív összefüggést jelez a béremelés tavalyi tényleges mértékével: minél nagyobb ez az arány, annál kevésbé növelték a cégek béreiket. A 2003. évi tervezett béremelésnél az export hatása már nem szignifikáns. Ezzel kapcsolatban azt gondoljuk, hogy a kibocsátásukat nagyobb arányban exportáló cégeknél jóval erősebb korlátja volt a béremelkedésnek, mint a döntően vagy kizárólag magyar piacra szállítóknál. Az előbbi cégeket a forintárfolyam erősödése miatt elszorított jövedelmezőségromlás is nyomasztja, és a termelési költségek lefaragására ösztönzi, míg az utóbbiak bátrabban számíthatnak arra, hogy a belföldi piacon az árak előre bekalkulált növekedése (utólagosan) megteremti a béremelés feltételeit. Láthattuk korábban, hogy a bérek 2003-ra tervezett emelése a belföldi árak emelkedésére számító cégeknél a legnagyobb ütemű, és legalacsonyabb ott, ahol az árak csökkenésére számítanak.

A cég *mérete* csak a 2003-as tervezett béremelés ütemére gyakorol viszonylag gyenge pozitív, de szignifikáns hatást. A kisebb cégek alacsonyabb, a nagyobbak magasabb ütemben szándékoznak növelni béreiket 2003-ban. Ez összefügg azzal is, hogy a kisebb cégek 2003-ra vonatkozó üzleti kilátásai lényegesen rosszabbak voltak, mint a nagyobbaké.

A (2) és (3) modellben megfigyelhető, hogy a minimálbér-emelés hatásának erőssége szorosan összefügg magával a megvalósított és tervezett béremelkedés ütemével. Minél erősebbnek érezték a vállalatvezetők az elsőt, annál nagyobb mértékben nőttek a bérek a cégnél. Ez az összefüggés egyfelől arról tudósít, hogy a vállalatvezetői vélemények a minimálbérek a béremelkedésre gyakorolt hatásáról releváns információkat hordoznak, másfelől arról, hogy maga a minimálbér-emelés komoly – bár mint láttuk, korábban nem egyedüli – szerepet játszott a versenyszektorban a bérek 2002. évi emelkedésében.

10. táblázat

A 2002-es és 2003-as béremelés ütemének becslése
(Rendezett logit)

	Eredményváltozó:		
	Béremelés 2002-ben (DW2002)		Tervezett béremelés 2003-ban (DW2003)
	(1)	(2)	(3)
Ipar	0,251	0,147	-0,906*
Építőipar	-0,334	-0,495	-0,388
Kereskedelem	0,787	0,199	-0,652
Idegenforgalom	1,471	0,793	-1,624**
Szállítás	0,212	0,329	-1,174**
Pénzügyi szolgáltatás	0,146	0,558	-0,892
Üzleti szolgáltatás	-0,573	-1,020*	-1,924**
Humán szolgáltatás (ref.)	-	-	-
Létszám	0,001	0,000	0,001**
Külföldi tulajdon aránya	-0,012**	-0,008**	-0,009**
Export aránya	-0,010	-0,013**	0,003
Minimálbér-emelés szerepe a béremelésben	-	0,539**	0,188**
Vágópont 1 (k_1)	-2,163	-1,214	-2,381
Vágópont 2 (k_2)	-1,343	-0,365	-1,047
Vágópont 3 (k_3)	0,019	1,108	-0,169
Vágópont 4 (k_4)	1,420	2,694	1,215
Pszedo R^2	0,0604	0,1026	0,0461
Modell Khi^2	197,77	325,65	146,17
Log likelihood	-1537,8522	-1423,6765	1510,9024
N	1046	1016	993

* $p < 0,1$.

** $p < 0,05$.

Magyarázat: (1) oszlop az egyes tényezők hatását a minimálbér-emelés hatásának a figyelembevételével számszerűsíti, a (2) oszlopban közölt adatok a minimálbér-hatás kiszűrésével készültek.

Forrás: Saját számítás az MKIK GVI vállalati konjunktúrafelvétel alapján.

A minimálbér hatásának erőssége a béremelésre
(Rendezett logit becslés)

	Eredményváltozó: minimálbér hatásának erőssége (MINBER) (4)
Ipar	0,0960
Építőipar	0,2028
Kereskedelem	1,4190**
Idegenforgalom	1,7354**
Szállítás	-0,4884
Pénzügyi szolgáltatás	-1,2600**
Üzleti szolgáltatás	0,9351*
Humán szolgáltatás (ref.)	-
Létszám	0,0024**
Külföldi tulajdon aránya	-0,0177**
Export = nincs	-0,6595**
Export = x-32 százalék	-0,1486
Export = 33-66 százalék	0,2365
Export = 67-x százalék (ref.)	-
Vágópont 1 (k_1)	-0,9886
Vágópont 2 (k_2)	0,2543
Vágópont 3 (k_3)	0,8170
Vágópont 4 (k_4)	1,5693
Pszuedo R^2	0,0654
Modell Chi^2	205,27
Log likelihood	-1466,3905
N	1065

* $p < 0,1$.** $p < 0,05$.

Forrás: Saját számítás az MKIK GVI vállalati konjunktúrafelvétele alapján.

Harmadik figyelemre méltó momentum az, hogy nem csupán 2002-ben érvényesült ez a hatás, hanem várhatóan 2003-ban is érvényesülni fog, csak az előző évinél alacsonyabb intenzitással. A minimálbér tehát nemcsak a 2002. évi béremelésben játszott szerepet, hanem a 2003. évi béremelési szándékokra is hatással van.¹¹ Nem egyszeri és azonnali, hanem elhúzódó és lassan gyengülő hatásról van tehát szó.

A minimálbér hatásának erősségét becsülő (4) modell eredményei közül figyelemre méltó, hogy a cég mérete és a minimálbér emelésének a béremelésre gyakorolt hatása között pozitív kapcsolatot találtunk. Minél nagyobb a cég, annál erősebb szerepet játszott az előbbi. Ez ellentmond a korábban leírtaknak, miszerint a nagyobb cégeknél a minimálbér-emelésnek a kis cégeknél szerényebb hatását állapítottuk meg. Továbbá azt jelzi, hogy a minimálbér emelésének a hatása egyaránt függ a cég méretétől, és a külföl-

¹¹ Ahol a béremelés oka közvetlenül a minimálbér emelése volt, ott ez olyan bérfeszültségeket eredményezett, hogy a cégek idővel kénytelenek feljebb tolni a bérskálát, és emelni a magasabb bérszinten lévő bérét is.

di tulajdon arányától. Mivel a külföldi cégek jellemzően nagyobb méretűek, mint a belső tulajdonúak, számításaink arra mutatnak rá, hogy a nagyobb cégeket látszólag nem azért érintette kevésbé a minimálbér emelése, mert nagyok, hanem azért, mert ezek nagyobb arányban vannak külföldi tulajdonban, mint a kisebb cégek. Ha a cégnagyság hatását megtisztítjuk a tulajdonosi szerkezetből következő hatásoktól, akkor azt láthatjuk, hogy a nagyobb cégeket *ceteris paribus* érzékenyebben érintette ez, mint a kisebbeket. Ennek a magyarázata pedig az lehet, hogy a kisebb cégeknél az összes bérköltségen belül eleve nagy arányú lehetett a bérek nem regisztrált („zsebből”) fizetése, és a minimálbér-emelés ezen csak annyit változtatott, hogy nőtt a „legális bérfizetés” aránya az összes kifizetésen belül. A külföldi tulajdon esetében egyértelmű negatív irányú kapcsolat figyelhető meg: minél magasabb ennek az aránya a cég tulajdonosi szerkezetében, annál kevésbé érintette a céget a minimálbérek emelése. Ez a megfigyelés egybevág más kutatások eredményeivel (lásd: *Köllő*, 2002 és *Kertesi – Köllő*, 2002).

A harmadik szignifikáns hatás az exporthoz kapcsolódik. Az eredmények azt mutatják, hogy a jelentős arányban exportálókhoz képest a csak belföldre termelő cégeket számottevően kevésbé befolyásolta a minimálbér emelése. Azaz éppen a forintárfolyam erősödése és a külpiaci dekonjunkció által leginkább sújtott cégcsoportot, a nagyobb mértékben exportáló cégeket érintette érzékenyebben ez a kormányzati intézkedés.

Néhány következtetés

Tanulmányunkban a bruttó nominális bérek 2002-ben tapasztalt kimagasló növekedési ütemének okait elemeztük makroadatokat, szakértői becslések és vállalati empirikus felvételek adatai alapján. Az elemzés során külön figyelmet szenteltünk a minimálbér-emelésnek a bruttó bérek növekedési ütemére gyakorolt hatásának. A közöttük lévő összefüggést az MKIK GVI empirikus felvétele alapján elemeztük.

Tanulmányunk eredményei arra mutatnak, hogy a 2002-es kimagasló ütemű béremelkedésben három tényező játszott szerepet: a) a 2001-ben és 2002-ben történt minimálbér-emelés hatása, b) a vállalatok jelentősen túlbecsülték a 2002-re várható infláció ütemét 2002-es bérnövekedéseik meghozatalakor; c) a közsférában bekövetkezett kimagasló mértékű béremelések közvetlen és közvetett hatásai.

A kormányzati intézkedések (a minimálbér-emelések, illetve a közsférában történt béremelések) hatása tehát nem volt kizárólagos a béremelkedésben és a versenyképesség ebből fakadó számottevő romlásában. Szerepet játszott ebben az is, hogy sem a vállalkozások, sem a szakértők nem adtak hitelt az MNB által kitűzött inflációs cél teljesülésének, illetve az MNB nem tudta meggyőzően képviselni ezt a célt. Így a cégek a bruttó béremelés ütemét a ténylegesnél jóval magasabbra várt infláció mellett határozták meg – ami hozzájárult a reálbérek nem szándékolt és nem várt nagyfokú emelkedéséhez.

A vállalati felmérés empirikus eredményei arra utalnak, hogy a minimálbér-emelés hatása – bár a cégek többségében érezhető volt – nem játszott kizárólagos szerepet a bérek emelkedésében. A cégek mindössze 16 százaléka szerint volt nagy szerepe a minimálbér emelésének a cégnél a 2002-es béremelésben, míg 36 százaléknál ez a tényező nem játszott semmilyen szerepet. A minimálbér emelésének a hatása bizonyos ágazatokra és cégcsoportokra koncentrálódik.

Figyelemre méltó azonban, hogy azok a cégek, amelyek 2002-ben kimagasló béremelést jeleztek, azok 2003-ban is az átlagosnál magasabb emelést terveznek. A minimálbér emelésének 2001-es és 2002-es kormányzati döntése ezek szerint nem csupán a 2002-es bérnövekedésre, hanem – közvetett csatornákon keresztül – a bérek 2003-as alakulására is hatással lesz.

A minimálbér-emelésnek a 2002-es béremelésre gyakorolt hatásában számottevő különbségeket mutattunk ki a különböző tulajdonosi szerkezetű cégek között. Ez a hatás legkevésbé a többségében külföldi tulajdonban lévő cégeknél érvényesült. Ebben minden bizonnyal szerepet játszott a külföldi tulajdonban lévő cégek viszonylag magas induló bérszínvonala, hiszen a bérek általános emelkedése mellett kisebb arányú béremeléssel is megőrizhető a külföldi tulajdonban lévő cégek relatív bérelőnye.

Kimutattuk, hogy a minimálbér-emelés leginkább a közepes és nagy, magyar tulajdonban lévő és jellemzően exportáló vállalkozásokat érintette: e cégeknél járult hozzá leginkább a bérek és ezzel a bérköltségek növekedéséhez. Ezek szerint a közgazdasági összefüggések ignorálásának paradox következménye, hogy az Orbán-kormány által szorgalmazott kétszeri minimálbér-emelés éppen arra, a magyar tulajdonban lévő és jellemzően exportáló kis- és középvállalati szektorra hozta a legerőteljesebb negatív hatásokat, amelynek támogatása a kormányzat egyik deklarált célja volt. E lépés leginkább ezen cégek munkaerőköltségeit emelte meg mesterségesen, rontva ezen cégek jövedelmezőségi mutatóit.

Függelék

A vállalati felvétel jellemzői

Az MKIK Gazdaság- és Vállalkozáselemzési Intézetének 2002. októberi felmérése során a 2002. évi tényleges és a 2003. évi várható béremeléssel kapcsolatban a szokásos kérdéshez kapcsolva négy pótlólagos kérdést tettünk fel a cégeknek. Ezek a következők voltak.

A: „Az Önök cégénél 2002-ben hány százalékkal emelkedtek a bérek?”

B: „Mekkora szerepet játszott a béremelésben a minimálbér emelkedése?”

(Osztályozzon 1-től 5-ig! Az 5-ös jelentse: nagy szerepet játszott, az 1-es jelentse: egyáltalán nem játszott szerepet.)

C: „Önöknél jövőre a bérek emelkedésének üteme az ideinél ...”

1 – magasabb lesz 2 – azonos lesz 3 – alacsonyabb lesz;

D: „A PM és az MNB közös előjelzése szerint jövőre az infláció 4,5 százalék lesz, ezt figyelembe véve jövőre Önök hány százalékos béremelést terveznek?”

A postai úton, e-mailben kiküldött, illetve interneten, on-line módon közzétett kérdőívet 1693 magyarországi cég töltötte ki. A válaszadó cégek ágazat és létszám szerinti megoszlását az *F1. táblázatban* közöljük. A cégek 35 százaléka exportált 2002-ben, és az exportáló cégeknél az export részaránya az összes forgalmon belül átlagosan 35 százalék. A cégek 86,7 százaléka teljes egészében magyar magántulajdonban volt. A külföldi tulajdon 4,1 százaléknál kisebbségi, 9,1 százaléknál pedig többségi szerepet játszott. A megkérdezett cégek átlagos létszáma 67 fő, a medián létszám 10 fő volt, a legnagyobb létszámú megkérdezett cég pedig 6917 főt foglalkoztatott.

Az elemzés során az eredeti adatokat a cégeknél foglalkoztatottak száma alapján képzett súllyal súlyoztuk.¹² Ezt az eljárást a választott kutatás cél, a 2002-es tényleges és a 2003-as tervezett bérnövekedés összefüggéseinek vizsgálata indokolta. Így a súlyozással a minta egészére pontosan meg lehet határozni a bruttó bérek becsült növekedési ütemét, és minimalizálni lehet a kevésbé érvényes (kevésbé megalapozott) válaszokat adó kisebb cégek hatását.

¹² A súlyt az alábbiak szerint képeztük: minden i cégre a $SULYL_i = L_i/67,33$. Ahol: L_i a cégnél foglalkoztatottak száma, 67,3 pedig a mintán belüli átlagléttség. Azoknak a cégeknek az adataihoz, amelyeknél nem álltak rendelkezésünkre a létszámadatok, 1-es súlyt rendeltünk.

A válaszadó cégek ágazati és nagyság szerinti megoszlása
(Súlyozatlan adatok)

Gazdasági ágak (NACE)	Gyakoriság	Százalék
Ipar (10–41)	528	31,7
Építőipar (45)	178	10,7
Kereskedelem (50–52)	379	22,8
Idegenforgalom (55)	75	4,5
Szállítás (60–64)	78	4,7
Pénzügyi szolgáltatás (65–67)	10	0,6
Üzleti szolgáltatás (70–74)	329	19,8
Humán szolgáltatás (80–93)	88	5,3
Összesen	1665	100,0
Létszám-kategóriák	Gyakoriság	Százalék
10 fő alatt	776	49,1
10–49 fő	469	29,7
50–249 fő	248	15,7
249 fő felett	87	5,5
Összesen	1580	100,0

A minimálbér alakulása 1998–2002 között
(Forintban)

Év	Minimálbér	Emelés üteme (előző év = 100 százalék)	A minimálbér a bruttó átlagkereset százalékában
1998	19 500	14,7	28,8
1999	22 500	15,4	29,1
2000	25 500	13,3	29,1
2001	40 000	56,9	38,6
2002	50 000	25,0	42,1*

* A 2002. januári–novemberi adatok alapján.

Hivatkozások

GKI [2002]: A minimálbér-emeléssel kapcsolatos problémák megjelenése a vállalati véleményekben és a bérsztruktúra alakulásában. GKI Rt., sokszorosítás.

Kertesi, G. – J. Köllő, J. [2002]: Labour Demand with Heterogeneous Labor Inputs after the Transition in Hungary, 1992–1999 – and the Potential Consequences of the Increase of Minimum Wage in 2001 and 2002. Budapest Working Papers on the Labour Market, BWP 2002/5, Institute of Economics, Hungarian Academy of Sciences & Budapest University of Economics and Public Administration.

Köllő János [2001]: Hozzászólás az elmaradt minimálbértárhoz. *Közgazdasági Szemle*, XLVIII. évf., december, 1064–1080. o.

Kőrösi Gábor – Surányi Éva [2002]: A munka mint termelési tényező. Nemzetközi tapasztalatok. In: *Fazekas Károly* [szerk.]: Munkaerő-piaci tükrök – 2002. MTA KTK Országos Foglalkoztatási Közalapítvány, Bp.

- Krekó Judit – Vonnák Balázs* [2003]: Makroelemzők inflációs várakozásai Magyarországon. MNB Háttertanulmányok, január. MNB. Lásd: <http://www.mnb.hu>
- Laky Teréz* [2002]: Munkaerőpiac Magyarországon 2001-ben. In: *Fazekas Károly* (szerk.): Munkaerő-piaci tükrök – 2002. MTA KTK Országos Foglalkoztatási Közalapítvány, Bp.
- Palócz Éva – Tóth I. János* [2002]: A 2002. évi bérnövekedés okai. <http://www.gvi.hu>
- Semjén A. – Tóth I. J.* [2003]: Rejtett gazdaság és adózási magatartás. Magyar közepes és nagy cégek adózási magatartásának változása 1996–2001. Műhelytanulmányok, MTA KTK, Budapest, megjelenés alatt.
- Tóth I. J. – Vincze J.* [1998]: A magyar vállalatok árképzési gyakorlata. MNB Füzetek, 7. MNB, Budapest.

Nagymértékű reálfelértékelődések nemzetközi összehasonlítása

DARVAS ZSOLT

*Az elmúlt két év hazai tapasztalataihoz hasonlóan a világ számos országában előfordult gyors és nagymértékű reálfelértékelődés. Tanulmányunkban azt vizsgáljuk, hogy az elmúlt három évtizedben kialakult gyors reálfelértékelődések mely esetekben bizonyultak tartósnak, illetve átmenetinek, milyen gazdaságpolitikát folytattak a felértékelődési epizódokban, és a reálfelértékelődések milyen következményekkel jártak. A tanulmány két fő tanulsága az egyensúlyi reálárfolyam és a makrogazdasági politikák meghatározó szerepére vonatkozik. Egyfelől a reálfelértékelődés mértéke alapján önmagában nem lehet a várható következményeket értékelni, mert az egyensúlyi reálárfolyamhoz való viszony a fontos. Másfelől az alkalmazott makrogazdasági politikáknak meghatározó szerepük van a gazdaságnak a reálfelértékelődéshez való alkalmazkodásban. Például azokban az esetekben, ahol a reálfelértékelődés bár átmeneti volt, de a dezinflációs politika sikeresnek tekinthető, azaz ahol a reálfelértékelődés alatt nem romlott a külső egyensúly, az átmeneti reálfelértékelődés tartós inflációmérsékléshez vezetett, és a reálgazdasági áldozat is mérsékeltebb volt, ott nem az árfolyam hatósági rögzítésére, hanem jelentős mértékben a piaci szereplők által előidézett nominális árfolyam-erősödéssre került sor, valamint mérsékelt szintű vagy csökkenő államháztartási hiányok és az inflációcsökkenéssel összhangban álló bérnövekedések valósultak meg.**

A rendszerváltás kezdete óta a forint reálárfolyama – azaz az inflációs különbséggel korrigált árfolyama – évről évre felértékelődött. A felértékelődés jelentősen felgyorsult az árfolyamsáv 2001. májusi kiszélesítését követően, köszönhetően annak, hogy az euróval szembeni árfolyam a sáv erős szélének közelébe került. Az elmúlt két évet, azaz a 2000 utolsó negyedétől 2002 utolsó negyedévéig terjedő időszakot vizsgálva a reálfelértékelődés a 24 főbb külkereskedelmi partnerrel szemben 21,3 százalékos volt (a fogyasztói árakat felhasználva az árfolyam reálértékének számításához), amelyből 12,3 százalék a nominál-effektív árfolyam erősödésének következménye.

A világ számos más országában is előfordult viszonylag rövid időn belül nagymértékű reálfelértékelődés. Ezért számunkra is hasznos tanulságokkal szolgálhat a nemzet-

* Köszönettel tartozom az MNB különböző belső fórumain, a nyilvános szakmai vitán és további konzultációkon kapott hasznos észrevételekért és javaslatokért. Külön is szeretném kiemelni Csermely Ágnes, Hamecz István, Halpern László, Neményi Judit, Simon András és Szapáry György részletes észrevételeit és javaslatait, ugyanakkor a tanulmányban levont következtetésekért és fennmaradó hibákért kizárólag engem terhel felelősség. A tanulmányban levont következtetések nem feltétlenül esnek egybe az MNB hivatalos véleményével.

közi tapasztalatok áttekintése, annak elemzése, hogy a gyors reálfelértékelődés mely esetekben bizonyult tartósnak, illetve átmenetinek; milyen következményekkel járt, és általánosabban, a kimenetek milyen tényezőktől függtek.

Tanulmányunk célja nem az ideális dezinflációs pályák vizsgálata, sem a reálárfolyam és a gazdasági növekedés közötti kapcsolat kutatása, és nem is a magyarországi reálfelértékelődés lehetséges következményeinek elemzése. Ezért nem azt elemezzük, hogy mekkora felértékelés válhat szükségessé az infláció mérsékléséhez, vagy hogy egyes országokban a gyors felzárkózást milyen reálárfolyam-változás kísérte, és nem is azt, hogy szükséges volt-e Magyarországon a bekövetkezett mértékű felértékelődés, vagy netán szükség lenne-e továbbra az infláció letörése érdekében. A tanulmányban nem vonunk fel következtetéseket az optimális, azaz tartós infláció-csökkenést elérő és a lehető legalacsonyabb reálgazdasági költséggel járó dezinfláció és a reálárfolyam alakulása közötti összefüggésről. Célunk ennél szűkebb körű volt: annak vizsgálata, hogy ahol két éven belül gyors reálfelértékelődés alakult ki, ott ezt milyen gazdaságpolitikai lépések előzték meg és követték, valamint milyen makrogazdasági következménnyel járt a reálfelértékelődés az alkalmazott gazdaságpolitikával kombinálva.

Tanulmányunkban az ezen kérdéseket vizsgáló kutatás első eredményeiről számolunk be. A vizsgálatba 84 ország 1970 és 2002 közötti adatait vontuk be; az összes OECD ország mellett azon fejlődő országokat is, amelyek nem törpeállamok, és ahol a fontosabb makrogazdasági adatok rendelkezésre álltak. A széles körű nemzetközi összehasonlíthatóság érdekében a felértékelődést a fogyasztói árindexen alapuló reál-effektív árfolyamindexszel mértük.¹ A vizsgált országok szinte mindegyikében előfordult a hetvenes évek óta rövid időn belül nagyarányú felértékelődés, például két éven belül legalább 15 százalékos reálfelértékelődés 68 országban volt megfigyelhető.

A nagymértékű reálfelértékelődés okainak és következményeinek vizsgálata nehezen választható el attól a kérdéstől, hogy a felértékelődés nyomán kialakult reálárfolyam-szint egyensúlyközeli-e. Értelemszerűen, ha a felértékelődési folyamat az egyensúlyhoz való korrigálást tükrözi, akkor kedvezőtlen reálgazdasági hatás nem lép fel. A forint reálárfolyamának egyensúlyi értékét jelenleg vizsgálja az MNB közgazdasági főosztályán egy széles munkacsoport, ugyanakkor a jelen tanulmányban vizsgált sokországos elemzésnél erre nincsen lehetőség, hiszen ehhez minden országnál részletes vizsgálatok lennének szükségesek.²

A fentiek miatt ebben a tanulmányban elsősorban a mért statisztikai adatokból levonható tanulságokat tekintjük át, és az egyensúlyi reálárfolyammal kapcsolatos szempontokat csak közvetetten, a megfigyelt makrogazdasági folyamatokból következtetve elemezzük.

A felértékelődési epizódokat három csoportra osztottuk:

- ahol tartós maradt a felértékelődés;
- ahol a rögzített árfolyam és romló fiskális egyenleg mellett létrejövő átmeneti felértékelődést követő korrekció jelentős gazdasági káoszhoz (erőteljes inflációnövekedéshez és GDP-visszaeséshez) vezetett;

¹ A reál- és a nominál-effektív árfolyamokat a fogyasztói árindexek alapján a 24 legfőbb külkereskedelmi partnerrel szemben számítottuk, a kilencvenes évek külkereskedelmi szerkezetét reprezentáló fix súlyrendszer alapján. Néhány, több ország számára is fontos külkereskedelmi partnert azonban a kellően hosszú idősorok hiánya miatt figyelmen kívül kellett hagyni, mint például Brazíliát, Kínát, Oroszországot, Hongkongot és a korábbi jugoszláv tagköztársaságok többségét.

² Végeztünk ugyan kísérleti számításokat a vizsgált összes ország egyensúlyi reálárfolyamainak közelítésére panelmodellek alapján, de a becslések nem vezettek elfogadható eredményre.

– ahol a lebegő árfolyam, javuló fiskális egyenleg és az inflációval megegyező béralakulás mellett létrejövő átmeneti felértékelődést követő korrekció bár nem elhanyagolható GDP- és munkanélküliségi áldozatot kívánt, de az inflációsökkenés tartós maradt.

Elsőként azon országokat tekintjük át, amelyeknél a felértékelődés átmeneti volt, majd pedig azokat, ahol ez tartósan fennmaradt.

ÁTMENETI FELÉRTÉKELŐDÉSEK

Átmeneti felértékelődésekre dezinflációs erőfeszítések idején került sor, és vélelmezhetően azért voltak csak átmenetiek, mert a felértékelődés alatt a reálárfolyam túlértékeltté vált az egyensúlyi értékéhez képest – éppen a dezinfláció segítése érdekében. Az átmeneti felértékelődéseket két, egymástól mind körülményeikben és következményeikben jól elkülönülhető csoportra lehet osztani.

Árfolyamrögzítésre alapozott dezinfláció magas inflációs szintről fejlődő országokban

Az irodalomban jól feldolgozottak a latin-amerikai országok tapasztalatai.³ Az alábbi főbb stilizált tényeket állították fel: (1) fokozatos inflációsökkenés, ugyanakkor csak viszonylag lassú konvergencia az árfolyamhoz (a leértékelés/leértékelődés lassulásához/megállásához), (2) tartós reálfelértékelődés, (3) a külkereskedelmi és folyó fizetésimérleg-egyenlegromlás, (4) a termelés kezdeti megugrása, majd visszaesése, (5) a költségvetési hiányok kezdeti csökkentése, majd ismételt növekedése. A krónikus inflációjú országokban főként heterodox stabilizációs programokat vezettek be, amelyekben ár- és bérkorlátozások egészítették ki az árfolyamra alapozott antiinflációs politikát. Ezek ellenére az infláció lassú konvergenciája miatt a reálárfolyam felértékelődött, és a reálárfolyam-alakulását egy \cap -forma jellemezte: kezdetben (akár több évig is) felértékelődés, majd (a program végekor) leértékelődés következett. A folyó fizetési mérleg romlásának fő összetevője az import megugrása volt, amelyet kezdetben jelentős tőkebeáramlás finanszírozott. Végül a reálgazdaság alakulását főként a fogyasztás gyors (a GDP növekedésénél is gyorsabb) felfutása, majd visszaesése jellemezte. A beruházások növekedése is szerepet játszott számos országban az üzleti ciklus alakulásában. Ez a ciklus a sikeres programoknál – amelyeket nem követett az infláció ismételt felgyorsulása – is megfigyelhető volt (például Izrael 1985-ös stabilizációja).

Az irodalomban stilizált tények számszerű bemutatására megvizsgáltuk 21 latin-amerikai ország adatait, és ezek közül kiválasztottuk azon országokat, amelyekben rövid idő alatt következett be nagyarányú felértékelődés. Ezek közül hús epizódot kiválasztottunk⁴ és kiszámoltuk az átlagos viselkedést, amelyet az $1/a-b$ ábra mutat.⁵ Az átlagok számításánál úgy jártunk el, hogy nulladik évként definiálva a felértékelődések csúcspontját, azt megelőzően és követően hat-hat év adatait átlagoltuk.

³ Lásd például Calvo–Végh [1993], Detragiache–Hamann [1997], Kiguel–Liviatan [1992], Roldós [1995], Végh [1992].

⁴ Argentína: 1974, 1980, Bolívia: 1985, Chile: 1981, Kolumbia: 1997, El Salvador: 1985, 1989, Haiti: 1999, Jamaica: 1977, 1983, Mexikó: 1975, 1981, 1994, Paraguay: 1983, Peru: 1975, 1982, Uruguay: 1971, 1982, Venezuela: 1983, 2001.

⁵ Hangsúlyoznunk kell, hogy ezen országokban a felértékelődés alatt vagy a dollárhoz való rögzítés történt (a 20 epizódból 12 esetben), vagy pedig fokozatosan lassított ütemű leértékelődés (többi 8 eset), de egyik országban sem fordult elő nominális erősödés. Nominál-effektív értelemben ugyanakkor a 11 ország kisebb-nagyobb mértékben felértékelődött, köszönhetően annak, hogy más latin-amerikai országok árfolyamai gyengültek (szinte mindig volt olyan ország, amelyben hiperinfláció volt, így ha azoknak kicsi is a súlya a kereskedelemben, a partnerországoknál nominál-effektív értelemben akkor is felértékelődést okoznak).

Az 1/a ábra a reál- és nominál-effektív árfolyam szintjét mutatja a felértékelődés csúcsa előtti harmadik évhez képesti százalékos szintként (jelölésük: REER_CPI, NEER), valamint a fogyasztói árindex éves növekedési ütemét (CPI). Az ábrán látható inflációs számok kedvezőbbek a valóságnál, ugyanis az átlagszámításból kihagytuk azon országokat, amelyeknél hiperinfláció következett be a leértékelődés után, mivel ezek bennhagyása „olvashatatlaná” tette volna az ábrát (a nominál-effektív árfolyamindexek átlagolásánál is kihagytuk ezen országokat).

Az 1/b ábra a GDP növekedését (GDP), a folyó fizetési mérleg egyenlegét (CA/GDP), az államháztartási egyenleget (GOV/GDP)⁶, a külkereskedelmi partnerországok GDP-jének súlyozott növekedését (WGDP)⁷, valamint a Hodrick–Prescott-szűrő segítségével számított hazai (GAPHP) és külföldi (WGAPHP) kibocsátási részt. Utóbbi két változó legjobb esetben is csak indikatív jellegű lehet, ugyanis a HP-szűrő azon a feltevésen alapul, hogy a potenciális kibocsátás egy alacsony változékonyságú, azaz „sima” folyamat, amely feltevés vitatható. Például, ha egy strukturális sokk hatás miatt csökken a GDP egyik évről a másikra, amely sokk a gazdaság potenciálját hosszú távon is csökkenti, akkor a szűrő segítségével az a helytelen következtetés adódik, hogy a sokk hatás előtt pár évvel már a gazdaság túlhevített, azt követően pedig túlzottan visszafogott volt. Ezért az ábrákon látható kibocsátásirés-mérőszámok csak fenntartással kezelhetők.⁸

Az adatok a főbb makrogazdasági folyamatokról és az alkalmazott árfolyam- és fiskális politikáról adnak képet. A bemutatott adatok átfogó képet adnak a gazdaságról, de külön-külön nem tulajdonítható kiemelt jelentőségű hatás az egyik vagy a másik változónak; az egyes változók marginális hozzájárulását a kudarchoz egy megfelelően specifikált makromodell segítségével lehetne megválaszolni. Így például nem állíthatjuk, hogy a folyó fizetési mérleg magasra duzzadt hiánya volt egyedül a felelős az árfolyamválság kirobbanásáért, de valószínűleg ez is fontos tényező lehetett.

Az ábrák önmagukért beszélnek, és természetesen egybeesnek az irodalom főbb megállapításaival. Szembetűnő a reálfelértékelődések átmenetisége: gyakorlatilag ugyanarra a szintre állt vissza a reálárfolyam, mint az átlagosan 40 százalékos reálfelértékelődést megelőzően volt. A programok kudarca pedig az infláció ismételt, 40 százaléki körüli értékre való visszaemelkedésében és a GDP-csökkenésben mutatkozik.

A kudarc okát nagyrészt a fiskális és monetáris politikákban lehet keresni, amelyek hatásait a rossz külső konjunktúra tovább erősítette. Az árfolyamot olyan körülmények között rögzítették, amikor az infláció még igen magas volt és – a 3. ábra tanulsága szerint is⁹ – ezen országok nem voltak egy olyan utolérési pályán (Chile kivételével), amely a reálárfolyam tartós felértékelődését vetítette volna előre. A felértékelődést megelőzően sokáig kedvező gazdasági növekedés mutatkozott, azonban ezt a helyzetet a fiskális politika nem a hiány csökkentésére használta fel, ellenkezőleg, a költségvetési egyenlegek romlottak, és különösen nagy lett a deficit a reálfelértékelődés utolsó évében, amikor a gazdasági növekedési ütem már számottevően csökkent. A fiskális kiigazítást ezért akkor kellett végrehajtani, amikor árfolyamválság robbant ki (a nominál-effektív árfo-

⁶ A két hiánymutató sajnos nem minden ország esetén áll rendelkezésre.

⁷ A GDP-k súlyozásánál ugyanazon súlyrendszert használtuk, mint a reálárfolyamnál, ugyanakkor itt Brazília is szerepel a külkereskedelmi partnerek között, mivel GDP-adatai rendelkezésre állnak, és több latin-amerikai ország fontos partnere.

⁸ A potenciális kibocsátás különböző mérőszámairól részletes áttekintést ad például a közeljövőben megjelenő Darvas–Vadas [2003] tanulmány.

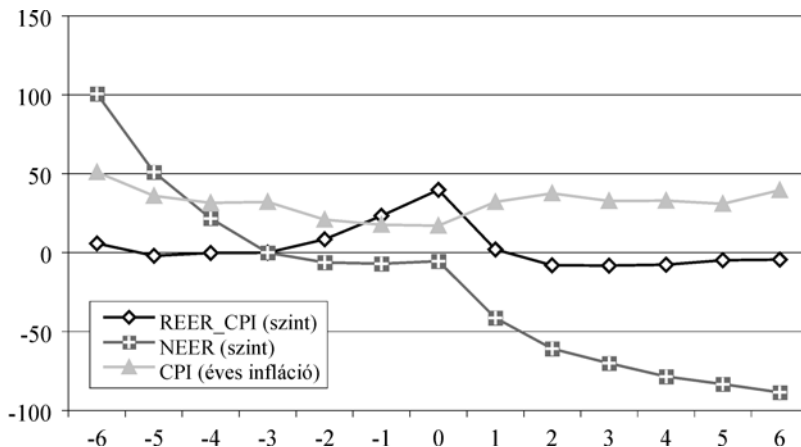
⁹ Az ábrán az USA–Japán–Európa 80–5–15 százalékos átlagához viszonyítottuk a fejlettséget, amely durván a külkereskedelmi szerkezetek átlagát tükrözi. Az európai országokat hét ország reprezentálja.

lyam egy év alatt átlagosan 40 százalékot esett), és a GDP csökkent, fokozva ezzel a válság kedvezőtlen hatásait.

Mivel nem mindenhol ugyanabban az évben következett be a felértékelődés után a GDP alakulásának mélypontja – bár a tendencia hasonló volt –, ezért ha országonként nézzük a gazdasági teljesítmények minimumát, akkor még kedvezőtlenebb kép mutatkozik: átlagosan 4,3 százalékos visszaesés alakult ki, de volt olyan eset is, ahol 13,4 százalékkal esett a GDP.

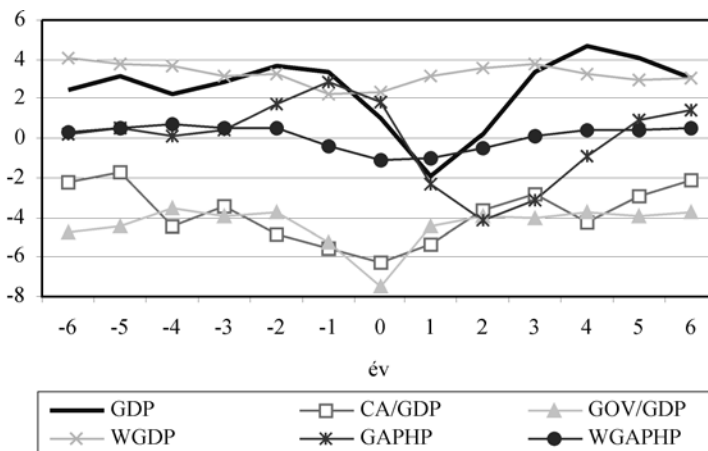
1/a ábra

Főbb makroszámok – Latin-Amerika (1)
Százalékban

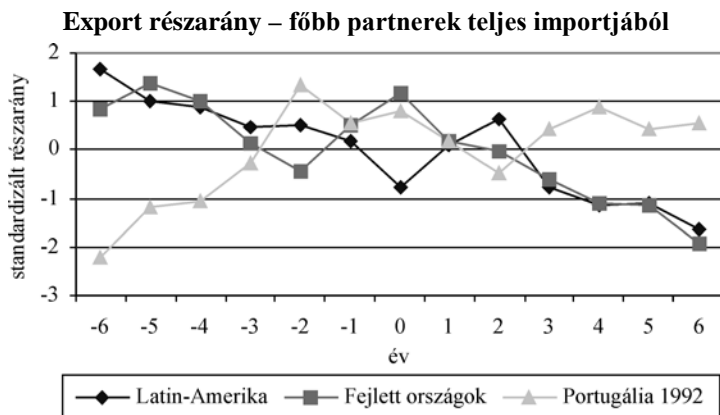


1/b ábra

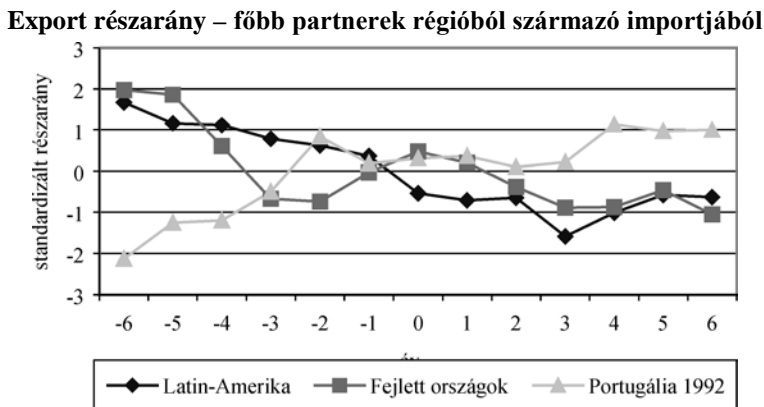
Főbb makroszámok – Latin Amerika (2)
Százalékban



Forrás: Saját számítások a függelékben jelzett adatforrások alapján.



2/b ábra



Forrás: Saját számítások az IMF: Direction of Trade Statistics alapján.

Érdeemes azt is áttekinteni, hogy az exportpiaci részesedésekre milyen hatást gyakorolt az árfolyam erősödése. Ehhez kiszámítottuk, hogy mekkora a részesedése az egyes országoknak hét fő külkereskedelmi partner importjából (USA, Japán, Németország, Franciaország, Hollandia, Spanyolország, Egyesült Királyság), ezen részesedéseket standardizáltuk, országonként a hét célország adatait összesúlyoztuk az országok részarányával az adott ország exportjában, majd pedig a felértékelődési epizódoként átlagoltuk ezen értékeket.¹⁰ A számításokat elvégeztük mind az adott külkereskedelmi partner – Japán és Venezuela nélküli – teljes importja, mind pedig a Latin-Amerikai országokból származó – Venezuela nélküli – importja esetén. Japán kihagyását a teljes im-

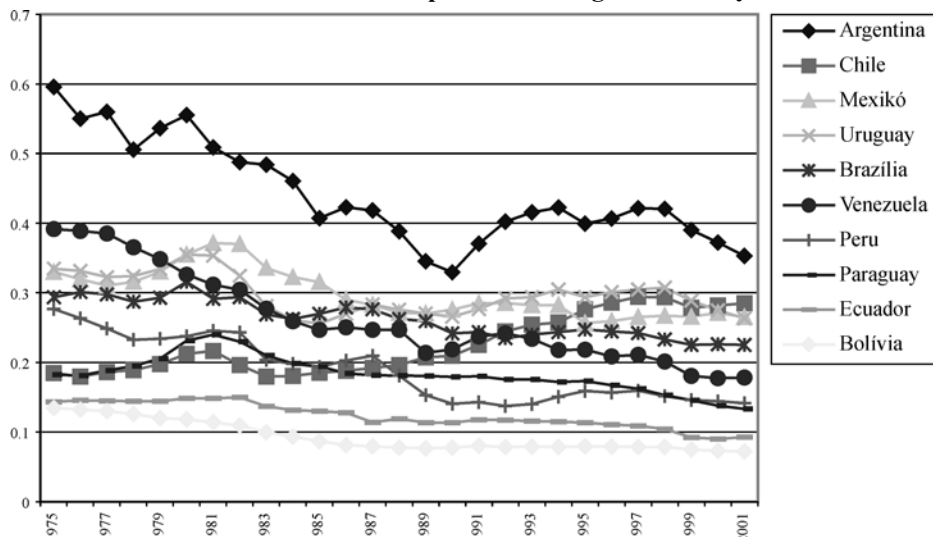
¹⁰ Mivel standardizált változók lineáris kombinációjának a szórása nem feltétlenül 1 (az átlaga azonban nulla), ezért az országonkénti mérőszámokat a regionális súlyozás előtt ismét standardizáltuk, majd pedig az országok összesúlyozása utáni, régiós mérőszámot is, hogy azonos skálájú legyen a későbbiekben bemutatandó fejlett országok és Portugália mérőszámaival.

portból egyedi eredményei (gyors felzárkózás, nagyarányú exportpiaci részesedésnyelés) indokolják, míg Venezueláét az olajexport magas aránya,¹¹ így a „teljes import” címszó alatt a Japán és Venezuela nélküli versenytársakhoz viszonyított piaci részesedést értjük.¹² Az eredményeket a 2/a–b ábrák mutatják, amelyek azt erősítik, hogy a latin-amerikai országokban felértékelődés alatt számottevő piaci részarányvesztés következett be, amely gyakorlatilag tartóssá vált.

Összegezve, az alkalmazott gazdaságpolitika csak átmenetileg és jelentős áldozatok révén volt képes csökkenteni az inflációt, amely áldozat az infláció ismételt felgyorsulása miatt értelmét veszítette.

3. ábra

Egy főre jutó GNI vásárlóerő–paritáson
a főbb kereskedelmi partnerek átlagához viszonyítva



Súlyok: USA 80, Japán 5, Németország 3, Franciaország 1,5, Olaszország 1,5, Ausztria 1,5, Hollandia 1,5, Belgium 1, Egyesült Királyság 5 százalék.

Forrás: Saját számítások a Világbank: World Development Indicators alapján.

Lebegő árfolyam melletti dezinfláció alacsony inflációs szintről fejlett országokban

A latin-amerikai tapasztalatoktól alapvetően eltérő politikák és folyamatok jellemezték azon öt fejlett országot, amelyekben szintén bekövetkezett rövid időn belül olyan nagymértékű felértékelődés, amely átmenetinek bizonyult (Ausztrália, Egyesült Királyság, Kanada, Svédország, Új-Zéland).¹³ Ezen országok – Svédország kivételével – lebe-

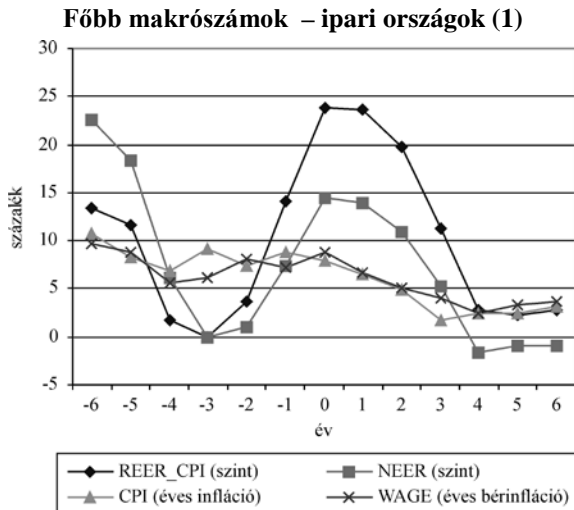
¹¹ Erős pozitív korreláció mutatható ki a Venezuelából érkező import részaránya és az olaj ára között.

¹² Az ábrák egyidejűleg a következő szakaszban áttekintett fejlett országok csoportját, valamint a szintén a későbbiekben elemzésre kerülő Portugália adatait is mutatják. A jobb oldali ábrán szereplő „régio importjából” kifejezés a fejlett országoknál és Portugáliánál is a Japán nélküli fejlett országokból származó importot jelenti.

¹³ Az Egyesült Államokat mint nagy és alapvetően zárt gazdaságot nem vizsgáltuk.

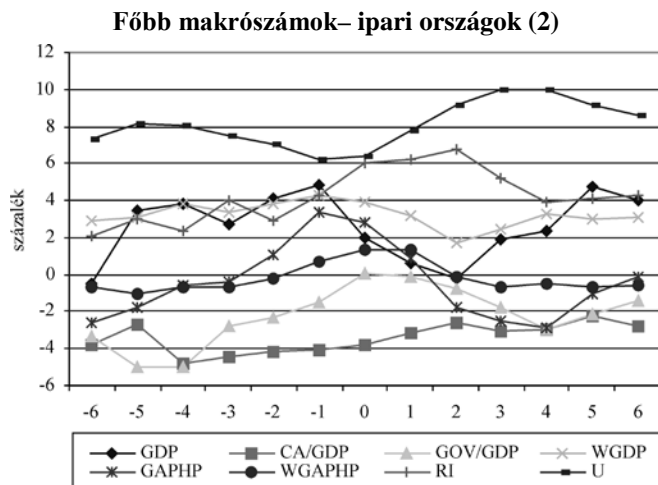
gő árfolyamrendszert alkalmaztak a vizsgált epizódokban.¹⁴ Fontos eltérés a latin-amerikai országokkal szemben, hogy itt a reálfelértékelődés jelentős részben a nominális árfolyam erősödésén keresztül ment végbe: például a felértékelődés csúcspontját megelőző két év alatt átlagosan bekövetkező 19,5 százalékos reálfelértékelődésből 13,3 százalék a nominális árfolyam felértékelődésének következménye.¹⁵

4/a ábra



Forrás: Saját számítások a függelékben jelzett adatforrások alapján.

4/b ábra



Forrás: Saját számítások a függelékben jelzett adatforrások alapján.

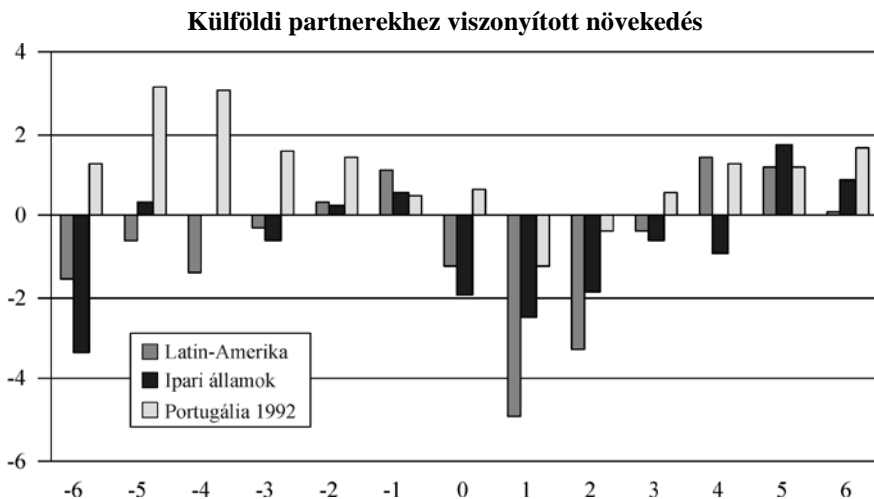
¹⁴ Bár Svédország makrogazdasági folyamatai is ugyanazon jeleket hordozzák, mint a másik öt epizód-ban tapasztalható volt, de a reálfelértékelődést megelőző nominális felértékelődés hiánya miatt a továbbiak-ban a Svédország nélküli átlagokat vizsgáljuk.

¹⁵ A dollárral szembeni átlagos nominális erősödés még nagyobb, 18,5 százalékos volt, és természetesen az USA-val szembeni reálerősödés is nagyobb volt.

A – Svédország nélküli – négy országnak öt epizódját választottuk ki, és a latin-amerikai országoknál mutatott ábrához hasonlóan nulladik évnek azt tekintettük, ahol az erőteljes felértékelődés elérte csúcspontját.¹⁶ A 4/a–b ábra a korábban definiált változók mellett a nominális bérek éves növekedését (jelölése: WAGE), a reálkamatlábát (RI) és a munkanélküliségi rátát (U) is mutatják.

Ezen országok számos tekintetben eltérő politikát folytattak, mint az előzőekben áttekintett latin-amerikai országok. Az első, már fentebb is említett eltérés az árfolyam lebegtetése, amely abból a szempontból lényeges – nem tagadva természetesen a lebegő árfolyamrendszerek ismert hátrányait kis-nyitott országokban –, hogy nem a hatóságok határoztak meg egy rögzített nominális árfolyamszintet, amelyet tőkekorlátozásokkal és devizapiaci intervencióval (akár a piaci szereplők értékítéletének ellenére) igyekeztek fenntartani. A másik alapvető különbség, hogy a fiskális politikák a felértékelődés alatt folyamatosan javították az egyenleget, azaz ezt egy olyan időszakban tették meg, amikor a gazdasági növekedés még kedvező volt. Szembetűnő, hogy mind a latin-amerikai, mind pedig a fejlett országokban a GDP 4 százaléka volt a hiány a felértékelés csúcspontját megelőző negyedik évben, és amíg a latinok növelték a hiányt, addig a fejlett országok fokozatosan kiegyensúlyozott költségvetéshez jutottak el.¹⁷ A fejlett országoknál a reálkamatlábak tekintetében is határozott szigorítás tapasztalható: a korábbi négy százalék körüli reálkamatlábak hat százalék fölé emelkedtek; vélhetően ennek is szerepe volt a nominális árfolyam erősödésében.

5. ábra



Forrás: Saját számítások az IMF: International Financial Statistics alapján.

¹⁶ Ausztrália: 1989, Kanada: 1989, Nagy-Britannia: 1980, Új-Zéland: 1988, 1996.

¹⁷ Természetesen a felhasznált fiskális mutató, a teljes hiánynak a GDP-hez viszonyított aránya nem tökéletesen tükrözi a fiskális politikát – különösen eltérő inflációs szintű országokban –, de a tendenciák értékelését lehetővé teszi.

A gazdasági növekedés mindkét csoportban a felértékelődést megelőző 4 százalékos körüli értékről 2-re mérséklődött a felértékelés csúcspontján, azonban míg a latin-amerikai országoknál a korrekciós időszakban átlagosan is számottevő GDP-csökkenés következett be, addig a fejlett országokban az átlagos növekedés csak enyhe negatív értéket mutat.¹⁸ A két országcsoport közötti különbségeket a növekedési áldozat tekintetében tovább növeli a külföldi konjunktúra különbözősége. A latin-amerikaiaknál a felértékelődés utolsó két évében csökkent számottevően a külföldi kereslet növekedése és a számított külföldi kibocsátási rés is ekkor vált negatívvá. Az ipari államoknál azonban a felértékelődés után, annak tartósulásakor érte el mélypontját a külső konjunktúra, és a külföldi növekedési ütem sem érte el a korábbi értékeit, a számított külföldi kibocsátási rés pedig kismértékű negatív értékre állt be.

Az 5. ábra a külföldi partnerekhez viszonyított növekedést mutatja, a későbbiekben áttekintendő, tartósan felértékelődő portugál adatokkal együtt.

Látható, hogy a latinok a felértékelődést követő korrekciókor sokkal nagyobb kilenccsel reagáltak: nagyobb mértékben esett a GDP növekedése, de a relatív újragyorsulás is nagyobb mértékű volt a harmadik–ötödik években. Az 5. ábrán látható tizenhárom év összességében gyakorlatilag azonos mértékű volt a két országcsoport külföldhöz viszonyított teljesítménye, a felértékelődést követő hat évet vizsgálva pedig a fejlett országok mutatnak mintegy két százalékkal jobb eredményt. A számított kibocsátási rés tekintetében is azonos következtetést lehet levonni.

A munkanélküliségi ráta – amely a latin-amerikaiaknál nem áll rendelkezésre, így összevetést nem tudunk tenni – a felértékelődés alatt 7 százalékról 6 százalékra csökkent, majd a felértékelődés tartósulásakor és a GDP-növekedés visszaesésekor 10 százalékra emelkedett, és a GDP ismételt erőre kapása után csak lassan kezdett visszacsökkenni. Ez a dezinfláció költségét szemlélteti.

A béralakulásra vonatkozó adatok is csak a fejlett országoknál állnak rendelkezésre. Itt a felértékelődés alatt a reálbérek gyakorlatilag változatlanok voltak, és csak az infláció csökkenése és a gazdasági növekedés ismételt gyorsulása után alakult az éves átlagos reálbér-emelkedés másfél százalékos körüli szinten.

Lényeges különbség mutatkozik a latin-amerikai országokhoz viszonyítva a folyó fizetési mérleg hiánya tekintetében is. A nagymértékű latin-amerikai romlással ellentétben a fejlett országokban nem romlott az egyenleg a felértékelődés alatt, amelyben vélhetően szerepe volt a fiskális szigorításnak.

Az exportpiaci részesedés (amelyet a 2/a–b ábra mutatott) vegyes képet mutat: a felértékelődés alatt javult, majd annak tartósulása és az árfolyam ismételt visszagyengülése alatt romlott. Ezek arra utalnak, hogy nem feltétlenül a reálárfolyam alakulása befolyásolta a részarányokat.

Érdeemes a korrekciós időszak eltéréseit is áttekinteni. Míg a latin-amerikai országokban egy év alatt teljes mértékben visszakorrigált a reálárfolyam, addig a fejlett országoknál az erős árfolyamszint két évig gyakorlatilag fennmaradt, és ezt követően további két évet vett igénybe a korrekció, amely évek fele-fele arányban osztoztak az árfolyam-leértékelődésből. A latin-amerikai országokkal ellentétben az árfolyamgyengülés nem vezetett az infláció megugrásához, az továbbra is 2-3 százalékos körül maradt. A kedvező költségvetési helyzetnek köszönhetően pedig ezen országok megengedhették maguknak, hogy a gazdasági növekedési ütem visszaesésekor lazítsanak a fiskális politi-

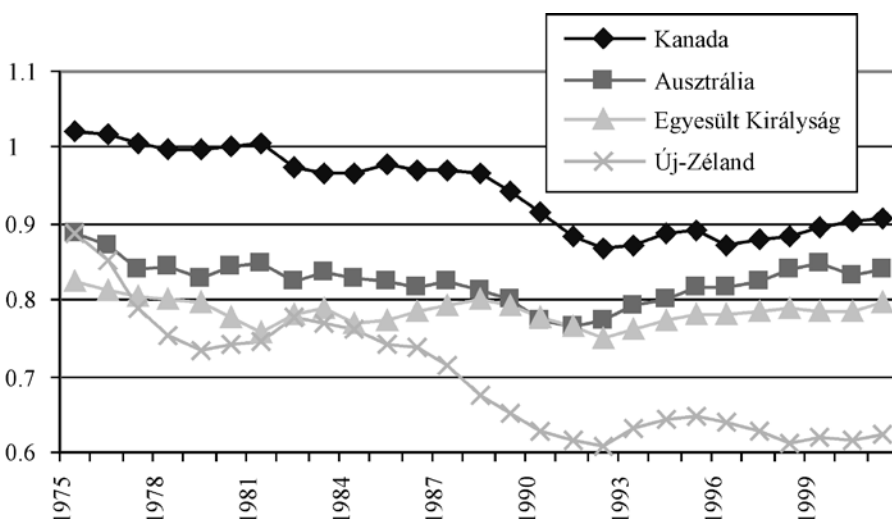
¹⁸ Ha az országonkénti minimumokat tekintjük a felértékelődést követő években, akkor 0,4–2,1 százalékos közötti GDP-csökkenéseket kapunk, amelyek átlaga 1,2 százalékos, szemben a latin-amerikai átlagosan 4,3 százalékos értékével.

kán, amelynek hiánya a GDP két-három százalékára emelkedett, továbbá a monetáris politikán is, amely a reálkamatoknak 6 százalékról 4-re mérséklődésében tükröződik.

Összegezve, ezen országokban is áldozatot kívánt a dezinfláció, azonban az áldozat mértéke kisebb volt, mint a latin-amerikai országokban, és kevésbé alakult változóan a konjunktúra. A folytatott gazdaságpolitikáknak köszönhetően az inflációcsökkenés tartós maradt. Az árfolyam-erősödés átmenetiségéhez vélhetően az is hozzájárult, hogy ezen országok sem voltak felzárkózási fázisban (lásd a 6. ábrát¹⁹), így feltehetően bizonyos mértékben túlértékeltté váltak a dezinflációs időszak alatt. Így az árfolyamgyengülésnek legalább három lehetséges kiváltó oka lehetett: (1) a túlértékelttség korrekciója, (2) a GDP növekedési ütem csökkenése mint kedvezőtlen jelzés a piaci szereplőknek, (3) csökkenő kamatkülönbség.²⁰

6. ábra

**Egy főre jutó GNI vásárlóerő-paritáson
a főbb külkereskedelmi partnerek átlagához viszonyítva**



Súlyok: USA 50, Japán 25, Németország 6, Franciaország 3, Olaszország 3, Ausztria 3, Hollandia 3, Belgium 2, Egyesült Királyság 5 százalék.

Forrás: Saját számítások a Világbank: World Development Indicators alapján. A két csoport közötti különbségeket az 1. táblázat foglalja össze.

¹⁹ Az ábrán az USA–Japán–Európa 50–25–25 százalékos átlagához viszonyítottuk a fejlettséget. Az európai országokat hét ország reprezentálja.

²⁰ Az ábrákon is látható, hogy az inflációcsökkenés egy adott fokánál a reálkamatok is csökkenni kezdtek, tehát a nominális kamatkülönbség a reálkamat-csökkenésnél nagyobb mértékben eshetett.

Átmeneti felértékelődések főbb jellemzői

Első csoport - kudarcba fulladt dezinfláció (Latin-Amerika és számos további ország ²¹)	Második csoport – tartós dezinfláció (fejlett országok – Ausztrália, Kanada, Egyesült Királyság, Új-Zéland ²²)
<i>Nominális árfolyam</i>	
Árfolyamrögzítés, vagy egyre csökkenő ütemű leértékelés	Lebegő árfolyamrendszer mellett a reálfelértékelődés kétharmadát a nominális árfolyam felértékelődése okozta
<i>Kiinduló inflációs szint</i>	
20–100 százalék közötti	Átlagosan 9 százalék
<i>Felértékelődés mértéke</i>	
15–70 százalék között, átlagosan 40 százalék	15–27 százalék között, átlagosan 23 százalék
<i>Felértékelődés tartóssága</i>	
Korrekció azonnal megindult és egy év alatt visszaállt a kiinduló árfolyamszint	Két évig fennmaradt az erős reálárfolyam, majd ezt követően a korrekció újabb két év alatt fele-fele arányban elosztva következett be
<i>Külföldi gazdasági konjunktúra</i>	
A felértékelődés alatt romlott, majd ezt követően fokozatosan javult	A felértékelődés csúcspontja után romlott, és csak a felértékelődés után négy évvel kezdett a növekedés a korábbi szint közelébe emelkedni
<i>Gazdasági növekedés a felértékelődés előtt és a felértékelődés végén</i>	
Mindkét csoportban a felértékelődés előtt 4 százalék körüli növekedés volt jellemző, amely a felértékelődés csúcspontjakor 2 százalékra csökkent	
<i>Gazdasági növekedés a felértékelődés után</i>	
Számottevő GDP-csökkenés, majd újragyorsuló – és a növekedési ütem tekintetében túllendülő – növekedés	Enyhe GDP-csökkenés, majd gyorsuló növekedés, amely a felértékelődés csúcspontját követő ötödik évben érte el a korábbi ütemet
<i>Munkanélküliségi ráta</i>	
(Nincsen kellő számú adat.)	A felértékelődés alatt enyhén, 7%-ról 6%-ra mérséklődött, majd a felértékelődés tartóssága alatt 10%-ra emelkedett
<i>Költségvetési politika</i>	
A négy évvel korábbi, a GDP 4 százalékát kitevő hiány 7 százalékra romlott, és a felértékelődést követően (a gazdasági visszaeséssel egy időben) erőteljes korrekció vált szükségessé	A négy évvel korábbi, a GDP 4 százalékát kitevő hiány folyamatosan mérséklődött, amely kiegyensúlyozott költségvetéshez vezetett a felértékelődési periódus végére; a korrekciós időszakban a hiány a GDP 2 százalékára növekedett
<i>Kamatpolitika</i>	
(Nincsen kellő számú adat.)	Határozott szigorítás tapasztalható: a korábbi négy százalék körüli reálkamatlábak hat százalék fölé emelkedtek; vélhetően ennek is szerepe volt a nominális árfolyam erősödésében
<i>Béralakulás</i>	
(Nincsen kellő számú adat.)	A nominális bérek növekedése az inflációt követte, és csak a felértékelődés utáni harmadik évtől (amikor a GDP növekedése is új lendületet vett) kezdtek a reálbérek 1-2 százalékkal emelkedni
<i>Folyó fizetési mérleg</i>	
A hiány magasra emelkedett	A hiány a felértékelődés alatt gyakorlatilag stabil volt, az utána következő korrekciókor pedig enyhén javult
<i>Exportpiaci részesedés</i>	
A felértékelődés alatt és azt követően is folyamatosan csökkent a piaci részesedés	A felértékelődés alatt emelkedett a piaci részesedés, de a felértékelődés tartóssá válása, majd korrekciója során tartós piaci részarányvesztés következett be
<i>Reálárfolyam a korrekció után</i>	
Mindkét csoportban lényegében visszaállt a felértékelődés előtti reálárfolyamszint	
<i>Gazdasági felzárkózás</i>	
Egyik csoport országai sem voltak utolérési fázisban, hanem relatív fejlettségük gyakorlatilag változatlan maradt	

²¹ Hasonló jegyeket mutat például Portugália 70-es évek végi kísérlete, és a közelmúltbeli török és orosz események.

²² Hasonló jegyeket mutat Svédország 1988–90-es felértékelődési epizódja is, azzal a lényeges különbséggel, hogy rögzített árfolyamrendszer volt érvényben, és csak a korrekciós szakaszban került sor lebegtetésre.

A nagymértékű reálfelértékelődés tartóssá válásának lehetősége egyenértékű azzal a kérdéssel, hogy a kialakult reálfolyamszint egyensúlyközeli-e. Alapvetően három csoportra oszthatóak ezek az esetek: (1) Amikor a felértékelődés előtt egy merev árfolyamrendszer miatt alulértékelt reálfolyamszint alakult ki, például azért, mert lassú a termelési tényezők áramlása és az ár- és béralkalmazkodás (erre lehet példa Portugália és Dánia a nyolcvanas évek végén, vagy Svájc, Ausztria és Norvégia a Bretton-Woods-i rendszer 1973-as felbomlásakor). (2) Amikor a gyors termelékenység-növekedésen alapuló gazdasági felzárkózás vezet erősödő egyensúlyi reálfolyamhoz (a klasszikus példa Japán). (3) Átalakuló országok, amelyekben az átalakulást erősen alulértékelt reálfolyammal kezdték.

Elsőként azt összegezzük, hogy mely esetekben fordult elő tartós felértékelődés, majd áttekintjük Portugália nyolcvanas évek végén bekövetkező reálfelértékelődésének esetét, amely számos tekintetben nagy hasonlóságot mutat a magyar helyzethez.

Tartós felértékelődések áttekintése

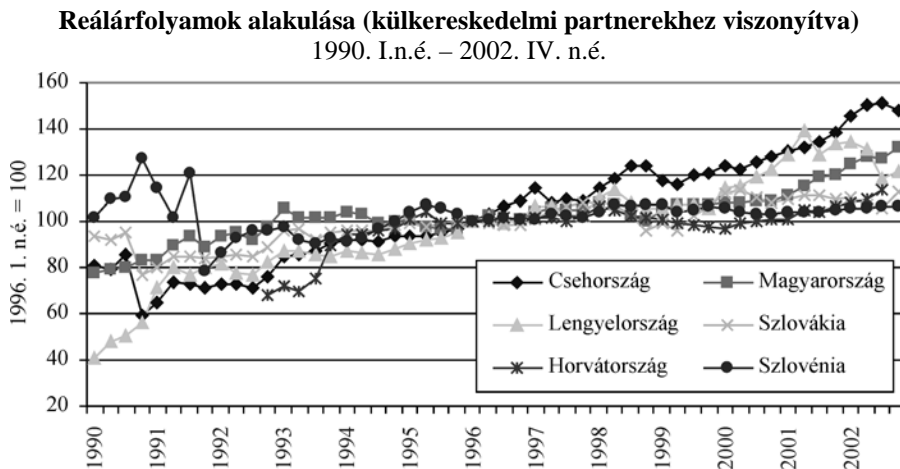
– *Csehország*: a cseh korona 2000 óta ugyanolyan gyorsuló ütemben értékelődik fel reálértelemben, mint a magyar forint (lásd a *7/a–b ábrákat* a 24 főbb külkereskedelmi partnerrel, valamint a csak Németországgal szembeni, fogyasztói árindexen alapuló reálfolyamról,²³ valamint a *7/c ábrát* a fajlagos munkaköltség alapú ról²⁴); természetesen arról nem lehet még állást foglalni, hogy ez a felértékelődés tartósan bizonyul-e. Csehországban évek óta már gyakorlatilag nulla vagy negatív a kamatkülönbség az euróövezethez viszonyítva, köszönhetően annak, hogy a cseh infláció alacsony egy számjegyre csökkent, így nem a cseh jegybank kamatpolitikája tehető felelőssé az országba áramló spekulatív befektetésekért. A cseh tapasztalat így különösen érdekes, hiszen nulla a kamatkülönbség, az 1997-es árfolyamválságot és stabilizációt követő gazdasági válságból történő lassú kilábalás után is a gazdaság növekedési üteme kisebb, mint hazánké, mégis a reálfolyam (lebegő árfolyamrendszer keretei között) ugyanolyan gyorsan értékelődik fel, mint nálunk, döntő részben a nominális árfolyam erősödésének köszönhetően. A kilencvenes évek elején bekövetkezett gyors felértékelődés magyarázata részben az alacsonyabb kiinduló árszintben kereshető, azonban ennek a hatása az idő előrehaladtával csökkent. A jelenlegi gyors felértékelődés egyik előidézője a hazánkhoz hasonló, ún. konvergenciaspekuláció lehet, egy másik fontos előidézője pedig a közvetlen működőtőke-befektetések beáramlásának felgyorsulása, amely a kilencvenes években részben szabályozási okokból jelentősen elmaradt Magyar- és Lengyelországtól. 1998–2002 között összesen 26,9 milliárd eurónyi működőtőke-befektetés érkezett Csehországba (az újrabefektetett jövedelmekkel együtt), míg ugyanezen időszak alatt a cseh jegybank kumulált devizapiaci intervenciója 6,2 milliárd euró volt. A felértékelődés fundamentális megalapozója pedig a gazdasági fejlődés. Vajon a felértékelődő árfolyamszint tartósan fennmarad-e Csehországban, arra a reálfolyam egyensúlyi pályájának részletes vizsgálata utalhat, illetve a jövő adja majd meg a választ. Mindazonál-

²³ Miután a csatlakozó országok egymással is jelentős mértékben kereskednek (például Szlovákia súlyrendszerében Csehország 40 százalékkal szerepel), ezért az európai piacokhoz viszonyított reálfolyam közelítőjeként szerepel a Németországhoz viszonyított mérőszám. Amint várható is volt, a németekhez viszonyított erősödés nagyobb mértékű, mint a reálfolyam erősödése.

²⁴ A fajlagos munkaköltség alapú reálfolyam-indexek forrása az OECD, ugyanakkor a forrásból nem derült ki, hogy a külkereskedelmi partnerek mely köréhez viszonyított árfolyamról van szó.

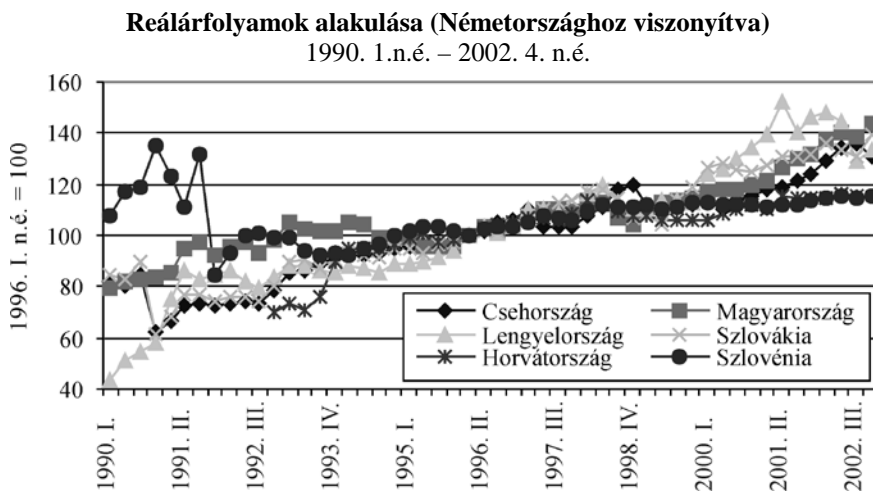
tal a főbb makrogazdasági mutatók nem mutatják a túlértékelődés jeleit: az 1997-es árfolyamválság után (amely egyébként a reálárfolyam éves alakulásában nem is mutatkozik), a növekedés, bár többéves lassú felkapaszkodás után, de ismét erőre kapott a rossz külső konjunktúra ellenére, a folyó fizetési mérleg egyenlege a GDP 5 százalékára állt be, és az exportpiacokon továbbra is részarány-emelkedés tapasztalható.

7/a ábra



Forrás: Saját számítások az IMF: International Financial Statistics és az IMF Direction of Trade Statistics alapján.

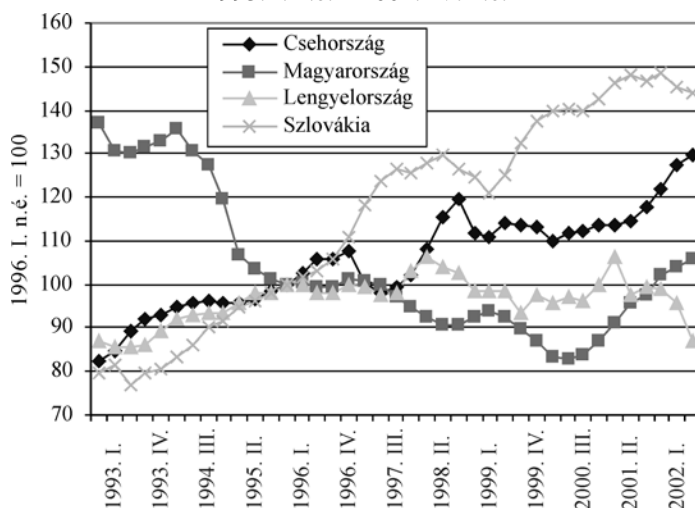
7/b ábra



Forrás: Saját számítások az IMF: International Financial Statistics alapján.

Fajlagos munkaköltség alapú reálárfolyam

1993. I. n.é. – 2002. IV. n.é.



Forrás: OECD.

– A három balti állam felértékelődése évek óta nagyon gyors, az elmúlt 2-3 évben azonban „kisimult” a reálárfolyam időszora, árfolyamválság nélkül. Ezen országok értékelését azonban nehezíti, hogy nagyon alacsony bér- és árszintről indultak a rendszerváltást követően.

– *További szovjet utódállamok, Bulgária, Románia, délszláv utódállamok, Lengyelország, Csehszlovákia:* az átalakulás első éveiben a balti államokhoz hasonló, bár kisebb mértékű, tartósan fennmaradó árfolyam-erősödés következett be, melynek szintén az alacsony kiinduló árfolyamszint és a gazdasági szerkezetváltás lehetett az oka.

– *Portugália:* a reálárfolyam 1988–91 között mintegy 30 százalékkal értékelődött fel, amely árfolyamszint az 1992/93-as EMS válság átmeneti hatását követően tartósan megmaradt.

– *Dánia:* a reálárfolyam nagyon hasonló képet mutat a portugál értékekhez,²⁵ de az amplitúdó kisebb, a tartós felértékelődés mértéke 1987-89 között csak 13 százalék volt.

– *Norvégia:* a reálárfolyam pályája hasonló Portugáliához és Dániához, azonban itt a két csúcs között kevesebb idő telt el (1977 és 1983).

– *Spanyolország:* majdnem egy évtizedig tartott egy jelentős felértékelődési periódus, amely elsősorban hosszúsága miatt érdemel kiemelés, mivel az 1992/93-as EMS-válság után a korábbi reálfelértékelődés mintegy fele visszakorrigálódott, és az így kialakult reálárfolyamszint stabilizálódott.

– *Nagy-Britannia:* 1997-től rövid időn belüli mintegy 30 százalékos reálfelértékelődés következett be, amely (a mintaperiódus 2002. szeptemberi végződéséig) tartósan bizonyult. A felértékelődés előzménye lehet az 1992/93-as EMS válság, de figyelemre méltó, hogy a válságot követően és a felértékelődést megelőzően öt éven át stabilan alacsony szinten alakult a reálárfolyam.

²⁵ Mindkét országban 1975 tájékán bekövetkezett egy átmeneti felértékelődés, amelyet árfolyamzuhanás követett, majd a nyolcvanas évek végén ismét a 75-ös szintre emelkedett a reálárfolyam, és némi fluktuáció után ez tartósan fennmaradt.

– *Svájc*: a hetvenes évek elején következett be egy tartós, 30-40 százalékos reálfelértékelődés, amelyet a Bretton-Woods-i rendszerben megkötött nominál-árfolyam miatt alulértékeltté váló reálfolyam igazodása magyarázhatja.

– *Ausztria*: itt Svájc-hoz hasonlóan a hetvenes évek elején következett be gyors, 15 százalékos reálfelértékelődés.

– *Japán*: 1985-után a jen reáleffektív árfolyama két év alatt 30 százalékot erősödött, amelyet pár éven belül újabb 10 követett, és némi fluktuáció után ez az árfolyamszint tartósan megmaradt. A gyors felértékelődést azonban a dollár ciklusa magyarázhatja.²⁶ Ha 1960-tól vizsgáljuk a japán reálfolyamot, akkor az tapasztalható, hogy 1990-ig – a japán válság kezdetéig – átlagosan ötévente 20 százalékkal erősödött reálértelemben a jen.

Összegezve, az alábbi fő esetekben fordultak elő tartós reálfelértékelődések:

– Rögzített árfolyamrendszerek feladásakor, amelyek vélelmezhetően alulértékelt reálfolyamokhoz vezettek, azáltal, hogy az árakon keresztüli alkalmazkodás nem vagy csak lassan történt meg, több esetben előfordult tartóssá váló gyors reálfelértékelődés.

– Termelékenység-növekedésre alapozott utolérési időszakokban.

– Átalakuló országokban a rendszerváltást követő években, akár több éven keresztül, rendkívül gyors reálfelértékelődés következett be, elsősorban a kiinduló helyzetben az árfolyamhoz képesti nagyon alacsony ár- és bérszínvonal és a gazdasági szerkezetváltás miatt.

Néhány országban jelentős reálfelértékelődés előzte meg a gyors felértékelődést, így a felértékelődés akár korrekciónak is tekinthető, ezért ezen országokat nem soroljuk a tartósan felértékelődő országok közé (tipikus példa erre Korea 1986–88 között).

Portugália

A portugál árfolyamrendszerek és a főbb gazdasági folyamatok összefoglalása

Portugáliában az elmúlt negyven évben a reálfolyam két nagymértékű felértékelődésen ment keresztül: az elsőnek 1975–76-ban, az olajárrobbanást követő inflációs ugráskor volt a csúcspontja, a másodiknak pedig bő másfél évtizeddel később, 1992-ben. A két nagymértékű felértékelődés között kialakult egy kisebb is 1982–83 körül, amely bár a reálfelértékelődés mértékében alulmaradt, de a makrogazdasági kimenetelt illetően hasonló volt az 1975-ös felértékelődéshez. Mindkét nagy felértékelődés alkalmával ugyanolyan magasra emelkedett az escudó reálértéke, de míg az első gyors felértékelődés kudarcra zárult, addig a második gyors felértékelődés tartósan fennmaradt. Bizonyosan kisebb makrogazdasági volatilitáshoz vezetett volna, ha a reálfolyam nem a nagy hullámok által, hanem fokozatosan értékelődik fel, így évtizedes távlatban, pontosabban az 1983 előtt alkalmazott politikákat rossznak ítélnék, ugyanakkor az 1983 utáni politikák sikerre vezettek, így tanulságos a portugál példát közelebbről is megvizsgálni.

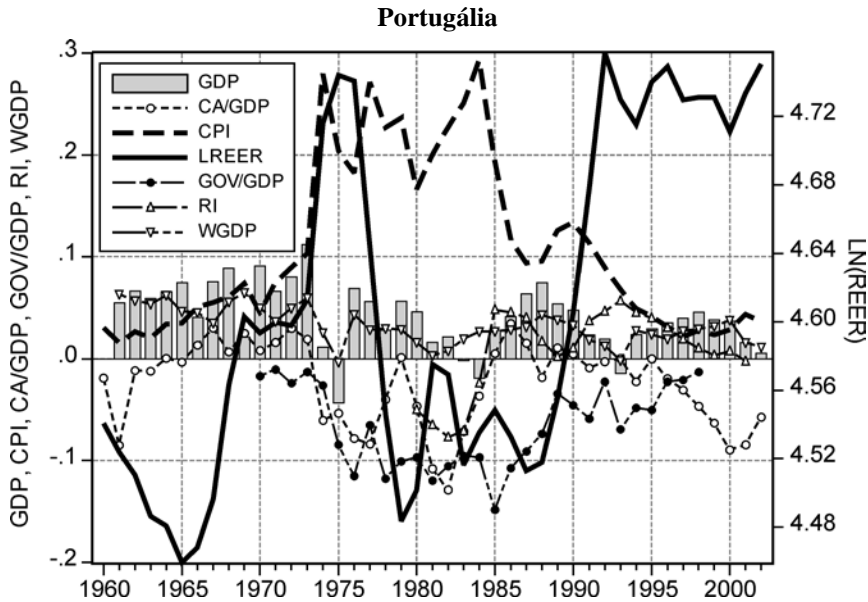
Portugáliában tizenhárom és fél éven keresztül alkalmazták a csúszó árfolyamrendszert, 1977 augusztusától 1990 júliusáig.²⁷ A csúszó leértékelés egyik központi célja az infláció mérséklése volt. A rendszer első szakasza hasonlított számos latin-amerikai ország ugyanezen időszakos tapasztalataihoz, hiszen itt is az árfolyam aktív felhasználásával akarták az inflációt csökkenteni, és itt is reálfelértékelődés, árfolyamválság, gazdasági visszaesés és újragyorsuló infláció lett a következmény. Számos latin-amerikai

²⁶ 1985 előtt a dollár nagymértékben, amely által a japán reálfolyam nem a korábbi felértékelődő trendjét folytatta, hanem 1980–85 között lényegében stabil volt.

²⁷ A csúszó árfolyamrendszerrel kapcsolatos portugál tapasztalatokat részletesen feldolgoztuk egy korábbi tanulmányban (*Darvas* [1998]).

országához hasonlóan itt is 1977-ben kezdődött el ez a politika az azt megelőző árfo-lyam-politika felváltásaként, és a válság kibontakozásának időpontja is szinte azonos volt (1982–83) (Lásd a 8. ábrát).

8. ábra

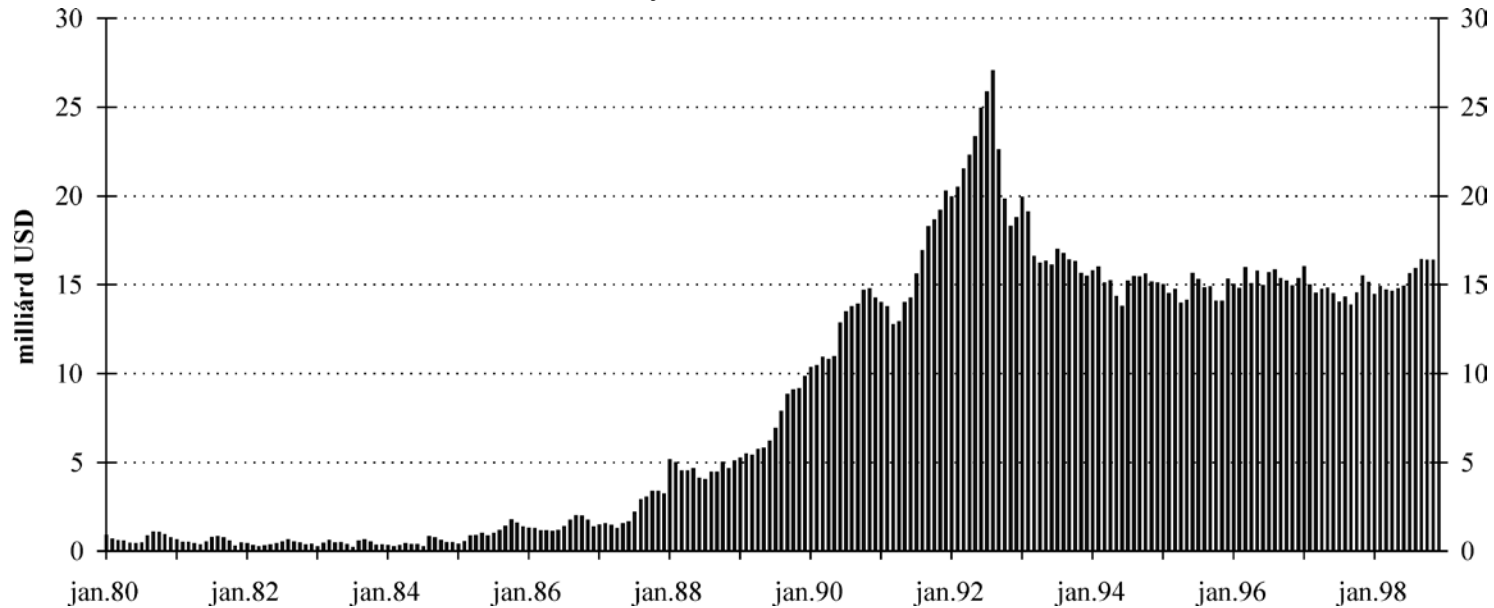


Források: Lásd a Függelékben.

A folyó fizetési mérleg²⁸ deficitbe fordulására részben pótlólagos leértékeléssel (1982–83-ban), részben a havi leértékelési ütem emelésével, részben szigorú fiskális és jövedelem politikával reagáltak; a reálberek három év alatt 16 százalékkal estek. A négy pillérré alapozott stabilizáció (költségvetési kiigazítás, bérpolitika, versenyképesség, monetáris politika) a beruházások különösen nagy visszaesésével járt, bár a beruházások

²⁸ Az 1993-as fizetési mérleg módszertani változás miatt – amelyet egyes országok eltérő időpontokban vettek át – nem lehet a mai módszertannak megfelelő, hosszú távon összehasonlítható folyó fizetési mérleg adatokat előállítani. A korábbi módszertan szerint a folyó fizetési mérleg (CA), a tökemérleg (KA) és a tartalékok változása összegződött nullára a hibák és kihagyások (NEO) figyelembevételével. A régi módszertanban minden vissza nem fizetendő egyoldalú transzfer, mint például EU-s támogatások és külföldi munkavállalók hazautalásai a folyó fizetési mérleg részét képezték. Az új módszertanban a korábbi folyó mérleget két részre bontották: az új módszertan szerinti folyó fizetési mérleg (CA) és a tökemérleg (KA), továbbá a korábbi módszertan szerinti tökemérleget átnevezték pénzügyi mérlegre (FA), így a „tökemérleg” kifejezés sajnos a két módszertan szerint alapvetően eltérő fogalmakra utal. Az új tökemérlegbe az egyoldalú átutalások közül azok kerültek, amelyek kifejezetten értéknövelő jellegűek, valamint ebbe a mérlegbe került a nem termelt-nem pénzügyi javak (például szabadalmak) forgalma. Így például az EU-transzferek közül egyesek a folyó mérlegben maradtak, mások pedig átkerültek a tökemérlegbe. Visszamenőleg azonban Portugáliában, és feltehetőleg sok más országban sem állnak rendelkezésre azon adatok, amelyek alapján a régi folyó mérleg megbontása lehetővé válna, ezért az ábráinkon az összehasonlíthatóság érdekében a régi módszertan szerinti folyó fizetési mérleget mutatjuk (melynek forrása a Banco de Portugal). A kilencvenes évek második felében a két egyenleg közötti különbség a GDP 2 százaléka körüli volt. Mivel ez az arány viszonylag stabilan alakult, így közgazdasági érv is szól amellett, hogy ezeket a transzfereket a folyó mérleg részeként kezeljük – hasonlóan a külföldi munkavállalók hazautalásaihoz, amely igen jelentős tétel Portugáliában. Ugyanez a probléma más országoknál is fennáll, mivel azonban a tanulmányban vizsgált többi ország esetén többnyire elhanyagolható nagyságú az új módszertan szerinti tökemérleg, így az ebből származó torzító hatás is kicsi.

Devizatartalékok Portugáliában
1980. január – 1998. december



Forrás: IMF: International Financial Statistics.

ösztönzése kiemelt célja volt a gazdaságpolitikának. A stabilizációs program a folyó fizetési mérleg egyensúlyát helyreállította és az infláció – a kezdeti felfutás után – gyorsan csökkenő pályára állt. Az export/import olló az export javára nyílt szét a stabilizáció követő két évben.

A csúszó rendszer 1987 utáni tapasztalatai ugyanakkor szembetűnően eltérnek a megelőzőektől. Az 1987-es 8-9 százalékos fogyasztói áremelkedés 1990-re 14 százalékra gyorsult, bár az előre bejelentett leértékelés éves ütemét több lépésben 3 százalékra csökkentették; így a reálárfolyam jelentősen felértékelődött. A magyarázat magában foglalhatja a költségvetési expanzió által elősegített nagymértékű keresletbővülést, a monetáris politika hatásosságának csökkenését a nemzetközi tőkeáramlás liberalizációjának következtében, a bérek felgyorsult emelkedését és az európai deflációs trend megfordulását is. Az import/export olló három éven keresztül az import javára nyílt szét erőteljesen, a fizetési mérlegben hiány alakult ki. Az inflációs cél nem teljesülése után nem történt meg a bérmegállapodásokban kikötött utólagos kompenzáció, ezért a háromoldalú tárgyalásokon kialakult konszenzus felborult. A fizetési mérleg romlására adott monetáris politikai válasz a belföldi kereslet szűkítése lett, amely sikeres volt a külső egyensúly szempontjából. Ugyanakkor a kiszámítható leértékelés és a kamatkülönbség a közvetlen külföldi hitelfelvétel és a külföldi befektetők portfólió-befektetéseinek jelentős növekedéséhez vezetett, amely gyengítette a szigorú monetáris politika hatásosságát, és jelentős sterilizációs problémát okozott. A közvetlen korlátozásokon és kamatszabályozáson alapuló monetáris politika hatásosságát a pénzügyi innováció lényegében minimálisra csökkentette. Ezért az 1990-es évek kezdetétől áttértek a közvetett monetáris politikai szabályozásra, viszont igen jelentős tőkekorlátozási szabályokat vezettek be.

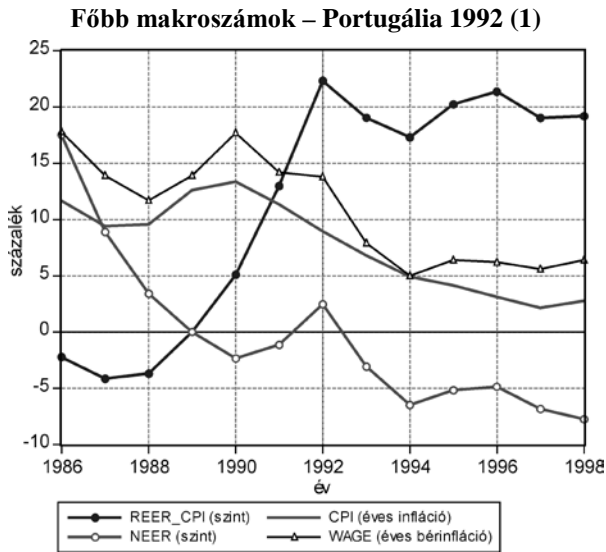
Portugália a csúszó árfolyamrendszer felfüggesztése után csaknem két évig mendszelt lebegtetéssel irányította árfolyamát, ez azonban nem mérsékelte a tőkebeáramlást, és a devizatartalékok gyors növekedése folytatódott: az 1987-es 2 milliárd dollárról a tartalékok értéke 1992-ben 27 (!) milliárdra emelkedett (9. ábra). Megállapíthatjuk, hogy ilyen jelentős tőkebeáramlás mellett nem is volt reális esélye a jegybanknak a reálárfolyam alacsonyan tartására.

Az 1992-t megelőző felértékelődési periódus

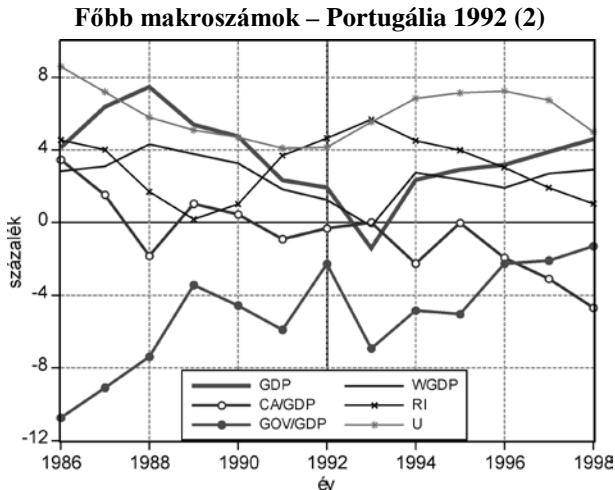
Szembeötlő, hogy a kilencvenes évek elejére a reálárfolyam ugyanolyan értékre emelkedett, mint amilyenre a hetvenes évek közepén, és míg akkoriban ez csak egy átmeneti erősödésnek bizonyult, addig a kilencvenes években kismértékű hullámzások után fennmaradt (és a monetáris unió folytán bizonyosan fenn is fog a továbbiakban is maradni). A két időszak között – a Latin-Amerika szcenárió *versus* fejlett országok különbségéhez hasonlóan – a folyó fizetésimérleg-hiányokban láthatunk alapvető eltérést: míg a hetvenes évek végén–nyolcvanas évek elején az ország a kettős deficit problémájával küzdött, addig a második felértékelődési periódusban ez már nem volt jellemző.

A második, tartóssá váló felértékelődési időszak részletes adatait a felértékelődés csúcspontjához (1992) viszonyított plusz/mínusz hat évben (az előző fejezetben áttekintett latin-amerikai és fejlett országokhoz hasonlóan) a *10/a-b ábra* mutatja.

A külföldi ciklus igen kedvezőtlenre fordult a kilencvenes évek elején, és a reálkamatlábak folyamatosan emelkedtek 1993-ig. Vélhetően mindezen tényezők és a felértékelődés együttes hatására a portugál GDP növekedése is folyamatosan mérséklődött, és 1993-ban még másfél százalékos GDP-csökkenés is bekövetkezett. Ugyanezen tényezőket megfigyelhettük a fejlett lebegtetőknél (0 szakasz), azonban a relatív (kereskedelmi



Forrás: Saját számítások a függelékben jelzett adatforrások alapján.



Forrás: Saját számítások a Függelékben jelzett adatforrások alapján.

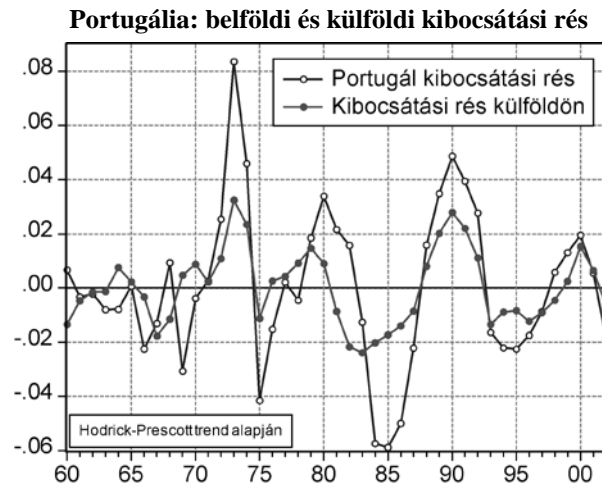
partnerekhez) viszonyított növekedési eredmény Portugáliában végig jobb volt (5. ábra). Szintén sokkal kedvezőbb az exportpiaci részarány alakulása, amely Portugáliában folyamatosan javult a felértékelődés alatt, azt követően pedig stabilizálódott (2/a–b ábra).²⁹ A költségvetési politika terén ugyanakkor szembeötlő Portugália eltérése az átmeneti felértékelődést mutató fejlett országoktól: a felértékelődés csúcspontját megelőző és követő pár évben itt nem került sor a hiány csökkentésére, hanem az nagyság-

²⁹ Az 1975-ös felértékelődési periódust követően erőteljesen romlott a külpiaci részesedés.

rendileg a GDP 4-5 százaléka körül alakult, továbbá a bérpolitika sem volt az ipari országokhoz hasonlóan fegyelmzett, mivel a reálbérek 3-4 százalékkal emelkedtek a felértékelődés alatt. 1996-tól kezdődően, feltehetően a monetáris uniós csatlakozás előkészületeként került sor a költségvetési politika számottevő javítására.

A korábbi országokhoz hasonlóan Portugália esetében is kiszámítottuk a Hordick–Prescott-szűrő segítségével a kibocsátási rést, valamint a partnerországok exportsúlyokkal átlagolt kibocsátási részét, amelyet a 11. ábra mutat. A hetvenes évektől nagyon szoros együttmozgás tapasztalható a ciklusok között, amelyet kezdetben magasabb portugál volatilitás kísért, de az időszak végére a hazai és a külföldi kibocsátási rés már hasonló amplitúdót mutat. Ebben szerepet játszhatott az integráció fokozódása, azonban a gazdaságpolitikának is döntő szerepe lehetett: a hetvenes években és a nyolcvanas évek elején a rossz politikák (túlértékelt árfolyam fenntartása, költségvetési költségek) nagymértékben hozzájárultak a nagyfokú változékonysághoz.

11. ábra

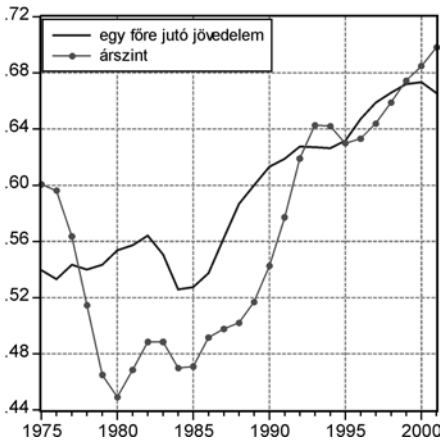


Forrás: saját számítások a fűgglékben felsorolt adatbázisok alapján.

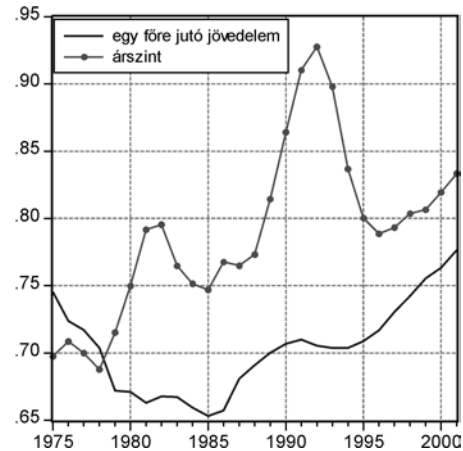
A kilencvenes évek reálfelértékelődésének tartósságára az egyensúlyi reálárfolyam alakulása is fontos, sőt talán döntő hatással lehetett. Nem vállalkoztunk az egyensúlyi reálárfolyam becslésére, de egy egyszerű mérőszámot kiszámítottunk: a relatív (külföldhöz viszonyított) fejlettség – amelyet az egy főre jutó, vásárlóerő-paritáson mért GNI-jal közelítünk – és a relatív (külföldhöz viszonyított) árszint viszonyát. A világ összes országát tekintve egyértelmű tendencia mutatkozik az árszint és a fejlettség között, ugyanakkor ez az összefüggés csak „nagyban” érvényes, és a világ országainak adatait keresztmetszeti mintaként ábrázolja a 45°-os egyenes körül nagy a szóródás. Egyes országok árszintjét a szektorok közötti termelékenységi arányok határozzák meg, amelyek eltérőek lehetnek abban az esetben is, ha az átlagos jövedelem azonos. Időben ábrázolva a relatív fejlettséget és árszintet egy gyors képet lehet kapni az egyensúlyi reálárfolyam helyzetéről. A 12/a–b ábra Portugália és Spanyolország esetén mutatja ezeket az értéket 1975–98 között, hat európai ország³⁰ átlagához viszonyítva.

³⁰ Azért nem az EU-átlagot használtuk viszonyítási alapként, mert az EU összetétele folyamatosan változott. A Világbank adatbázisában Németország 1991 előtti adatait az újraegyesítés hatásával korrigálták.

Portugália: fejlettség és árszint a főbb EU-országok átlagához viszonyítva



Spanyolország: fejlettség és árszint a főbb EU-országok átlagához viszonyítva



Forrás: Saját számítások a függelékben felsorolt adatbázisok alapján.

Bár a fentiekben amellet érveltünk, hogy a relatív fejlettségi szintnek és a relatív árszintnek nem feltétlenül kell azonosnak lennie – mint ahogy Spanyolországban a 12/b ábrán szereplő adatainál látszik is –, Portugáliánál mégis gyakorlatilag egy az egyben összefügg a két mutató. Látható, hogy az 1975-ös felértékelődés idején az árszint jelentősen a fejlettségi szint fölé emelkedett, míg a nyolcvanas években ennek ellenkezője alakult ki. A 12/a ábra így erősen azt sugallja, hogy a nyolcvanas évek végére a reálárfolyam alulértékeltté vált, és a bekövetkezett felértékelődés lényegében egyensúlyba hozta a reálárfolyamot.

Spanyolország adatai alapján is fontos tanulságokat vonhatunk le. Spanyolországban 1983-tól kezdve jelentős, csaknem egy évtizeden át tartó reálfelértékelődési folyamat következett be, amelynek kumulált értéke nagyjából ugyanannyi volt, mint a két-három éven át tartó gyors portugál felértékelődés a nyolcvanas évek végén.³¹ Az 1992/93-as ERM-válság után azonban a két ország közül Spanyolországban következett be tartós reálfelértékelődés. A relatív fejlettséget és árszintet mutató 12/b ábrán pontosan azt láthatjuk, hogy Spanyolország esetén a kilencvenes évek elejére a két mutató közötti különbség az átlagos értéket jelentősen meghaladta, ami a reálárfolyam túlértékeltségére utal. A válság utáni reálfelértékelődés következtében gyakorlatilag helyreállt a rend a két mutató között, azaz a történelmileg tapasztalt átlagos eltérés alakult ki közöttük.

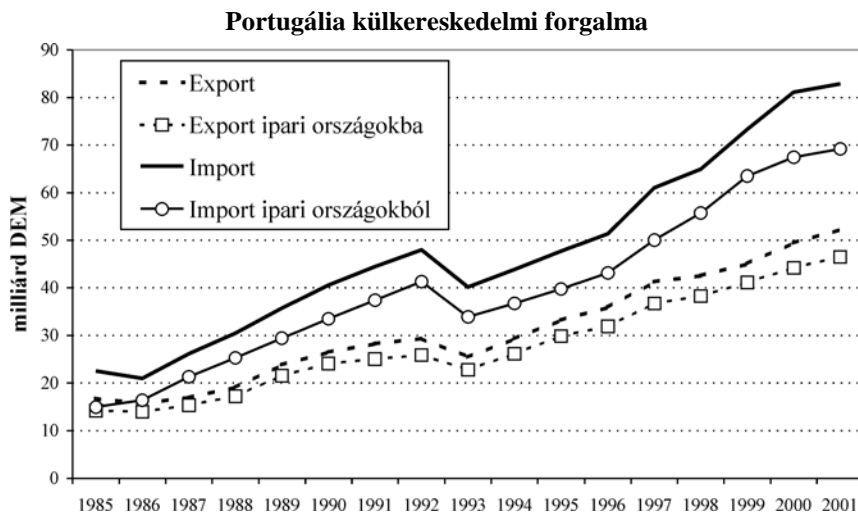
³¹ A felértékelődés árfolyam- és inflációs eredői azonban eltérők Portugáliától. Spanyolországban a reálárfolyam az 1983-as mélypontjától 1990-ig tartó 33,1 százalékos felértékelődésből 17,6 százalékot a nominális árfolyam erősödése idézte elő, azonban a teljes epizód két részdőszakra bontható. 1983–1987 között a nominális árfolyam gyakorlatilag stabil volt (mindössze 2,0 százalékot értékelődött fel az 4 év alatt), így ekkor az inflációs különbség idézte elő a felértékelődést. Ugyanakkor 1987–90 között bekövetkezett 19,3 százalékos reálfelértékelődésből már 15,3 százalékot a nominális árfolyam és csak 3,4 százalékot az inflációs különbség okozott, mivel a spanyol infláció ekkorra már csak kismértékben haladta meg a külkereskedelmi partnerek inflációját. Portugáliában ezzel szemben a felértékelődés döntő részét az inflációs többlet okozta, mivel a nominális árfolyam csak 5 százalékkal erősödött 1990–92 között.

A FOLYÓ FIZETÉSI MÉRLEG EMU-CSATLAKOZÁS ELŐTTI NAGYARÁNYÚ ROMLÁSA

A portugál reálárfolyam tartósságának tanulmányozásához fontos elemezni a folyó fizetési mérleg alakulását a felértékelődést követően. Amint a 8. ábrán látható volt, 1995-ig gyakorlatilag egyensúly alakult ki, majd ezt követően jelentős mértékű romlás. Ezt elvileg okozhatná egy túlértékelt reálárfolyam is, azonban a gazdasági folyamatok arra utalnak, hogy nem erről van szó. Egyfelől az a tény, hogy 1995-ig – azaz a felértékelődés 1987–88-as kezdete után 7-8 évig – egyensúlyban volt a mérleg, ezen szcenárió ellen szól, hiszen ekkor már hamarabb kellett volna a romlásnak jelentkeznie. Másrésztől az euró bevezetésének egyre nagyobb valószínűsége és a jó növekedési kilátások együttesen magyarázatot adhatnak a fogyasztói viselkedés megváltozására, azaz az intertemporális optimalizálásra. Harmadrészt, a külkereskedelmi forgalom vizsgálata arra utal, hogy nem az export omlott össze, hanem az import emelkedett meg, amint a 13. ábrán látható. Az ERM-válság átmeneti, külkereskedelmet csökkentő hatását leszámítva, az export német márkában mért értéke folyamatosan emelkedett 1996 után is, míg az import növekedése ekkor felgyorsult.

Az exportpiaci részesedések elemzése is hasonló következtetésre vezet. A 14. ábra a négy fő külkereskedelmi partnerországban³² mutatja Portugália részesedését a fejlett országokból származó importból. A nyolcvanas évek közepétől mind a négy országban növelni tudta Portugália a részesedését – különösen Spanyolországban –, és nem mutatkozik érdemi csökkenés 1996-tól kezdődően sem. Az exportpiacokon tehát relatív piacvesztés nem következett be (amint ezt a 2/a-b ábra is tömörítve mutatta 1992+6 évig a hét fő külkereskedelmi partnert figyelembe véve).

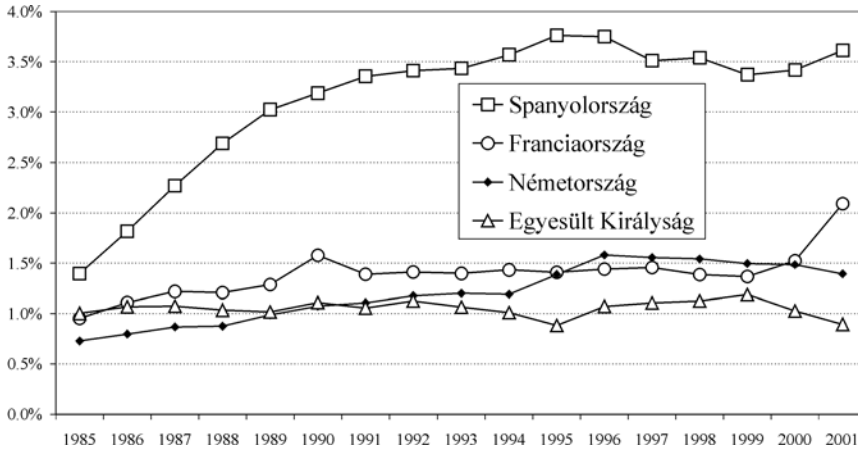
13. ábra



Forrás: Saját számítások az IMF: Direction of Trade Statistics és az IMF: International Financial Statistics alapján.

³² Németország, Franciaország, Spanyolország és Egyesült Királyság, amely országokba a portugál export 68 százaléka érkezik.

A Portugáliából érkező import részesedése az ipari államokból érkező összimporton belül



Forrás: Saját számítások az IMF: Direction of Trade Statistics alapján.

NÉHÁNY KÖVETKEZTETÉS A MAGYAR REÁLÁRFOLYAMRA VONATKOZÓAN

Bár a kutatásnak nem volt a célja a forint közelmúltbeli felértékelődésének elemzése (ezzel az MNB-ben egy széles munkacsoport foglalkozik), mindazonáltal érdemes helyzetünket összevetni a nemzetközi tapasztalatokkal. Két fő kérdés az, amely foglalkoztathatja a szakmai közvéleményt, nevezetesen, hogy a bekövetkezett felértékelődés tartós-nak bizonyul-e, másrészt pedig az, hogy akár tartós-nak, akár átmenetinek bizonyul, milyen reálgazdasági hatásai lehetnek.

A nemzetközi példákkal összevetve Magyarország hordoz hasonlóságokat mind a tartós, mind pedig az átmeneti felértékelődést mutató országokkal. Számításaink szerint a forint reálárfolyama alulértékeltté vált a csúszó árfolyamrendszer utolsó időszakában. Az alulértékeltség mértékét nehéz számszerűen meghatározni, hiszen különböző módszerek eltérő eredményekre vezetnek, az ugyanakkor megállapítható, hogy a bekövetkezett reálfelértékelődés – legalábbis részben – az alulértékeltség korrekciója volt.

A tartós felértékelődések közül különösen nagy a hasonlóság Portugáliának a nyolcvanas évek végén kibontakozó, mintegy 30 százalékos reálfelértékelődéséhez. Mindkét országban a felértékelődést néhány évvel korábban egy jelentős fiskális kiigazítást tartalmazó gazdaságstabilizációs csomag előzte meg, és mindkét országban egy csúszó árfolyamrendszerrel igyekeztek a reálárfolyam felértékelődését kordában tartani. Ez a politika mindkét országban sikeres volt az inflációnak 30-ról 10 százalék körüli szintre való csökkentésében, a gazdasági növekedés újraélesztésében és a stabilizációt megelőző hatalmas folyó fizetésimérleg-hiány lefaragásában. A tőke liberalizáció, a fokozódó európai integráció és az ebből következő erős tőkebeáramlás is közös jellemző, és mindkét országban az utolérési folyamat adja a fundamentális alátámasztását a reálfelértékelődésnek. Portugáliában nem is volt esélye a hatóságoknak a reálárfolyam további alacsonyán tartására, olyan mértékű tőkebeáramlás alakult ki.

Csehország példája is fontos tanulságokkal szolgál. Annak ellenére, hogy különböző számítások alapján a reálfelértékelődést alátámasztó, úgynevezett Balassa–Samuelson-hatás Magyarországon gyorsabb volt, mint Csehországban, és a cseh kamatlábak gyakorlatilag megegyeznek az európai kamatlábbal, a cseh korona reálfelértékelődése a múltban gyorsabban volt, jelenleg pedig azonos ütemű a fogyasztói árak alapján mért reálárfolyam esetén, mint a magyar forint erősödése, és mint említettük, a főbb cseh makrogazdasági mutatók nem mutatják a túlértékelődés jeleit. Nem kizárt, hogy megállná helyét az a következtetés is, hogy a cseh jegybanknak alternatív monetáris rezsimben sem lett volna komoly esélye a felértékelődés számottevő visszafogására.

Található hasonlóság az átmeneti felértékelődést mutató országokkal is. A latin-amerikaiakkal a legfőbb hasonlóság a költségvetési hiány gyors növekedése a felértékelődési időszak alatt. Ugyanakkor számos tényezőben jelentősen eltérünk tőlük: míg a latin-amerikai országokban a rögzített árfolyam melletti magasabb infláció vezetett a reálfelértékelődéshez, addig nálunk a nominális árfolyam-erősödés és a külföldinél magasabb infláció nagyjából fele-fele arányban járultak ehhez hozzá. A hosszú távú felértékelődésnek a latin-amerikai országokban nem volt meg a fundamentális alapja, míg nálunk megvan. A latin-amerikaiak magas inflációjával szemben nálunk 10 százalékos körül volt az infláció, amikor a gyors felértékelődés megindult, és a felértékelődés mértéke is alatta maradt az ott tapasztalt nagyságrendeknek. És végül talán az egyik legfontosabb tényező, hogy nálunk a kormányzat elkötelezett a költségvetési hiány csökkentésére, amely a Középtávú Gazdaságpolitikai Programban is rögzítésre került. Ezért több tekintetben is mutatunk hasonlóságot az átmeneti felértékelődést átélt fejlett országokkal. Fontos ugyanakkor hangsúlyozni, hogy Magyarország eltér mindkét csoporttól abban a tekintetben, hogy mi egy utolérési pályán vagyunk, amely az egyensúlyi reálárfolyamunk erősödését vetíti előre, és valószínű, hogy a reálárfolyam bizonyos mértékben alulértékelt volt a gyors felértékelődést megelőzően.

A felértékelődés eddigi és várható következményeit vizsgálva nem láthatóak az átmeneti felértékelődéseket kísérő kedvezőtlen makrogazdasági kimenetek mértékét közelítő folyamatok előjelei. Bár a felértékelődés középtávú hatását mutató ténytípusok csak évek múlva állnak majd rendelkezésre, és 2002-ben a GDP növekedése mérséklődött, a beruházások visszaestek, és a munkanélküliségi ráta enyhén emelkedett, azonban az eddigi növekedési adataink és a piaci szereplők várakozásai viszonylagosan kedvező képet festenek a nemzetközi tapasztalatok tükrében. Annak ellenére, hogy nálunk is – hasonlóan az átmeneti felértékelődést mutató országokhoz és Portugáliához – a külföldi gazdasági ciklus kedvezőtlenül alakult, a GDP növekedési ütem nem csökkent az említett országokban bekövetkezett mértékben, hanem 2002-ben 3,3 százalékos volt. Ebben szerepet játszhatott az expanzív fiskális politika is. Ugyanakkor Latin-Amerikában, ahol szintén átlagosan a GDP nyolc százalékára emelkedett a fiskális deficit, még a felértékelődés időszakában beindult egy jelentős GDP-visszaesési folyamat. Nálunk a Reuters által megkérdezett piaci elemzők szerint 2003–2004-ben gyorsulni fog a növekedés: 2003-ra átlagosan 3,6 százalékos, 2004-re pedig 4,1 százalékos növekedést várnak. Ezen értékek jóval kedvezőbbek, mint a latin-amerikai katasztrófaszcenáriók idején bekövetkezett GDP-visszaesések, de az átmeneti felértékelődést mutató ipari országok és Portugália kismértékű GDP-csökkenésénél is határozottan jobbak. Emellett a piaci elemzők nem számítanak a folyó fizetési mérleg egyenlegének GDP-arányos romlására, és véleményük szerint a bekövetkezett inflációcsökkenés és felértékelődés tartós marad, sőt kismértékben tovább mérséklődik az infláció, és a forint további, enyhe reálfelértékelődése következik be.

A gyors felértékelődés reálgazdasági hatásait természetesen csak évek múlva lehet körültekintően elemezni, az azonban bizonyosnak látszik, hogy ezeket a közeljövő fiská-

lis és jövedelempolitikája erősen befolyásolni fogja. Azokban az esetekben ugyanis, ahol a felértékelődés bár átmeneti volt, de a felértékelődés alatt nem romlott a külső egyensúly, a felértékelődés korrekciója nem vezetett inflációemelkedéshez, és a reálgazdasági áldozat is mérsékeltebb volt, valamint többnyire azon esetekben, ahol a reálfelértékelődés tartósan fennmaradt, mérsékelt szintű vagy csökkenő államháztartási hiányok és az inflációcsökkenéssel összhangban álló bérnövekedések valósultak meg.

ÖSSZEGZÉS

Az elmúlt két év hazai tapasztalataihoz hasonlóan a világ számos országában előfordult gyors és nagymértékű reálfelértékelődés. Cikkünkben azt vizsgáltuk, hogy a gyors reálfelértékelődés mely esetekben bizonyult tartósnak, illetve átmenetinek, milyen gazdaságpolitikát folytattak a felértékelődési epizódokban, és a reálfelértékelődések milyen következményekkel jártak. A vizsgálathoz egy sokországos megközelítést alkalmaztunk: közel száz ország elmúlt három évtizedbeli tapasztalatait vontuk be az elemzésbe, de az országok körét végül leszűkítettük három, egymástól jól elkülönülő csoportra.

A cikk két fő tanulsága az egyensúlyi reálárfolyam és a makrogazdasági politikák meghatározó szerepeire vonatkozik. Azokban az esetekben ugyanis, ahol a reálfelértékelődés bár átmeneti volt, de a dezinflációs politika sikeresnek tekinthető, azaz ahol a reálfelértékelődés alatt nem romlott a külső egyensúly, az átmeneti-reálfelértékelődés tartós inflációmérsékléshez vezetett és a reálgazdasági áldozat is mérsékeltebb volt, ott nem az árfolyam hatósági rögzítésére, hanem jelentős mértékben a piaci szereplők által előidézett nominális árfolyam-erősödésre került sor, valamint mérsékelt szintű vagy csökkenő államháztartási hiányok és az inflációcsökkenéssel összhangban álló bérnövekedések valósultak meg. Ez a megállapítás a makrogazdasági politikák fontosságára hívja fel a figyelmet. A megállapítás alapvetően jellemző volt azokra az esetekre is, amelyeknél egy alulértékeltséget követően a reálfelértékelődés tartós maradt. Ugyanakkor az alulértékeltség korrekciója sok esetben nagyobb makrogazdasági volatilitással is járt. Ez a megállapítás az egyensúlyi reálárfolyam fontosságára hívja fel a figyelmet.

Hivatkozások

- Calvo, G. A. – Végh, C. A. (1993):* Exchange-rate based stabilisation under imperfect credibility. In: *Frisch-Worgotter* (szerk.) *Open Economy Macroeconomics*. London: MacMillian.
- Darvas, Zs. (1998):* Csúszo árfolyamrendszerek – Elmélet és nemzetközi tapasztalatok, MNB Műhelytanulmány, 16.
- Darvas, Zs. – Vadas, G. (2003):* Potential output estimates for Hungary. MNB. Kézirat.
- Detragiache, E. – Hamann, A. J. (1997):* Exchange rate based stabilization in Western Europe: Greece, Ireland, Italy and Portugal, IMF Working Paper, 75.
- Kiguel, M. A. – Liviatan, N. (1992):* The business cycle associated with exchange rate based stabilizations. *The World Bank Economic Review*, Vol. 6, No. 2. 279–305. o.
- Roldós, J. E. (1995):* Supply-side effects of disinflation programs. IMF Staff Papers. Vol. 42, No. 1, 158–183. o.
- Végh, C. A. (1992):* Stopping high inflation: An analytical overview, IMF Staff Papers Vol. 39, No. 3. 626–695. o.

Függelék: A felhasznált adatok felsorolása

F1. táblázat

Felhasznált adatok

Reál-effektív árfolyam (REER, L_RIP, L_RLA, L_RFE, L_RAZ, L_RAF)	A fogyasztói árindexek alapján a 24 legfőbb külkereskedelmi partnerrel szemben, a kilencvenes évek külkereskedelmi szerkezetét reprezentáló fix súlyrendszer alapján. Több ország számára is néhány fontos külkereskedelmi partnert azonban a kellően hosszú idősorok hiánya miatt figyelmen kívül kellett hagyni, mint például Braziliát, Kínát, Oroszországot, Hongkong és a korábbi jugoszláv tagköztársaságok többségét. Az adatok forrása: árindex és árfolyam: IMF–IFS, külkereskedelmi termékforgalom (a súlyokhoz): IMF–Direction of Trade Statistics
Külső konjunktúra (WGDP)	A külkereskedelmi partnerországok GDP-növekedéseinek súlyozott átlaga. A súlyok azonosak a reálárfolyam súlyozásánál felhasználttal, azonban az ott kihagyott Brazília itt szerepel, mivel a GDP adatai rendelkezésre állnak.
Reálkamatláb (RI)	A hátratekintő és az előretekintő reálkamatláb átlaga, amelyekhez az éves átlagos rövid távú nominális kamatlábat (az országok többségében kincstárjegyhozam, néhánynál pénzügyi kamatláb) és az adott évi, illetve a következő évi fogyasztóiár-inflációt használtam.
Infláció (CPI)	A fogyasztói árindex éves átlagos változása. Forrás: IMF–IFS. 2003-ra vonatkozóan: Consensus Economic Forecast és Economist Poll of Forecasters (2003-as infláció a 2002-es reálkamatlábhoz szükséges)
Gazdasági növekedés (GDP)	A GDP éves átlagos változása. Forrás: IMF–IFS. Néhány ország adatának forrása: Világbank–WDI.
Kibocsátási rés belföldön (GAPHP) és külföldön (WGAPHP)	A GDP, illetve WGDP kumulált szintjének a logaritmusára illesztett Hodrick–Prescott-trendtől való eltérés.
Folyó fizetési mérleg (CA/GDP)	A folyó fizetési mérleg egyenlegének a GDP-hez viszonyított aránya. Alapadatok (CA, folyó áras GDP, árfolyam) forrása: IMF–IFS. Néhány ország adatának forrása: Világbank–WDI. A portugál adatok forrása a Banco de Portugal.
Államháztartási egyenleg (GO/VGDP)	Az államháztartás egyenlegének a GDP-hez viszonyított aránya. Alapadatok (folyó áras egyenleg, folyó áras GDP) forrása: IMF–IFS. Néhány ország adatának forrása: Világbank–WDI.
Munkanélküliségi ráta (U)	Az adatok forrása: IMF–IFS, Világbank–WDI; Új Zéland 1980–84 közötti adatainak forrása: Reserve Bank of New Zealand; az Egyesült Királyság 1970–80 közötti adatainak forrása: National Statistics (UK)
Exportpiaci részesedés	A főbb külkereskedelmi partnerek (Japán és Venezuela nélküli) összimportjában vagy régióból származó importjában való részesedéses standardizált értékeinek átlaga, ahol az átlagolásnál a vizsgált ország exportsúlyait használtuk. A csoportátlagok az egyes országok standardizált mutatóinak átlaga. Figyelembe vett célországok: USA, Japán, Németország, UK, Hollandia, Spanyolország, Franciaország. Alapadatok forrása: IMF–Direction of Trade Statistics.

Gazdasági reformok Romániában

IFJ. SIMON GYÖRGY

Románia a Ceausescu-rendszer bukásával 1989-ben a demokratikus átalakulás útjára lépett. A piaci reformok azonban a hatalmát részben megőrző régi pártállami nomenklatúra halogató taktikája miatt a kilencvenes években ellentmondásosan, gyakran felemás módon valósultak meg. Az elmúlt évtized folyamán a belső nehézségeket fokozta a globális és regionális erőviszonyoknak a Szovjetunió és Jugoszlávia felbomlásával végbement átrendeződése, amely a román gazdaságpolitikát új kihívások elé állította. Noha az átalakulás alapvető gazdasági feladatait (stabilizáció, liberalizáció, intézményi reform és privatizáció) sokszor nem eléggé gyors ütemben oldották meg, az ezredfordulóra az országban nagyjából sikerült lerakni a modern piacgazdaság működési alapjait. Ennek ellenére Románia egyelőre nem jutott túl a rendszerváltás első szakaszán, mivel a különféle részterületeken még van behoznivalója. Az Európai Unió a kilencvenes évek eleje óta egyre erőteljesebben támogatja a román kormány reformpolitikáját. Az integrációs törekvések eredményeként 1995-ben Románia az EU tagjelölt országa lett, s három év múlva megkezdődtek a csatlakozási tárgyalások. Tekintettel a fejlettebb tagjelölt országokhoz képest több területen is tapasztalható lemaradásra, az Európai Tanács 2002. decemberi koppenhágai ülésén olyan döntés született, amely szerint Románia belépését az Unióba 2007-re tűzték ki.

Bevezető

Az Európai Unió 1993 júniusában elindította azt az ambiciózus folyamatot, melynek célja véget vetni a megosztottságnak és az ebből származó konfliktusoknak a kontinensen. Az újonnan csatlakozni szándékozó országok számára ekkor megfogalmazott ún. koppenhágai kritériumok *Palánkai* [1999, 360. o.] nyomán a következő négy pontban foglalhatók össze:

1. Demokrácia, törvényesség, az emberi és kisebbségi jogokat garantáló intézmények stabilitása;
2. A működőképes, az EU-ban jellemző éles versenyt és a piaci erők nyomását állni képes piacgazdaság megteremtése;
3. A tagsággal járó kötelezettségek teljesítése és a politikai, valamint a gazdasági és monetáris unió céljainak elfogadása;
4. Az EU jogrendszere, vagyis az *acquis communautaire* teljes átvétele.

A 2002. decemberi koppenhágai EU-csúcstalálkozón döntés született a keleti bővítésről, melynek értelmében 2004. május 1-jétől a tizenhárom tagjelölt ország közül tíz, nevezetesen Ciprus, Csehország, Észtország, Lengyelország, Litvánia, Lettország, Málta, Magyarország, Szlovákia és Szlovénia a szervezet teljes jogú tagjává válhat. A többi

Ifj. Simon György Ph.D., a KSH vezető tanácsosa.

tagjelölt közül Bulgáriával és Romániával a csatlakozási tárgyalások még nem zárultak le, belépésüket az EU-ba 2007-re tűzték ki. Törökországgal a csatlakozási tárgyalások megkezdése az uniós tagság politikai kritériumainak teljesítése függvényében 2004 végére várható (European Council, 2002).

Hazánk esetében korántsem elhanyagolható kérdés, hogy az EU-csatlakozásra milyen nemzetközi környezetben kerül sor. Ezért a fentieket figyelembe véve, jelen cikk keretében a szomszédos, többmilliós magyar népességgel is rendelkező tagjelölt ország, Románia gazdasági átalakulását vizsgáljuk. Ennek kapcsán kiemelten foglalkozunk azzal, hogy mi jellemezte a román reformpolitikát és integrációs törekvéseket a rendszerváltás után, hogyan alakult az átmenet időszakában a román gazdaság helyzete és milyen következtetések vonhatók le az ország tapasztalataiból.

A reformpolitika főbb irányvonalai

A Nyugat-Európához való felzárkózás reális lehetősége Románia számára az átalakulási folyamat beindulásával nyílt meg. Ennek kiindulópontjául az 1989. decemberi rendszerváltás tekinthető, amikor a *Ceausescu*-diktatúra megdöntésével az ország az új államfő, *Ion Iliescu* vezetésével a korszerű piacgazdaság és a demokrácia megteremtésének útjára lépett. A régi pártállami bürokrácia ellenállása miatt a diktatúraellenes erőket tömörítő Nemzeti Megmentési Front (FSN) irányítása alatt végrehajtott 1989-es fordulat utáni első években Románia nem tudta kellőképpen kihasználni a gazdasági reformok számára kínálkozó lehetőségeket sem a makroökonómiai stabilizáció, sem az árak liberalizálása, a hatékonyan működő piaci mechanizmus kialakítása, sem pedig a társadalmi intézményrendszer átalakítása terén. A magánosítást kezdetben következtelenül és ellentmondásosan hajtották végre. Ráadásul a kilencvenes évek első felében a vállalkozói réteggé átalakuló volt nomenklatura a nemzeti-etnikai kisebbségek, elsősorban az erdélyi magyarság rovására ún. szelektív privatizációt folytatott (*Durandin, 2000; Stan, 1997*).

1990 júliusában a nemzetgyűlés jóváhagyta az állami vállalatok önálló egységekké és kereskedelmi társaságokká történő átalakításáról szóló törvénytervezetet, valamint az első privatizációs törvényt. A privatizáció kezdetét Romániában 1990 augusztusában jelentették be, amikor létrehozták az Állami Vagyonalapot (FVS). Novemberben *Petre Roman* kormánya (1989. december – 1991. október) olyan makroökonómiai stabilizációs programot léptetett életbe, amely a Nemzetközi Valutaalap (IMF) javaslatára *Jeffrey Sachs* által Lengyelország számára kidolgozott tervre emlékeztetett. Ez a reformcsomag a nyugati típusú piacgazdaság kiépítését egy sor intézkedéstől tette függővé, amelyek többek között a lej hosszú távon elérendő teljes konvertibilitását, a hazai vállalatok nemzetközi versenyképességének megteremtését, a kis- és nagykereskedelmi árak liberalizálását, az állami ipari vállalatok privatizálását és a kisvállalkozók támogatását, föld- és adóreform végrehajtását, korszerű állami szociális hálózat kiépítését irányozták elő. E program szellemében 1990 decemberében a központi bankból és az önálló kereskedelmi bankokból álló kétszintes bankrendszert hoztak létre.

A földtörvény 1991 februárjában történt hatályba lépése nyomán az ország szántóterületének 80 százaléka, illetve a mezőgazdasági terület 70 százaléka került magántulajdonba az egykori téészek felszámolásával és területük reprivatizációja útján. Az állami mezőgazdasági vállalatok gazdasági társaságokká alakultak át (MTA VKI, 1995).

1991 márciusában életbe lépett a társasági törvény. Áprilisban elfogadták a bankokra vonatkozó rendelkezéseket, s bevezették a személyi jövedelemadót. Augusztusban a román parlament elfogadta a második privatizációs törvényt, melynek értelmében szept-

emberben megkezdődött a tömeges vagyonyjegyes (kuponos) privatizáció első szakasza. Ennek során az FPS az állami kereskedelmi társaságok alaptőkéjének 70 százalékát más tulajdonosoknak adta el, míg a maradék 30 százalék öt magánvagyonalapon keresztül a lakosság körében került szétosztásra. Novemberben a nemzetgyűlés elfogadta a francia Ötödik Köztársaság mintájára kidolgozott új román alkotmányt, amelyet véglegesen a decemberben tartott népszavazáson hagytak jóvá. Az IMF és a Világbank ösztönzésére 1991-ben a restriktív monetáris és fiskális politikát is magában foglaló új stabilizációs program került kidolgozásra és megvalósításra. Az utóbbi során a béreket csak részben indexálták, hogy megakadályozzák az inflációs bér-ár spirál kialakulását (*Hunya, 1997; Stan, 1997*).

1992 áprilisában a belső viták következtében kettészakadt FSN többségi szárnya Iliescu vezetésével megalapította a Nemzeti Megmentés Demokratikus Frontját (FDSN). Májusban a *Stolojan*-kormány (1991. október – 1992. november) megszüntette az állam külkereskedelmi monopóliumát, és jelentős árliberalizációt hajtott végre. 1993 júliusában az FDSN a Demokratikus Együttműködés Pártja, a Republikánus Párt és a Romániai Demokratikus Szocialista Párt csatlakozásával a Társadalmi Demokrácia Romániai Pártja (PDSR) néven alakult újjá. Ugyanebben a hónapban bevezették az általános forgalmi adót (áfa). A gazdasági szerkezetátalakítás előmozdítása érdekében a *Vacarioiu*-kabinet (1992. november – 1996. december) felállította a Restrukturálási Bizottságot (1994 januárjától Restrukturálási Ügynökség), melynek hatáskörébe azon román vállalatok listájának összeállítása tartozott, amelyek stratégiai fontosságukból kifolyólag a nemzetközi intézmények (Nemzetközi Valutaalap, Világbank, Európai Újjáépítési és Fejlesztési Bank, Európai Beruházási Bank) támogatására szorultak. 1994 márciusában létrehozták a kincstári váltók piacát, decemberben pedig megalakult az Értékpapír- és Tőzsdebizottság.

1995 januárjában Romániát felvették a Világkereskedelmi Szervezet (WTO) tagjai közé. Márciusban elfogadták a harmadik privatizációs törvényt. Júniusban jogerős lett a csődtörvény, s jóváhagyták a kárpótlási törvényt. Az utóbbi végrehajtása során azonban az egykori tulajdonosok az 1945 és 1989 között államosított vagy elkobzott vagyon csak valamivel több mint 1 százalékát kapták vissza. 1995 júliusában felszabadították az árak többségét. Augusztusban a tömeges privatizáció a második szakaszba lépett, amikor a lakosságnak újabb kuponokat osztottak ki, és végbement a vagyonyjegyek részvényekre történő átváltása. A munkavállalók és a vállalatvezetés számára lehetővé tették, hogy azok kuponjaikat saját vállalatukba fektessék. Ezen kívül felvásárolhatták a vagyonyjegyeket a lakosság azon részétől, amely inkább az azonnali készpénzfelvételel részesítette előnyben. A tömeges privatizáció elősegítése érdekében a kormány átszervezte az Állami Vagyonalapot és lecserélte a vezetőségét. 1995 novemberében megkezdte működését a Bukaresti Értéktőzsde. 1996 januárjában bevezették a bankbetétek biztosításáról szóló rendelkezéseket. Októberben létrehozták a tőzsdén kívüli értékpapírpiacon (*Réti, 1998; Stan, 1997; Nastase, 2001*).

A kilencvenes évek első felében az egymást váltó román kormányok a fokozatos vagy részleges átalakulás politikáját folytatták, ami a privatizáció lassú ütemével, az agrárszektor és a pénzügyi szféra korlátozott reformjával, a veszteséges állami vállalatok nagyarányú költségvetési támogatásával, az infrastrukturális és szociális fejlesztések elhanyagolásával, a költségvetési hiány, az infláció és a társadalmi egyenlőtlenség fokozódásával járt együtt (*Durandin, 2000; Nastase, 2001*).

Az 1996. novemberi általános választásokat a Romániai Demokratikus Konvenció (CDR) nevű jobbközép ellenzéki koalíció nyerte meg. Az új köztársasági elnök e tömörülés jelöltje, *Emil Constantinescu* lett. A választások után hatalomra került *Ciorbea*-kormány (1996. december – 1998. március), amelyben a Romániai Magyar Demokrata

Szövetség (RMDSZ) is képviseltette magát, az IMF és a Világbank bevonásával átfogó stabilizációs és struktúraátalakítási programot dolgozott ki. 1997 januárjában hatályba lépett a verseny törvény, s felállították a versenyhivatalt. Februárban a reformcsomag megvalósításának első lépéseként jelentős árliberalizációt hajtottak végre, s megkezdődött a veszteséges vállalatok felszámolása. A Román Nemzeti Bank (RNB) megszüntette a referencia árfolyamot és liberalizálta a bankközi devizapiacot. Márciusban egységesítették a valutaárfolyamot. Áprilisban a privatizáció felgyorsítása érdekében átalakították és a kormány irányítása alá helyezték az Állami Vagyonalapot, amelyet addig a parlament felügyelt. Júliusban Románia a Közép-európai Szabadkereskedelmi Megállapodás (CEFTA) tagja lett. Decemberben jogerőre emelték a közművek átszervezéséről szóló törvényt.

1998 márciusában bevezették a lej teljes konvertibilitását. Ugyanakkor hatályba léptek a bankokra vonatkozó új rendelkezések is. Novemberben életbe lépett az állami tulajdonról szóló és a koncessziós törvény, decemberben pedig az energiaszolgáltatásról szóló törvény. Az energiaszektor szerkezeti átalakításában a fő hangsúlyt a magántulajdon és a piaci verseny térnyerésére helyezték. Ezen kívül 1998 decemberében a *Vasile*-kormány (1998. április – 1999. december) privatizálta a Romtelecom távközlési társaságot.

1999 januárjában megállapodás született a bányászat restrukturálásáról, amely elsősorban az ágazat veszteségeinek csökkentését célozta, s jogerőre emelték a helyi önkormányzatok költségvetéséről szóló törvényt. Márciusban magánosították a Román Fejlesztési Bankot. Májusban módosították a csődtörvényt, ami többek között a csődeljárás egyszerűsítését szolgálta. 1999 májusától júliusáig az RNB csődeljárást folytatott az ország második legnagyobb állami bankja, a Bancorex ellen, amelyet működési engedélyének bevonása után a Román Kereskedelmi Bankba olvasztottak be. Közben 1999 júniusában a román parlament jóváhagyta a negyedik privatizációs törvényt, amely a beruházási bankok közvetítő szerepének erősítésével lehetővé tette az állami vagyon piaci értéken való eladását. Ez a törvény a kisebbségi részvényesek pozícióit erősítette a bennfentesekkel szemben. Szeptemberben a Dacia autógyárat a francia Renault cég vásárolta meg. Októberben megkezdődött az energiaszektor demonopolizálása, s létrehozták az ANRE-t, az energiaellátás független szabályozó szervét. A hárompillérű nyugdíjrendszer kiépítésének első lépéseként a román parlament decemberben jóváhagyta az állami nyugdíjrendszer („első pillér”) átfogó reformjának koncepcióját (*De Mentil – Sheshinski*, 2001; *Durandin*, 2000; *Hunya*, 1999; *Nastase*, 2001).

2000 januárjában az *Isarescu*-kormány (1999. december – 2000. december) társasági és jövedelemadó-reformot hajtott végre, amely elsősorban az adókulcsok csökkentésére és az adóbázis kiszélesítésére irányult. Áprilisban a parlament törvényt fogadott el az állami nyugdíjakról és egyéb kötelező társadalombiztosítási juttatásokról, júniusban pedig jóváhagyta az új nyugdíjrendszer második pillérét, vagyis a kormány kötelező hozzájárulásokra épülő magánnyugdíjalapok létrehozására vonatkozó javaslatát. Az év folyamán előkészületek történtek az önkéntes nyugdíjrendszerek („harmadik pillér”) bevezetésére is.

Közben 2000 májusában a rossz irányítás és gyenge felügyelet miatt összeomlott Románia legnagyobb befektetési alapja, az FNI. Ez a csőd az FNI-be történő befektetéseket garantáló CEC állami takarékpénztárt is érintette, amelynek részvényei voltak az említett befektetési alapot kezelő társaságban. Az FNI bukása nehéz helyzetbe hozta az alig szabályozott ún. „népi bankokat”, vagyis a betétbiztosítás nélküli hitelszövetkezeteket. Ezért júniusban a legnagyobb hitelszövetkezet beszűntette működését, miután nem tudott eleget tenni a betétek kivonására irányuló követeléseknek. Júliusban a kormány rendkívüli rendeletet léptetett életbe, amelyben a befektetési társaságok működésének engedélyezését, felügyeletét és szabályozását a központi bankra bízták.

1996 és 2000 között a piacorientált gazdaságpolitikát Romániában komolyan akadályozták a kormánykoalíció és a parlamenten belüli állandó viták, valamint az állami vállalatok menedzsmentjének és az államapparátus egy részének ellenállása. A szubvenciók visszavonása és a veszteséges vállalatok bezárása a munkanélküliség növekedését, az állami árszabályozás megszüntetése pedig az infláció újabb felgyorsulását vonta maga után. Mindez a reálbérek és -jüvedelmek csökkenéséhez, a társadalmi elégedetlenség fokozódásához vezetett (*De Mentil – Sheshinski, 2001; Durandin, 2000; Nastase, 2001*).

A 2000 novemberében és decemberében tartott általános választások eredményeként az ellenzéki PDSR visszakerült a hatalomba, a köztársasági elnök ismét Iliescu lett. A választások után megalakult *Nastase*-kormány az RMDSZ külső támogatásával a reformpolitika következetes folytatása mellett kötelezte el magát. Az új kabinet 2001 januárjában az Állami Vagyonalap (FPS) helyébe felállította az Állami Vagyon Magánosításáért és Kezeléséért Felelős Ügynökséget (APAPS), melynek feladatául az állami tulajdonban lévő eszközök kezelését és eladását, valamint a privatizációs szerződések és ügyletek végrehajtásának felügyeletét jelölték ki. Februárban hatályba lépett az új kárpótlási törvény, amely az 1945 és 1989 között államosított vagy elkobzott vagyon széles körű restitúálását irányozza elő. Áprilisban Románia második legnagyobb állami bankját, a Mezőgazdasági Bankot a Raiffeisen Bankot és a Romanian-American Enterprise Fundot magában foglaló konzorcium vásárolta meg. Júniusban a jegybank a pénzügyi tranzakciókat külön rendeletben szabályozta, melynek értelmében a tizenkét hónapnál hosszabb lejáratú állami értékpapírok a Bukaresti Értéktőzsdén és a bankközi piacon egyaránt forgalmazandók, míg a rövidebb lejáratú kincstári váltókkal továbbra is kizárólag csak a bankközi piacon lehet kereskedni. Ugyanebben a hónapban a PDSR és a Román Szociáldemokrata Párt (PSDR) egyesülésével létrejött a jelenleg kormányzó Szociáldemokrata Párt (PSD). Júliusban az ország legnagyobb acélgyárát, a Sidext az ISPAT angol–indiai társaságnak adták el.

1. táblázat

A gazdasági átalakulás néhány mutatója Romániában

Mutató	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Privatizációs bevételek a GDP százalékában	1,2	2,2	4,6	6,6	7,9	8,9
A vállalatoknak nyújtott költségvetési támogatások a GDP százalékában	4,1	4,3	2,5	1,7	1,9	n.a.
Nem törlesztett hitelek a teljes hitelállomány százalékában*	37,9	48,0	56,5	58,5	35,4	3,8
Államadósság a GDP százalékában	17,6	28,1	27,7	27,8	33,6	31,6

* Az 1999–2000-ben bekövetkezett ugrásszerű csökkenést a Román Nemzeti Bank hitelosztályozásra vonatkozó új rendelkezései eredményezték, továbbá a Bancorex és a Mezőgazdasági Bank nem törlesztett hiteleinek transzferje a bankok szanálását végző ügynökségnek.

Forrás: EBRD [2001] 184–185. o.

Az árreform terén a *Nastase*-kabinet a villamosenergia-, gáz- és hőszolgáltatás árainak a költségeket fedező világpiaci szintre történő fokozatos emeléséért, a közművek díjbeszedésének javításáért száll síkra. Az árkorrekciók alacsony jövedelmű háztartásokra gyakorolt negatív hatásának enyhítése érdekében a 2002-es költségvetés a célirányú jövedelemátutalásokat és a minimáljövedelem garanciáját is tartalmazta (EBRD, 2001, 2002; *Nastase, 2001*). A romániai átalakulást jellemző néhány kiemelt mutatót lásd az 1. táblázatban).

A rendszerváltás után a román gazdaságpolitika legsúlyosabb problémáját a pénzügyi fegyelem romlása jelentette. Ezt a problémát elvben a közvetlen állami beavatkozás helyett a piaci mechanizmus szerepének erősítésével kívánták megoldani. A gyakorlatban azonban a kormányzati beavatkozás gyakran tovább puhította a költségvetési korlátokat, mivel a befolyásos és/vagy veszteséges vállalatok különböző programok és egyéb lehetőségek révén képesek voltak jelentős szubvenciókat kiharcolni maguknak. Ugyanakkor az utóbbi években a román bankok, amelyek továbbra is kedvezményes kölcsönöket nyújtanak a nagy állami vállalatoknak, szigorították hitelpolitikájukat a veszteséges cégek többségével szemben. Ennek kapcsán meg kell jegyezni, hogy a privatizáció és vállalati reform Romániában nemcsak a magánszektor gyors növekedését eredményezte, hanem jelentős létszámleépítéssel is együtt járt, ami a legérzékenyebben a veszteséges cégeket érintette (lásd: *Croitoru – Schaffer, 2002*).

Európai uniós törekvések

A bukaresti kormány az 1989-es fordulatot követő időszakban nyilatkozataiban minden alkalommal kiállt Románia európai integrációja mellett, de a valóságban sokáig legfeljebb felemás lépéseket tett e cél eléréseért. A brüsszeli bizottság és Bukarest 1976 februárjában létesített és 1989 decemberében felfüggesztett kapcsolatait 1990 márciusában állították helyre. Romániának az Európai Közösségek mellé kinevezett nagykövete már a következő hónapban, az EK bukaresti állandó képviselője azonban csak 1993 júniusában kezdte meg tevékenységét. Az EK és Románia közti kereskedelmi és gazdasági együttműködési megállapodást 1990 októberében írták alá.

A rendszerváltást követő zűrzavaros időszakban az új román vezetés ellenzékét érintő intézkedései miatt az EK felfüggesztette a segélyek folyósítását az országnak. Miután a román kormány és az ellenzék bizonyítékokat szolgáltatott az Európai Parlamentnek és az Európai Közösségek Bizottságának az ország belső helyzetének normalizálásáról, Bukarest 1991 januárjától újból részesülhetett nemzetközi segítségben.

A brüsszeli bizottság 1993 februárjában a társult tagságot biztosító Európai Megállapodást kötött a román kormánnyal, amely két év múlva lépett hatályba. Románia és az EU társulási tanácsának első ülését 1995 áprilisában tartották, s azon a reformok gyorsítását kérték Bukaresttől. 1995 júniusában a romániai parlamenti pártok elfogadták a Snagovi Nyilatkozatot, amely az ország EU-tagságát előkészítő nemzeti stratégiát szentesítette. Ezt követően Románia átnyújtotta az Unió sorsos francia elnökének hivatalos csatlakozási kérelmét, s az Európai Tanács madridi határozatának megfelelően 1995 decemberében tagjelölt ország lett. Az Európai Bizottság 1997 júliusában *Agenda 2000* című jelentésében megállapította, hogy a demokrácia és a piaci intézmények konszolidálása érdekében Romániában további reformokra van szükség. Ezért a csatlakozási tárgyalások elhalasztását indítványozta. 1998 márciusában azonban megkezdődtek a tárgyalások Románia teljes jogú tagságáról az Európai Unióban. Ugyanebben a hónapban a román kormány elfogadta és az Európai Bizottság elé terjesztette az uniós jogrendszer átvételének nemzeti programját, amelyet később többször is felülvizsgáltak. 2002 végéig a csatlakozási tárgyalások harminc fejezetéből tizenhatot sikerült lezárni. Gazdasági szempontból Románia az EU-tagfelvételnél végül is főleg azért lett második körös ország, mert a koppenhágai csúcsgig nem jött létre megállapodás az európai integráció alapját képező, az áruk, személyek, szolgáltatások és tőke szabad mozgásáról szóló fejezeteket illetően. Nem kevésbé fontos tényezőnek bizonyult az is, hogy a tárgyaló felek nem tudtak közös álláspontot kialakítani olyan területeken sem, mint a versenypolitika, mezőgazdaság, közlekedés, adórendszer, energiaszektor, regionális politika, környezetvédelem és pénzügyi kérdések (*Grabbe – Hughes, 1998; European Commission, 2002b; Nastase, 2001*).

Az Európai Unió Romániának a PHARE-program költségvetéséből 1992-től 2001-ig összesen 1747 millió eurót folyósított. A támogatások kiemelt céljai között egyebek mellett az infrastruktúra, a magánszektor, az oktatás és szakképzés, a mezőgazdaság, a szociális szféra és a közigazgatás fejlesztése, a környezetvédelem és a nukleáris biztonság erősítése, valamint a civil társadalom megteremtése szerepelt. Ezen kívül 2000–2001-ben a struktúrapolitikai célokat szolgáló ISPA-program keretében az ország 484,8 millió eurót kapott. A SAPARD mezőgazdasági és vidékfejlesztési program költségvetéséből Románia 2001-ben 156,3 millió euróban részesült (European Commission, 2002a).

Az Európai Bizottság (European Commission, 2002a) úgy véli, hogy Románia teljesíti az uniós tagság politikai kritériumait. Ugyanakkor a közigazgatási reform területén mutatkozó előrehaladás ellenére a törvényhozás és döntéshozatal javítása, a jogrendszer függetlenítése a végrehajtó hatalomtól, a korrupció elleni harc további erőfeszítéseket igényel. Románia komoly eredményeket ért el a makroökonómiai stabilizáció megvalósításában, a működő piacgazdaság és a hatékony piaci intézmények kiépítésében. A bankszektor konszolidálása, a pénzpiaci szabályozás és felügyelet folyamatos javulása, a privatizáció folytatása pozitív hatást gyakorolt a vállalatok pénzügyi fegyelmére. Az árak és a kereskedelem liberalizálása, az adórendszer reformja az erőforrások hatékonyabb elosztásának feltételeit teremti meg. A gazdaság több szektorában szerkezeti átalakítást hajtanak végre. A pénzügyi fegyelem erősítése az adórendszer hatékonyságának növelését, a veszteséges vállalatok felszámolását, a privatizáció gyorsítását követeli meg.

A gazdaságfejlődés általános jellemzése

Hogyan alakult a gazdasági növekedés legfontosabb mutatójának tekintett bruttó hazai termék (GDP) dinamikája Romániában 1989 után? Ezt a kérdést célszerű tágabban, a délkelet-európai régió és hazánk összefüggésben vizsgálni (lásd a 2. táblázatot).

2. táblázat

A reál GDP évi átlagos változási üteme (százalék)

Év	Románia	Délkelet-Európa*	Magyarország	Bulgária	Szerbia-Montenegró
1990	-5,6	-7,3	-3,5	-9,1	-7,9
1991	-12,9	-14,8	-11,9	-11,7	-11,6
1992	-8,8	-9,6	-3,1	-7,3	-27,9
1993	1,5	-2,4	-0,6	-1,5	-30,8
1994	3,9	3,0	2,9	1,8	2,5
1995	7,1	6,2	1,5	2,1	6,1
1996	3,9	3,2	1,3	-10,9	7,8
1997	-6,1	-0,7	4,6	-6,9	10,1
1998	-5,4	-0,8	4,9	3,5	1,9
1999	-3,2	-3,1	4,2	2,4	-15,7
2000	1,8	3,7	5,2	5,8	5,0
2001 ^a	5,3	4,8	3,8	4,5	5,5
2002 ^b	3,5	3,9	3,3	3,5	5,0
01/89 ^c	81	76	108	74	50

* Albánia, Bosznia-Hercegovina, Bulgária, Macedónia, Románia és Szerbia-Montenegró súlyozott átlaga.

^a Itt és a továbbiakban a 2001. évi adatok előzetesek, hazánkat kivéve.

^b Előrejelzés, kivéve Magyarországot.

^c Reál GDP 2001-ben az 1989-es szint százalékában.

Forrás: EBRD [2002] 17. o.; KSH [2003].

Mindenekelőtt megállapítható, hogy Romániában a kilencvenes évek elején tranzformációs recesszió ment végbe, amelyet a Szerbia-Montenegró elleni nemzetközi embargó fokozott. E recesszió mélypontja 1992-ben következett be 75 százalékkal. Ezután a szóban forgó mutató 1996-ban 88 százalékra emelkedett, majd a szerkezeti válság és a kedvezőtlen nemzetközi fejlemények hatására 1999-ben 76 százalékra esett vissza. Az 1999-es koszovói válság azonban a román gazdaságot kevésbé súlyosan érintette, mint például a bolgárt (*Gligorov*, 1999, 70. o.). Az újbóli növekedés eredményeként Romániában 2001-ben az 1989-es gazdasági teljesítmény 81 százalékát sikerült elérni.

Délkelet-Európa egészében a gazdasági visszaesés az 1993-es mélypontra az 1989-es szint 70, majd 2001-ben 76 százaléka volt. Figyelembe kell venni, hogy a térségben nem Románia helyzete alakult a legkedvezőtlenebbül. 2001-ben Bulgária 74, Szerbia-Montenegró csak 50 százalékot ért el. Magyarországon, ahol a tranzformációs visszaesés viszonylag mérsékelt volt, a GDP volumene 1989-hez viszonyítva 1993-ban 82, 2001-ben 108 százalékot tett ki (2. táblázat).

3. táblázat

Az egy lakosra és az egy foglalkoztatottra jutó GDP Romániában
(1996. évi dollárban, vásárlóerő-paritáson)

Év	Egy lakosra számítva				Egy foglalkoztatottra számítva			
	dollár	Magyarország	EU15	Egyesült Államok	dollár	Magyarország	EU15	Egyesült Államok
		százalékában				százalékában		
1990	6 917	68,9	35,8	25,8	14 809	67,0	33,0	26,7
1991	6 018	67,1	31,7	22,8	12 936	62,0	29,3	23,2
1992	5 588	64,2	29,2	20,8	12 178	55,1	26,9	21,3
1993	5 682	65,6	29,9	20,9	12 850	54,8	28,0	22,2
1994	5 912	66,2	30,4	21,2	13 422	54,5	28,4	22,8
1995	6 348	70,0	32,0	22,4	15 166	59,5	31,6	25,7
1996	6 618	71,9	32,9	22,8	15 952	61,3	32,9	26,2
1997	6 236	64,6	30,3	20,8	15 582	57,2	31,6	25,0
1998	5 947	58,6	28,2	19,3	15 185	53,9	30,5	23,7
1999	5 890	55,6	27,2	18,6	15 711	55,2	31,2	23,9
2000	6 001	53,7	26,9	18,4	15 602	52,6	30,5	23,2
2001	6 324	54,4	28,1	19,6	16 523	53,9	32,3	24,5

Megjegyzés: Romániában 1 dollár = 728 lej, Magyarországon 1 dollár = 72,6 forint, az EU-ban 1 dollár = 0,92 PPS. Az EU Tizenötök 1990. évi adatai nem tartalmazzák a korábbi NDK-t.

Forrás: New Cronos Eurostat-adatbázis; WIIW adatbázis; BEA [2002]; Yearbook of Labour Statistics. Geneva: ILO; Statistical Abstract of the United States. Washington, D. C.: Bureau of the Census; Magyarország nemzeti számlái. Budapest: KSH különböző kötetei; KSH [1999] 15. o.

Hogyan alakult az elmúlt évtized folyamán Románia gazdasági helyzete hazánkhoz képest? Milyen mértékben közelítette meg a román gazdaság az Európai Unió és az Egyesült Államok fejlettségi szintjét?

Az 1990 és 2001 közötti időszakban az egy lakosra jutó bruttó hazai termék Romániában Magyarországgal összehasonlítva több mint egyötöddel csökkent. Ugyanakkor a szóban forgó mutató az EU színvonalának háromnyolcadáról kéthetedére, az Egyesült Államokénak pedig egynegyedéről egyötödre esett vissza. Mivel 2001-ben a román gazdaság nem érte el a Tizenötök átlagának felét, igazából még nem tekinthető érettnnek az uniós csatlakozásra. Ami az egy foglalkoztatottra számított GDP-t illeti, a vizsgált periódus egészét tekintve Románia teljesítménye Magyarországhoz képest négyötödre esett vissza. Az Európai Unióhoz és az Egyesült Államokhoz viszonyítva 1990–2001 között ugyancsak némi csökkenés figyelhető meg. Ezért felzárkózásról e tekintetben sem lehet beszélni (lásd a 3. táblázatot).

A közvélemény célértékelésének jellemzésére az alapvető makromutatók segítségével különféle indexek konstruálhatók, amelyeket itt *Fakó* [1999] alapján határozzunk meg. Az indexek szerkezete olyan, hogy a negatív vagy zéró értékek kedvezőek, a pozitívak kedvezőtlenek. Ezek az indexek 1990–2001-ben Romániában különféleképpen alakultak (lásd a 4. táblázatot). Az együttes index a viszonylag legkedvezőbb 2001-ben volt, amikor az infláció mérséklődését a munkanélküliség és az államháztartás hiányának csökkenése, továbbá a gazdasági növekedés felgyorsulása kísérte.

4. táblázat

A számított makroindexek alakulása Romániában

Év	Inflációs ráta a fogyasztói árindex szerint (%) <i>a</i>	Munkanélküliségi ráta (%) <i>b</i>	Mizériaindex <i>c</i> (<i>a+b</i>)	Reál GDP évi átlagos változási üteme (%) <i>d</i>	Népszertülnésgé index <i>e</i> (<i>a-3d</i>)	Az államháztartás egyenlege a GDP százalékában <i>f</i>	A folyó fizetési mérleg egyenlege a GDP százalékában <i>g</i>	Egyensúlytalansági index <i>h</i> -(<i>f+2g</i>)	Együttesen (<i>c+e+h</i>)
1990	3,8	n. a.	n. a.	-5,6	20,6	1,0	-9,6	-18,2	n.a.
1991	174,5	3,0	177,5	-12,9	213,2	3,3	-3,5	-3,7	387,0
1992	210,4	8,2	218,6	-8,8	236,8	-4,6	-8,0	20,6	476,0
1993	256,1	10,4	266,5	1,5	251,6	-0,4	-4,5	9,4	527,5
1994	136,8	10,9	147,7	3,9	125,1	-2,2	-1,4	5,0	277,8
1995	32,3	9,5	41,8	7,1	11,0	-2,5	-5,0	12,5	65,3
1996	38,8	6,6	45,4	3,9	27,1	-3,9	-7,3	18,5	91,0
1997	154,8	8,9	163,7	-6,1	173,1	-4,6	-6,1	16,8	353,6
1998	59,1	10,4	69,5	-5,4	75,3	-5,0	-7,0	19,0	163,8
1999	45,8	11,8	57,6	-3,2	55,4	-3,5	-3,7	10,9	123,9
2000	45,7	10,5	56,2	1,8	40,3	-3,7	-3,7	11,1	107,6
2001	34,5	8,6	43,1	5,3	18,6	-3,5	-6,1	15,7	77,4

Forrás: Transition report. London: EBRD különböző kötetek; LABORSTA adatbázis.

Az átalakulás beindulásával az azelőtt legfeljebb csak „kapun belül” létező munkanélküliség gyorsan emelkedett. A 4. táblázat adatai alapján megállapítható, hogy 1991 és 2001 között a munkanélküliségi ráta Romániában csaknem megháromszorozódott. Ebben jelentős szerepe volt a stabilizációs politikában alkalmazott sokterápiának,

amely azonban a vállalati reform lassú üteme és a privatizációs folyamatban kezdetben erősen érvényesülő bennfentes érdekek miatt nem tudta kellőképpen segíteni a gazdasági struktúraváltást. A szóban forgó időszakban az államháztartás egyenlege – 1990 és 1991 kivételével – deficittel zárult, ami többek között a veszteséges vállalatok állami finanszírozásával is összefüggésbe hozható. Megjegyzendő, hogy a költségvetés és a fizetési mérleg hiányát gyakran külföldi kölcsönökből fedezték.

A mizéria-index alakulásában az infláció játszott a döntő szerepet, melynek évi átlagos üteme 1990 és 2001 között 84,8 százalékot tett ki (4. táblázat). Popa [2002, 21–22. o.] hangsúlyozza, hogy a fogyasztói árindex szerinti inflációs rátát Romániában a következő tényezők befolyásolják: (1) a szabályozott árak, (2) a munkanélküliségi ráta, (3) az ipari termelés árindexe, (4–5) a szűkebb és tágabb értelemben vett pénzmennyiség (az M1 és az M2 aggregátum), (6) a bankrendszerben lévő nettó hazai eszközök, (7) a lej nominális dollárfolyama és (8) az államháztartás egyenlege.

Gligorov [2002] rámutat arra, hogy a román gazdaságban az amerikai dollár a rendszerváltás utáni első években a német márkánál sokkal erősebb pozíciókkal rendelkezett. Az EU-hoz való közeledés során azonban a lej lebegő árfolyamának fenntartása mellett a márka, később pedig az euró szerepe jelentősen megnövekedett.

Annak ellenére, hogy Románia a kilencvenes években liberalizálta gazdaságát, a pénzügyi fegyelem biztosítása a kemény költségvetési korlátok segítségével hosszú időn keresztül komoly problémát jelentett. A külső részvénytulajdonosok kezében lévő eszközök bennfentesek által történő felvásárlásának, valamint a vállalati tőke törvénytelen kisajátításának sokáig nem sikerült sem adminisztratív ellenőrzéssel, sem hatósági intézkedésekkel gátat szabni. A helyzet e tekintetben csak az utóbbi néhány esztendőben kezdett javulni (lásd pl. The World Bank, 2002, 34. o.).

5. táblázat

A képzettség alakulása Romániában (a 15 éven felüli népesség adatai alapján)

Év	Év/fő	Átalakuló országok	Németország	Egyesült Államok
		százalékában		
1990	9,44	94,7	95,6	80,4
1995	9,42	99,7	93,9	79,2
2000	9,51	98,2	93,2	78,9

Forrás: Barro – Lee [2000].

Az 5. táblázat adatai azt mutatják, hogy az átalakulási folyamat nehézségei ellenére 1990 és 2000 között Romániában némileg nőtt az egy főre jutó képzési évek száma. A képzettségi szint közelebb került az átalakuló országok átlagához. Ugyanakkor a képzettség szempontjából Románia távolabb került Németország és az Egyesült Államok színvonalától.

A 6. táblázat adataiból kiszámítható, hogy 1990–2000-ben a kutató-fejlesztő munkát végző tudósok és mérnökök részaránya a teljes foglalkoztatottságban Romániában évente átlagosan 7,3 százalékkal csökkent. A csökkenést az átalakulással kapcsolatos folyamatok idézték elő, beleértve az „agyelszívás” (brain drain) fokozódását is. A rendszerváltozás előtt a kutatás-fejlesztés Romániában más volt szocialista országokhoz hasonlóan nagymértékben a katonai-ipari komplexum igényeihez igazodott. Ezen kívül a kutató-fejlesztő tevékenység visszaszorulása a rendszerváltás utáni években az egykori KGST-n belül kialakult nemzetközi munkamegosztás, gazdasági és tudományos-

technikai együttműködés megszűnésével hozható összefüggésbe. Mindez azt eredményezte, hogy a kutató-fejlesztő szakemberek összes foglalkoztatotthoz viszonyított aránya Romániában mind Németország, mind pedig az Egyesült Államok analóg mutatóihoz képest jelentősen visszaesett.

6. táblázat

A kutató-fejlesztő munkát végző tudósok és mérnökök aránya Romániában az összes foglalkoztatotthoz viszonyítva

Év	Ezrelék	Index: 1989 = 100	A kutató-fejlesztő munkát végzők aránya	
			Németország	Egyesült Államok százalékában
1989	5,45	100,0	n. a.	67,7
1990	3,91	71,7	n. a.	49,4
1991	2,80	51,4	43,3	35,3
1992	3,26	59,8	51,1	41,7
1993	3,84	70,5	60,8	47,9
1994	3,37	61,8	52,7	42,1
1995	3,45	63,3	53,8	43,7
1996	3,23	59,3	49,8	41,5
1997	3,15	57,8	47,8	40,6
1998	3,12	57,2	47,1	37,7
1999	2,79	51,2	39,8	37,1
2000	2,37	43,5	33,5	31,6

Forrás: UNESCO [1999] III-26. o.; New Cronos Eurostat-adatbázis; Statistical Abstract of the United States különböző kötetei.

Szerkezeti változások és ágazati dinamika

A hatvanas évek eleje óta a román vezetés gyakorlatilag kivonta országát Moszkva gazdasági ellenőrzése alól azzal a szándékkal, hogy önálló ipari hatalommá és jelentős világpiaci exportórrá fejlessze. Ezt a stratégiai célt szolgálta többek között a hetvenes évek közepétől a nyolcvanas évek végéig az Európai Közösséggel folytatott együttműködés, melynek keretében az EK Általános Preferencia Rendszerét Romániára is kiterjesztették. A nyugati világgal és az EK mellett más nemzetközi szervezetekkel (GATT, IMF, Világbank) való kapcsolatok aktivizálását azonban ekkor még nem követték piacorientált gazdasági reformok, sőt az ország politikai fejlődése a korlátlan diktatúra irányába tolódott el. Emellett a megváltozott nemzetközi környezet a kilencvenes évek elején az új kihívásokra való rugalmas reagálást tette szükségessé (*Nastase*, 2001).

A román gazdaság szerkezeti sajátosságait a bruttó hazai termék felhasználási oldalnak tekintetében a 7. táblázat adatai alapján vizsgálhatjuk. Az elmúlt évtizedben a felhasználás Romániában mindvégig meghaladta a termelést, ami a külső forrásokra való jelentős ráutaltságról tanúskodik. Ugyanakkor 1990 és 2000 között a nettó import GDP-beli részaránya háromötödére csökkent. Ebben az időszakban a felhalmozási ráta a GDP közel egyharmadáról egyötödére esett vissza, s csökkent az állóeszköz-beruházások részesedése is. A háztartások fogyasztásának részaránya 1,2-szeresére nőtt, míg az államháztartási kiadásoké némileg csökkent.

A GDP felhasználásának szerkezete Romániában
(folyó áron, százalék)

Év	GDP	Ebből:					Áru- és szolgáltatás-export és -import egyenlege
		Belföldi felhasználás	A háztartások	Az államháztartás	Bruttó felhalmozás	ebből:	
						fogyasztási kiadásai	
1990	100,0	109,5	56,5	13,3	30,2	19,8	-9,5
1991	100,0	103,9	56,8	15,2	28,0	14,4	-3,9
1992	100,0	108,4	54,3	14,3	31,4	19,2	-8,4
1993	100,0	105,0	58,8	12,3	28,9	17,9	-5,0
1994	100,0	102,1	61,4	13,8	24,8	20,3	-2,1
1995	100,0	105,6	62,0	13,7	24,3	21,4	-5,6
1996	100,0	108,4	61,0	13,1	25,9	23,0	-8,4
1997	100,0	107,1	67,1	12,3	20,6	21,2	-7,1
1998	100,0	108,0	67,8	14,5	17,7	18,2	-8,0
1999	100,0	104,8	71,3	12,6	16,1	17,7	-4,8
2000	100,0	105,7	67,9	12,4	19,7	18,9	-5,7

Megjegyzés: A háztartások adatai a háztartásokat segítő nonprofit intézményeket is tartalmazzák.

Forrás: New Cronos Eurostat-adatbázis.

A második világháború után Romániában Délkelet-Európa más volt szocialista országaihoz hasonlóan gyors ütemű iparosítás ment végbe, amely az állami szektor növekedésével, az állam tulajdonosi és gazdaságirányító funkcióinak kiszélesedésével, a gazdasági önellátásra való törekvések erősödésével járt együtt és a nem mezőgazdasági jellegű tevékenységek térnyerését eredményezte (lásd például *Réti*, 1998). Ennek ellenére a mezőgazdaság szerepe fontos maradt.

Folyó áron számítva 1990 és 2000 között a hozzáadott érték előállításában a mezőgazdaság, az ipar és az építőipar együttes részaránya 71,9 százalékról 46,7 százalékra csökkent. Ezzel szemben a szolgáltatásoké 28,1 százalékról 53,3 százalékra nőtt. A mezőgazdaság részesedése a hozzáadott érték előállításából a felére, az iparé kétharmadára csökkent. Az iparon belül a bányászat relatív súlya a felére, a feldolgozóiparé háromötödre esett vissza, míg a villamosenergia-, gáz- és vízellátásé 8,7-szeresére emelkedett. Utóbbiban feltehetőleg nagy szerepe volt az energiaárak emelésének. Ugyanakkor az építőipar részaránya alig változott.

A piaci szolgáltatások közül a kereskedelem és vendéglátás súlya 2,5-szeresére, a szállításé és távközlésé 1,9-szeresére, a pénzügyi tevékenységé 2,3-szeresére növekedett. A nem piaci szolgáltatásokon belül a közigazgatás és védelem részesedése másfél-szeresére, az oktatásé 1,1-szeresére nőtt, az egészségügyi és szociális ellátásé viszont kilenctizedére csökkent. Az egyéb közösségi és személyi szolgáltatások részaránya, beleértve az alkalmazottat foglalkoztató magánháztartásokat, másfélszeresére emelkedett (lásd a 8. táblázatot).

A hozzáadott érték ágazati szerkezete Romániában
(folyó áron; százalék, ágazatok összesen = 100)

Év	Mezőgazdaság A-B	Bányászat C	Feldolgozóipar D	Villamosenergia-, gáz- és vízellátás E	Építőipar F	Kereskedelem és vendéglátás G-H	Szállítás és távközlés I	Pénzügyi tevékenység J-K	Közigazgatás és védelem L	Oktatás M	Egészségügyi és szociális ellátás N	Egyéb szolgáltatások O-P
1990	23,2	3,4	39,0	0,6	5,7	6,6	6,1	6,1	3,0	2,8	2,2	1,3
1991	19,7	3,2	33,1	3,2	4,5	14,0	7,0	5,3	3,2	2,9	2,4	1,5
1992	18,5	3,2	29,2	4,9	4,7	13,9	8,3	8,4	3,3	2,6	2,1	0,9
1993	21,6	3,4	27,5	4,0	5,4	10,6	10,4	8,6	3,2	2,5	1,9	0,9
1994	20,6	3,4	29,8	4,4	6,8	8,5	9,1	8,2	3,4	2,6	2,0	1,2
1995	20,7	2,8	28,7	3,0	6,9	11,4	8,4	9,1	4,0	2,8	2,0	0,2
1996	20,1	2,1	30,8	1,9	6,8	12,5	9,6	7,1	3,3	2,7	2,1	1,0
1997	19,6	2,7	28,0	2,8	5,7	12,4	9,7	11,1	2,9	2,2	1,6	1,3
1998	15,8	2,9	23,5	2,8	5,5	15,0	10,5	12,4	3,8	3,0	2,4	2,4
1999	14,7	2,4	21,2	4,1	5,6	15,3	11,1	13,2	3,7	3,3	2,2	3,2
2000	12,5	1,7	21,7	5,2	5,6	16,2	11,8	14,0	4,4	3,0	2,0	1,9

Megjegyzés: A hozzáadott érték tartalmazza az amortizációt és a pénzközvetítói szolgáltatás fel nem osztott díját (FISIM).

Forrás: Lásd a 7. táblázatnál, továbbá KSH [2002] 35. o.; United Nations [2002] 744. o.

A foglalkoztatottság ágazati szerkezete Romániában
(százalékban, nemzetgazdaság = 100)

Év	Mezőgazdaság A-B	Bányászat C	Feldolgozóipar D	Villamosenergia-, gáz- és vízellátás E	Építőipar F	Kereskedelem és vendéglátás G-H	Szállítás és távközlés I	Pénzügyi tevékenység J-K	Közigazgatás és védelem L	Oktatás M	Egészségügyi és szociális ellátás N	Egyéb szolgáltatások O-P
1990	28,9	2,4	33,3	1,2	6,5	6,7	7,1	3,9	0,8	3,8	3,0	2,4
1991	29,8	2,6	31,3	1,4	4,6	8,5	6,4	4,3	0,9	4,0	2,9	3,3
1992	33,0	2,6	27,4	1,6	5,5	8,9	6,2	4,8	1,1	4,1	2,9	1,9
1993	36,0	2,6	25,9	1,6	5,7	7,1	5,9	4,8	1,2	4,3	3,1	1,8
1994	39,0	2,4	24,6	1,7	4,1	7,4	5,1	2,4	4,1	4,2	3,2	1,8
1995	40,3	2,5	22,4	1,9	4,2	7,7	5,0	2,2	5,0	3,9	3,1	1,8
1996	38,0	2,2	23,0	2,0	4,3	9,0	5,3	2,4	4,7	3,9	3,3	1,9
1997	39,0	2,0	22,1	2,2	4,2	9,5	5,1	2,3	4,5	3,9	3,2	2,0
1998	40,0	1,9	21,3	2,2	4,0	9,8	4,9	2,2	4,7	4,0	3,1	1,9
1999	41,8	1,7	20,1	2,1	3,7	9,7	4,6	2,1	4,9	3,9	3,2	2,2
2000	42,8	1,5	19,1	1,8	3,7	9,8	4,8	2,1	5,2	3,9	3,2	2,1

Forrás: Yearbook of Labour Statistics különböző kötetei; LABORSTA adatbázis.

Az 1990-től 2000-ig tartó időszakban a foglalkoztatási struktúrában is komoly változások történtek. A mezőgazdaság, ipar és építőipar részaránya a foglalkoztatottak számában 72,3 százalékról 68,9 százalékra csökkent, míg a szolgáltatásoké 27,7-ről 31,1 százalékra növekedett. A változás sokkal kisebb mérvű, mint a hozzáadott érték alapján számított. Ez feltehetőleg főként azzal függ össze, hogy az árviszonyok a szolgáltatások javára tolódtak el. Az említett periódusban az ipar és az építőipar részaránya háromötödére esett vissza. Az iparon belül a bányászat és feldolgozóipar relatív súlya is hasonló mértékben csökkent, a villamosenergia-, gáz- és vízellátásé viszont másfélszeresére nőtt. Ugyanakkor a mezőgazdaság részesedése is másfélszeresére emelkedett. Az agrárszektor jelentős mértékben hozzájárult a munkanélküliség problémájának enyhítéséhez, megélhetést biztosítva a más ágazatokból, különösen a feldolgozóiparból elbocsátottak számára. Ami a szolgáltatási szférát illeti, a szóban forgó időszakban a kereskedelem és vendéglátás részesedése másfélszeresére, a közigazgatásé és védelemé 6,5-szeresére (ebben valószínűleg statisztikai, mérési eltérések is nagymértékben közrejátszottak), az egészségügyi és szociális ellátásé 1,1-szeresére növekedett, míg az oktatásé gyakorlatilag változatlan maradt. Ezzel szemben a szállítás és távközlés súlya kétharmadára, a pénzügyi tevékenységé a felére, az egyéb szolgáltatásoké pedig nyolckilencedére csökkent (lásd a 9. táblázatot).

Romániában az állam által pénzügyileg támogatott alacsony hatékonyságú ipari nagyüzemek, amelyek többnyire elavult és környezetszennyező technológiával működtek, a rendszerváltást követően válságba kerültek. A keleti piacon korábban „puha” valutáért eladott termékeik alacsony minőségük és magas árak miatt nem tudták megállni helyüket a szabadpiaci verseny viszonyai között. Hasonló volt a helyzet a magyar iparban is.

A rendszerváltás után a román gazdaságban jelentősen megnőtt a kis- és közepes méretű vállalatok szerepe. A Világbank adatai szerint az ilyen vállalatok aránya az összes vállalat számában 1999-ben Romániában 93,4 százalékot tett ki. Ugyanakkor ez az arány Bulgáriában 94,9, Csehországban 78,2, Horvátországban 89,9, Észtországban 97,8, Lengyelországban 71,1, Lettorszában 87,7, Litvániában 82,4, Magyarországon 84,8, Oroszországban 49,0, Szerbia-Montenegróban 71,6, Szlovákiában 68,1, Szlovéniában 68,0, Ukrajnában 54,3 százalék volt (*Klapper – Sarria-Allende – Sullá, 2002, 31. o.*).

Mekkora súlyt képvisel a magánszektor a román gazdaságban?

A privatizáció eredményeként a magánszektor részaránya Romániában a bruttó hazai termékben 1993–2000 között 1,7-szeresére, a foglalkoztatottságban pedig 1993–1998 között 1,4-szeresére nőtt. Az 1993-tól 2000-ig terjedő időszakban a magánszektor részesedése a GDP előállításából a magyarországi szint héttizedéről háromnegyedére növekedett. Ez a részesedés 1993 és 1997 között folyamatosan emelkedett, majd 1997-től kezdve 60 százalékos szinten stabilizálódott. A rendelkezésre álló adatokból az is megállapítható, hogy a foglalkoztatottság tekintetében 1995–1998-ban a magánszektor súlya Romániában a magyar színvonal öthetederől több mint háromnegyedére nőtt (*10. táblázat*).

A magánszektor valódi mérete Romániában azonban lényegesen nagyobb lehet, mivel egyes becslések szerint 2000-ben az informális vagy feketegazdaság, amely az utóbbi évtizedben a mezőgazdaságban, a vendéglátásban, a kereskedelemben és szállításban, továbbá bizonyos feldolgozóipari ágazatokban nyert teret, a munkaerő kb. 15 százalékát foglalkoztatta, gyakran részmunkaidőben vagy szezonális alapon (IMF, 2003, 24. o.).

**A magánszektor súlyának alakulása
a román és a magyar gazdaságban 1993 és 2000 között**

Év	A magánszektor százalékos részaránya			
	a bruttó hazai termékben		a foglalkoztatottságban	
	Románia	Magyarország	Románia	Magyarország
1993	35,0	50,0	44,0	n.a.
1994	40,0	55,0	49,0	n.a.
1995	45,0	60,0	51,0	71,0
1996	55,0	70,0	52,0	76,8
1997	60,0	75,0	58,0	83,3
1998	60,0	80,0	62,0	81,4
1999	60,0	80,0	n. a.	n.a.
2000	60,0	80,0	n. a.	n.a.

Forrás: EBRD [2001] 156, 184. o.

**A hozzáadott érték, a foglalkoztatottság
és a munkatermelékenység változási üteme Romániában
(évi átlag, százalék)***

Kód	Ágazat	Hozzáadott érték			Foglalkoztatottak száma			Munkatermelékenység		
		1991– 1995	1996 – 2000	1991– 2000	1991– 1995	1996 – 2000	1991– 2000	1991– 1995	1996 – 2000	1991– 2000
A–B	Mezőgazdaság	-1,4	-6,5	-3,9	3,9	-0,7	1,6	-5,1	-5,8	-5,5
C–E	Ipar	-4,3	-0,5	-2,4	-8,7	-5,3	-7,0	4,8	5,0	4,9
C	Bányászat	-5,1	-2,6	-3,8	-1,5	-11,4	-6,6	-3,6	10,0	2,9
D	Feldolgozóipar	-6,0	0,9	-2,6	-10,1	-5,0	-7,6	4,5	6,2	5,4
E	Villamosenergia-, gáz- és vízellátás	35,5	-16,0	6,7	5,4	-1,9	1,7	28,5	-14,3	4,9
F	Építőipar	5,2	-4,2	0,4	-10,8	-4,1	-7,5	18,0	-0,1	8,6
A–F	Mezőgazdaság, ipar és építőipar összesen	-2,5	-2,8	-2,6	-3,0	-2,5	-2,7	0,5	-0,3	0,1
G–H	Kereskedelem és vendéglátás	-6,1	2,3	-2,0	0,1	3,0	1,5	-6,2	-0,6	-3,4
I	Szállítás és távközlés	-1,6	-3,0	-2,3	-9,1	-2,9	-6,0	8,3	-0,1	4,0
J–K	Pénzügyi tevékenység	9,0	1,5	5,2	-13,6	-2,6	-8,3	26,3	4,2	14,7
G–K	Piaci szolgáltatások összesen	-3,3	2,2	-0,5	-6,0	0,4	-2,9	2,9	1,8	2,4
L	Közigazgatás és védelem	3,5	-2,3	0,6	12,1	0,1	6,0	-7,7	-2,4	-5,1
M	Oktatás	4,4	-0,6	1,9	-2,0	-2,1	-2,1	6,6	1,6	4,1
N	Egészségügyi és szociális ellátás	1,8	-2,7	-0,5	-1,7	-1,2	-1,4	3,5	-1,5	0,9
O–P	Egyéb szolgáltatások	-3,9	12,0	3,7	15,8	-0,9	7,1	-17,1	13,0	-3,2
L–P	Nem piaci szolgálta- tások összesen	2,0	0,8	1,4	4,5	-1,2	1,6	-2,4	2,0	-0,2
G–P	Szolgáltatások összesen	-2,0	1,9	-0,1	-1,7	-0,4	-1,0	-0,3	2,0	1,0
A–P	Ágazatok összesen	-2,3	-1,0	-1,7	-2,6	-1,9	-2,3	0,3	0,9	0,6

* 1996. évi változatlan árakon számítva.

Megjegyzés: Lásd a 8. táblázatnál.

Forrás: United Nations [2002] 744–745. o.; Yearbook of Labour Statistics különböző kötetei; LABORSTA adatbázis; New Cronos Eurostat-adatbázis.

Mi jellemezte a hozzáadott érték ágazati dinamikáját a rendszerváltás utáni időszakban? Erre a kérdésre kaphatunk választ a *11. táblázat* adatai alapján. Mint látható, a kilencvenes években Romániában nemzetgazdasági szinten csökkent a hozzáadott érték volumene és még inkább a foglalkoztatottak száma, a munka termelékenysége viszont emelkedett. Évi átlagban számítva 1991–2000-ben a kibocsátás csupán néhány ágazatban növekedett, nevezetesen a villamosenergia-, gáz- és vízellátásban (6,7%), a pénzügyi tevékenységben (5,2%), az oktatásban (1,9%), a közigazgatásban és védelemben (0,6%) és az építőiparban (0,4%). Ezen kívül az egyéb szolgáltatások területén 3,7 százalékos növekedést sikerült elérni. Megjegyzendő, hogy a legkimagaslóbb eredményt elért energiaszektor jelentős állami támogatásban részesült. Ugyanebben az időszakban a termelékenység évi átlagos emelkedése a pénzügyi tevékenységben 14,7 százalék, az építőiparban 8,6, a feldolgozóiparban 5,4, a villamosenergia-, gáz- és vízellátásban 4,9, az oktatásban 4,1, a szállításban és távközlésben 4,0, a bányászatban 2,9, az egészségügyi és szociális ellátásban 0,9 százalék volt. Ugyanakkor jelentősen csökkent a termelékenység többek között a mezőgazdaságban (–5,5% évente), továbbá a kereskedelemben és vendéglátásban (–3,4%).

Hogyan alakultak a bérek és keresetek a román gazdaságban az elmúlt évtized folyamán? Ezt a kérdést a feldolgozóipar példáján vizsgáljuk, a fogyasztói árindexszel korrigált havi bérek alapján.

12. táblázat

Reálbérek a román feldolgozóiparban (1996. évi dollárban, vásárlóerő-paritáson)

Év	Dollár/hó	Index: 1992=100	Évi változás (százalék)	Relatív bérszínvonal		
				Magyarország	Németország	Egyesült Államok
				százalékában		
1992	461,44	100,0	–	69,5	28,4	20,2
1993	396,93	86,0	–14,0	58,7	23,6	17,3
1994	395,41	85,7	–0,3	56,3	22,8	17,0
1995	474,19	102,8	20,0	71,0	26,1	20,6
1996	540,02	117,0	13,8	82,1	25,8	23,4
1997	447,88	97,1	–17,0	65,9	21,5	19,1
1998	376,12	81,5	–16,1	54,1	17,7	16,0
1999	368,66	79,9	–2,0	52,8	17,1	15,6
2000	374,64	81,2	1,6	50,6	17,3	16,7

Megjegyzés: Romániában 1 dollár = 786,24 lej, Magyarországon 1 dollár = 73,3 forint, Németországban 1 dollár = 2,01 márka.

Forrás: Yearbook of Labour Statistics különböző kötetei; LABORSTA adatbázis; KSH [1999] 14–15., 20–21. o.

A *12. táblázat* adataiból kiszámítható, hogy 1993–2000-ben a reálbérek a román feldolgozóiparban évente átlagosan 2,6 százalékkal csökkentek. Ugyanebben a periódusban a nemzetgazdasági és a feldolgozóipari termelékenység 2,9, illetve 8,0 százalékkal emelkedett (lásd a *11. táblázat* adatforrásait). 1992 és 2000 között Romániában a feldolgozóipari bérek relatív színvonala Magyarországgal, Németországgal és az Egyesült Államokkal összehasonlítva öthetedére, háromötödére, illetve négyötödére esett vissza (*12. táblázat*).

Romániában a rendszerváltás utáni gyakorlatnak megfelelően országos, ágazati és vállalati szinten éves kollektív bértárgyalásokat folytatnak, melyek keretében minden magasabb szinten elért megállapodás kötelező érvényű az alacsonyabb szintekre nézve.

Az országos bérmegállapodások azonban általában nem korlátozó jellegűek. Ezek a megállapodások főleg a béralku egységes kereteinek meghatározását szolgálják, tág teret engedve a bérek differenciálásának a magánszektorban. Ugyanakkor az állami vállalatoknál a puha költségvetési korlátok fenntartása gyengíti a kapcsolatot a bérszínvonal és a teljesítmény között (IMF, 2003, 25. o.).

Külgazdasági kapcsolatok

A román gazdaságot az elmúlt évtizedben viszonylag magas fokú kereskedelmi nyitottság jellemezte, mind az Európai Unió tizenöt tagországával, mind pedig az Egyesült Államokkal összehasonlítva. 1990 és 2001 között a külkereskedelmi áruforgalom teljes volumenének és az exportnak a GDP-hez viszonyított aránya Romániában háromszorosára, illetve 3,3-szeresére nőtt (lásd a 13. táblázatot).

13. táblázat

A külkereskedelem GDP-hez viszonyított aránya (folyó áron, százalék)

Év	Románia		EU15		Egyesült Államok	
	teljes volumen	ebből: export	teljes volumen	ebből: export	teljes volumen	ebből: export
1990	22,1	8,8	45,0*	22,5*	15,3	6,8
1991	29,0	12,2	42,4	20,9	15,2	7,0
1992	51,8	22,3	41,1	20,4	15,5	7,1
1993	41,4	18,6	40,5	20,7	15,7	7,0
1994	42,3	20,5	43,1	22,1	16,7	7,3
1995	49,0	26,7	46,0	23,7	17,9	7,9
1996	52,7	22,8	46,2	23,9	18,2	8,0
1997	53,4	23,9	48,8	25,3	18,7	8,3
1998	46,0	19,8	49,3	25,3	18,2	7,8
1999	51,4	24,2	49,5	25,2	18,6	7,6
2000	61,0	28,2	55,7	28,0	20,2	7,9
2001	66,3	29,3	55,0	27,9	18,3	7,2

* A korábbi NDK nélkül.

Megjegyzés: A teljes volumen az export és az import összege.

Forrás: Transition report különböző kötetei; IMF [2001] 1031., 1033. o. és [2002] 908., 912. o.; New Cronos Eurostat-adatbázis; WIIW adatbázis.

A mindvégig negatív szaldóval záruló román külkereskedelem teljes volumene 1991–2001-ben évente átlagosan 10,6 százalékkal növekedett, az export évi 11,7 százalékkal, míg az import ennél lassabban, 9,9 százalékkal. Az import exportfedezettsége 2001-ben 1,2-szer haladta meg az 1990-es szintet, de továbbra sem fedezte a behozatal több mint egyötödét (14. táblázat).

Hogyan alakult a román külkereskedelem termékszerkezete?

1993 és 2000 között az ipari késztermékek részaránya Románia exportjában 79,6-ről 81,0 százalékra, az importban pedig 54,0-ről 76,7 százalékra nőtt. Ugyanebben az időszakban a mezőgazdasági termékek, nyersanyagok és ásványi fűtőanyagok együttes súlya a román kivitelben 20,4-ről 19,0 százalékra csökkent. Részesedésük a behozatalból 46,0-ről 23,3 százalékra esett vissza (15. táblázat).

Románia külkereskedelmi áruforgalma

Év	Millió USD				Az import exportfedezettsége százalékban (1:2)
	Az áruforgalom teljes értéke	<i>Ebből:</i>		Kereskedelmi egyenleg (1-2)	
		Export (1)	Import (2)		
1990	8 471	3 364	5 107	-1 743	65,9
1991	8 421	3 538	4 883	-1 345	72,5
1992	10 148	4 364	5 784	-1 420	75,4
1993	10 912	4 892	6 020	-1 128	81,3
1994	12 713	6 151	6 562	-411	93,7
1995	17 397	7 910	9 487	-1 577	83,4
1996	18 616	8 061	10 555	-2 494	76,4
1997	18 842	8 431	10 411	-1 980	81,0
1998	19 229	8 302	10 927	-2 625	76,0
1999	18098	8 503	9 595	-1 092	88,6
2000	22 416	10 366	12 050	-1 684	86,0
2001	25 739	11 385	14 354	-2 969	79,3

Forrás: Transition report különböző kötetei.

A román külkereskedelem szerkezete termékcsoportonként

SITC árucsoportok	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	
<i>az export százalékában</i>									
Élelmiszer, élőállat, ital és dohány	5,1	5,4	5,5	7,6	5,2	3,7	3,7	2,6	
Nyersanyagok	4,0	4,5	3,7	3,8	4,7	6,0	8,5	9,0	
Ásványi fűtőanyagok	10,0	10,0	7,9	7,4	6,1	4,7	4,9	7,2	
Zsiradékok	1,3	0,8	1,0	0,9	1,5	0,9	0,6	0,2	
Vegyí áruk	8,0	9,6	10,8	9,8	7,8	5,3	4,9	5,8	
Gépek és szállítóeszközök	17,1	14,3	13,1	13,6	14,0	14,6	16,8	18,8	
Nem gépipari feldolgozott termékek	27,4	24,3	25,9	22,7	25,6	25,3	20,4	19,3	
Egyéb termékek	27,1	31,1	32,1	34,2	35,1	39,5	40,2	37,1	
<i>az import százalékában</i>									
Élelmiszer, élőállat, ital és dohány	13,8	8,5	8,2	6,8	5,6	7,7	7,1	6,6	
Nyersanyagok	6,2	5,8	5,3	5,3	4,7	4,2	3,7	4,3	
Ásványi fűtőanyagok	25,8	23,6	21,4	20,9	18,9	12,1	10,1	12,1	
Zsiradékok	0,2	0,3	0,2	0,2	0,3	0,4	0,2	0,3	
Vegyí áruk	9,1	9,1	10,6	10,0	9,7	10,2	11,1	10,0	
Gépek és szállítóeszközök	22,3	25,3	24,8	25,6	26,5	27,3	26,4	29,2	
Nem gépipari feldolgozott termékek	15,7	18,5	19,8	21,3	23,1	26,0	29,0	26,7	
Egyéb termékek	6,9	8,9	9,7	9,9	11,2	12,1	12,4	10,8	

Forrás: Statistical yearbook on candidate and south-east European countries. Luxembourg: European Commission, Eurostat, Office for Official Publications of the European Communities különböző kötetei.

Mi jellemezte a román külkereskedelem földrajzi megoszlását a fontosabb országcsoportok szerint?

A 16. táblázatból látható, hogy 1990–2001 között a román exportban a fejlett ipari országok részaránya 1,7-szeresére növekedett. Ezzel szemben a kelet-európai országoké egynegyedére, a fejlődőké pedig kilenctizedére esett vissza. Ugyanebben a periódusban az importban a fejlett ipari országok relatív súlya 2,1-szeresére nőtt, a kelet-európai és a fejlődő országoké viszont a felére csökkent.

A KGST 1991-es felbomlása Romániát kevésbé súlyosan érintette, mint például Bulgáriát, mivel a bukaresti vezetés keleti blokkon belüli, fentebb már említett önálló-sodási törekvései a hatvanas évek elejétől a fejlett ipari országokkal való külgazdasági kapcsolatok jelentős kiszélesedéséhez vezettek. Ez többek között az Európai Unióval a kilencvenes években még inkább aktivizálódó gazdasági együttműködésre is bizonyos pozitív hatással volt (Unguru, 1999; Voinea, 2002).

16. táblázat

A román külkereskedelem földrajzi megoszlása

Év	Az export százalékában				Az import százalékában			
	Fejlett ipari országok	<i>Ebből:</i>	Kelet-európai országok	Fejlődő országok	Fejlett ipari országok	<i>Ebből:</i>	Kelet-európai országok	Fejlődő országok
		Európai Unió				Európai Unió		
1990	43,1	33,4	39,9	17,0	30,5	21,5	39,1	30,4
1991	44,4	36,9	38,0	17,6	38,4	31,4	28,9	32,7
1992	41,5	35,2	31,8	26,7	50,2	41,8	27,5	22,3
1993	47,2	40,9	21,9	30,9	55,8	44,6	23,6	20,6
1994	53,9	48,2	19,1	27,0	59,3	45,7	25,6	15,1
1995	58,8	54,1	16,5	24,7	59,1	50,5	24,3	16,6
1996	59,9	56,5	17,8	22,3	60,1	52,3	24,2	15,7
1997	62,6	56,6	18,5	18,9	60,9	52,5	24,0	15,1
1998	70,7	64,5	16,3	13,0	65,4	57,7	23,9	10,7
1999	71,2	65,5	17,6	11,2	67,7	60,7	21,4	10,9
2000	70,3	63,8	12,2	17,5	64,2	56,6	19,4	16,4
2001	74,4	67,8	10,2	15,4	65,1	57,3	19,6	15,3

Forrás: Lásd a 15. táblázatnál, továbbá Direction of Trade Statistics Yearbook. Washington, D.C.: IMF különböző kötetei; European Commission [2002a] 149. o.; IMF [2003] 59. o.

Az Európai Unió részaránya a román exportban és importban 1990 és 2001 között kétszeresére, illetve 2,7-szeresére emelkedett (16. táblázat). Az EU felé való orientáció az elmúlt évtizedben Románia számára nem kis nehézségeket okozott. Az ország kivitelében ugyanis hagyományosan jelentős súlyt képviselnek az élelmiszerek és egyéb mezőgazdasági termékek, továbbá a nyersanyagok és a félkész áruk, ahogy azt a fentebb közölt adatok is bizonyítják. Ezek azonban olyan termékek, amelyek behozatala ellen az Unió a legmagasabb tarifákat alkalmazza (lásd pl. *Grabbe – Hughes*, 1998).

Románia legjelentősebb kereskedelmi partnerei 2001-ben az export és az import teljes volumenéhez viszonyítva a következő országok voltak: Olaszország (24,9 és 19,9%), Németország (15,6 és 15,2%), Franciaország (8,1 és 6,3%), Egyesült Királyság (5,2 és 3,5%), Magyarország (3,3 és 3,9%), Egyesült Államok (3,1 és 3,2%), Ausztria (3,0 és 2,8%), Bulgária (1,8 és 1,0%), Szerbia (1,4 és 0,2%), Moldova (1,0 és 0,3%), Lengyelország (0,9 és 1,8%), Kína (0,8 és 1,6%), Oroszország (0,7 és 7,6%), Svájc (0,5 és 1,1%) és Ukrajna (0,4 és 2,1 %) (IMF, 2003, 59. o.).

Románia külföldi adósságai

Év	Teljes adósságállomány	Hosszú lejáratú hitelek	Ebből:			IMF-hitelek	Rövid lejáratú hitelek	Teljes adósságszolgálat	Teljes adósságállomány a GNP	Teljes adósságszolgálat az áru- és szolgáltatásexport	Devizartalékok a teljes adósságállomány
			Állami és az állam által garantált hitelek	ebből:							
				IBRD	Nem garantált mágnahitelek						
millió USD								százalékában			
1990	1 140	230	223	0	7	0	910	18	3,0	0,3	120,5
1991	2 131	334	218	3	116	809	988	120	7,4	2,4	69,9
1992	3 240	1 446	1 286	210	160	1 033	761	462	13,0	9,1	49,2
1993	4 239	2 316	2 070	403	246	1 031	892	353	15,6	6,1	45,3
1994	5 533	3 244	2 926	695	318	1 323	966	619	19,7	8,5	55,9
1995	6 666	4 325	3 909	844	416	1 038	1 303	967	21,0	10,2	39,4
1996	8 519	7 053	6 684	1 009	369	651	815	1 228	26,0	12,6	36,9
1997	9 477	7 887	7 157	1 305	730	641	949	1 540	29,8	15,2	49,4
1998	10 014	8 326	6 962	1 443	1 364	539	1 149	2 303	24,4	23,4	37,9
1999	9 367	7 969	5 985	1 662	1 984	458	940	3 138	27,8	31,3	28,7
2000	10 740	9 206	3 764	1 898	5 442	453	1 081	2 344	28,6	18,8	31,6
2001*	11 124	10 215	4 193	1 876	6 022	387	522	2 607	28,8	18,8	43,9

* Előzetes adatok.

Forrás: Global Development Finance. Country Tables. Washington, D.C.: The World Bank és Trends in developing economies. Washington, D.C.: The World Bank különböző kötetei.

Külföldi működőtőke-befektetések Romániában

Megnevezés	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001*
<i>Külföldi működő tőke:</i>									
beáramlás (millió USD)	211	341	419	263	1215	2031	1041	1040	1 137
állomány (millió USD)	211	552	971	1234	2449	4480	5521	6561	7 698
<i>Külföldi működőtőke-beáramlás:</i>									
egy lakosra számítva (USD)	9	15	19	12	54	90	46	46	51
a bruttó állóeszköz-felhalmozás százalékában	7,5	6,0	7,0	4,2	18,2	32,7	19,7	17,8	16,4
<i>Külföldi működőtőke-állomány:</i>									
egy lakosra számítva (USD)	9	24	43	55	109	199	246	293	343
a GDP százalékában	0,8	1,8	2,7	3,5	6,9	10,7	15,5	17,8	19,4

* Előzetes adatok.

Forrás: WIW adatbázis.

A 17. táblázat adatai alapján megállapítható, hogy Románia külföldi adósságai 1990 és 2001 között csaknem megtízszereződtek. A szóban forgó időszakban a hosszú lejáratú hitelek részaránya a teljes külső adósságállományban 20,2 százalékról 91,8 százalékra növekedett. Ezzel szemben a rövid lejáratú hiteleké 79,8-ról 4,7 százalékra esett vissza, ami kedvező fejlemény. 2001-ben az összes adósságból az IMF 3,5, a Világbank 16,9

százalékkal részesült. A vizsgált időszakban a hosszú lejáratú adósságállományon belül az állami és az állam által garantált hitelek részaránya 97,0 százalékról 41,0 százalékra csökkent, míg a nem garantált magánhiteleké 3,0-ról 59,0 százalékra nőtt. A teljes adósságállomány bruttó nemzeti termékhez (GNP) viszonyított szintje jóval alacsonyabb volt a 40 százalékos kritikus szintnél, a teljes adósságszolgálat exportbeli aránya pedig csupán a koszovói válság évében, 1999-ben haladta meg a 25 százalékos küszöbértéket.

A külföldi működő tőke szerepéről a román gazdaságban a 18. táblázat adatai tájékoztatnak. Ezek azt mutatják, hogy 1993–2001-ben Romániába évente átlagosan közel egy milliárd dollár áramlott be. 2001-ben ez a beáramlás a bruttó állóeszköz-felhalmozás kb. egyhatodát tette ki. A külföldi működőtőke-állomány ekkor 7,7 milliárd dollár volt, ami egy lakosra átszámítva 343 dollárt jelentett.

A bukaresti Kereskedelmi és Iparkamara adatai szerint 2001 végén a jegyzett részvénytőke állományát tekintve a legnagyobb befektetők Romániában Hollandia (16,2%), Németország (11,3%), Olaszország (7,0%), Franciaország (6,9%), az Egyesült Államok (6,4%), Ausztria (5,9%), az Egyesült Királyság (4,4%), Svájc (2,8%) és Japán (0,6%) voltak. Ugyanakkor az EU-tagállamok együttes részaránya 61,1 százalékot ért el (lásd a 18. táblázat forrását).

Mi jellemzi a külföldi beruházások ágazati megoszlását Romániában?

A Román Nemzeti Bank és az APAPS privatizációs ügynökség adatai alapján megállapítható, hogy 2001 végén a befektetett külföldi működő tőke teljes állományából a mezőgazdaságra 3,6, az iparra 44,4, az építőiparra 4,5, a kereskedelemre 20,1, a vendéglátásra 3,1, a szállításra és távközlésre 7,4, az egyéb szolgáltatásra 16,9 százalék jutott (lásd *uo.*).

A külföldi működő tőke a technológia és know-how átadása révén fontos szerepet játszik a román gazdaság szerkezeti átalakításában és modernizálásában. Emellett azonban a feldolgozóiparon belül az alacsony bérek a külföldi befektetéseket túlnyomórészt a munkaintenzív könnyűipari ágazatokba terelik, és az is tény, hogy az ország költségelonyeit részben ellensúlyozza a viszonylag alacsony hatékonysági színvonal. Ráadásul az Európai Unióhoz való közeledés az infrastruktúra erőteljes fejlesztését követeli meg, amire egyebek mellett a fentebb említett PHARE-program támogatásai is irányulnak. A Bécsi Nemzetközi Gazdaságkutató Intézet értékelése szerint (WIIW, 2002) Romániában a privatizáció üteme még mindig meglehetősen lassú, ezért a tőkebeáramlás várhatóan a közeljövőben is az utóbbi évek tendenciáit követi.

Záró megjegyzések

A kilencvenes években Románia a stabilizáció, liberalizáció, intézményi reform és privatizáció sokszor nem eléggé gyors ütemű és ellentmondásos végrehajtása révén nagyjából lerakta a modern piacgazdaság működési alapjait. A rendszerváltás első szakaszán azonban az ország egyelőre még nem jutott túl, mivel a különféle részterületeken még van behoznivalója (*Bara – Szabó, 2000, 338–343. o.*).

Romániában az elmúlt évtized folyamán a hatalmi pozícióit átmenteni igyekvő régi pártállami nómenklátúra a piaci reformok ütemének lassításával, a bennfenteseket preferáló privatizációs politikával, esetenként nacionalista vagy populistá jelszavakat hangoztatva próbálta erősíteni társadalmi bázisát. Az ország átalakulási tapasztalatai azt mutatják, hogy a piacorientált gazdasági reformok nem lehetnek sikeresek a politikai intézményrendszer gyökeres átalakítása nélkül. A politikai rendszer következetes átalakítása ugyanis a demokrácia alapjainak megeremtésével és megszilárdításával nagyban elősegíti a korszerű, hatékonyan működő piacgazdaság kiépítését. A szociálpolitikai kérdések, köztük a nyugdíjreform előtérbe kerülése az utóbbi években arról tanúskodik, hogy

a jövedelembeli egyenlőtlenségek csökkentése, a társadalmi stabilitás és esélyegyenlőség biztosítása érdekében hazánkhoz hasonlóan Romániában is szükség van az ún. jóléti rendszerváltásra.

A román reformpolitikában jelenleg a szerkezeti reformok, köztük az ambiciózus privatizációs stratégia és a kedvezőbb befektetési klíma kialakítására irányuló, a külföldi működő tőke stabil középtávú beáramlását elősegítő intézkedések megvalósítása van napirenden. Az állami vállalatok pénzügyi fegyelmének javítása elengedhetetlen feltétele az infláció visszaszorításának, a gazdasági egyensúly biztosításának. Ezen kívül szükség van arra, hogy a hatóságok a pénzügyi szektor felügyeletét és szabályozását is erősítsék. A bukaresti kormány reformjai a teljes egészében piacorientált és az Európai Unió tagállamaival szemben versenyképes gazdaság megteremtésére irányulnak. E reformok ütemezése és sikeressége nagymértékben meghatározza azt, hogy Romániának az EU-ban a kilencvenes években szerzett tagjelölt státusából mikor lesz teljes jogú tagság.

Irodalomjegyzék

- Bara Zoltán – Szabó Katalin* (szerk.) [2000]: Gazdasági rendszerek, országok, intézmények. Bevezetés az összehasonlító gazdaságtanba. Budapest: AULA.
- Barro, R. J. – Lee, J. W.* [2000]: International data on educational attainment: updates and implications. Center for International Development at Harvard University. Working Paper No. 42 (április). Appendix Data Tables: www.cid.harvard.edu/ciddata/ciddata.html.
- BEA [2002]: National Income and Product Accounts Tables. Bureau of Economic Analysis, United States Department of Commerce, Washington, D.C. Internet: www.bea.doc.gov (október).
- Croitoru, L. – Schaffer, M. E.* [2002]: Measurement and assessment of soft budget constraints in Romania. National Bank of Romania. Occasional papers. No. 2 (december).
- De Mentil, G. – Sheshinski, E.* [2001]: Romania's pension system: from crisis to reform. Bucharest: Pro Democratia Foundation.
- Durandin, C.* [2000]: Roumanie, un piège? Paris: Éditions Hesse, coll. „Ister”.
- EBRD [2001]: Transition report. Energy in transition. London.
- EBRD [2002]: Transition report update. London (május).
- European Commission [2002a]: Regular report on Romania's progress towards accession. Brussels.
- European Commission [2002b]: Accession negotiations: state of play. Enlargement DG, Brussels.
- European Council [2002]: Presidency conclusions. Copenhagen (december).
- Fakó Péter* [1999]: A gazdasági növekedés alakulása Romániában, 1991–1997. Internetes tanulmány: www.hhrf.org/magyarkisebseg/m000425.html
- Gligorov, V.* [1999]: The Kosovo crisis and the Balkans: background, consequences, costs and prospects. Vienna: WIIW. Current analyses and country profiles. No. 13 (június).
- Gligorov, V.* [2002]: The euro in the Balkans. *The Vienna Institute Monthly Report*. No. 1. 19–23. o.
- Grabbe, H. – Hughes, K. S.* [1998]: Enlarging the EU eastwards. London: Pinter.
- Hunya Gábor* [1997]: Romania 1990–2002: stop-go transformation. Economic and political outlook. Vienna: WIIW.
- Hunya Gábor* [1999]: Romania: stop-go transformation 1990–2005. Analytical forecast and country risk assessment. Vienna: WIIW.
- IMF [2001]: International Financial Statistics Yearbook. Washington, D.C.
- IMF [2002]: International Financial Statistics. Washington, D.C. (július).
- IMF [2003]: Romania: selected issues and statistical appendix. Country report. No. 03/12 (január).
- Clapper, L. F. – Sarria-Allende, V. – Sulla, V.* [2002]: Small- and medium-size enterprise financing in Eastern Europe. The World Bank. Policy research working paper. No. 2933 (november).
- KSH [1999]: A bruttó hazai termék nemzetközi összehasonlítása, 1996. Budapest.
- KSH [2002]: CANSTAT Statistical Bulletin. Budapest, 2. sz.
- KSH [2003]: Bruttó hazai termék (GDP) 2002. IV. negyedévi előzetes adata. *Gyorstájékoztató*. Március 4.
- MTA VKI [1995]: A mezőgazdasági átalakulás romániai útja. *Kihívások*. 56. sz. (július).
- Nastase, A.* [2001]: Battle for the future. New York: Columbia University Press.
- Palánkai Tibor* [1999]: Az európai integráció gazdaságtana. Budapest: AULA.

- Popa, C. (szerk.) [2002]: Direct inflation targeting: a new monetary policy strategy for Romania. National Bank of Romania. Occasional papers. No. 1 (október).
- Réti Tamás [1998]: A balkáni gazdaságok: elzárkózás vagy felzárkózás? *Külgazdaság*. 42. évf. 3. sz. 53–72. o.
- Stan, L. (szerk.) [1997]: Romania in transition. Aldershot: Avebury.
- The World Bank [2002]: Transition. The first ten years. Analysis and lessons for Eastern Europe and the former Soviet Union. *Washington, D.C.*
- UNESCO [1999]: Statistical Yearbook. Paris.
- Unguru, M. [1999]: Romania's economic competitiveness and EU trade integration. Vienna: WIIW. Research report. No. 260 (augusztus).
- United Nations [2002]: National Accounts Statistics: Main Aggregates and Detailed Tables, 1999. New York.
- Voinea, L. [2002]: SEE the difference: Romanian regional trade and investment. Project „Regionalism in Southeast Europe”. Vienna: WIIW.
- WIIW [2002]: FDI inflow in transition countries expected to decline. Vienna (július).

MINIKÖRKÉRDÉS

a nyugdíjrendszerről

Az optimális nyugdíjrendszer kérdéséről hosszú ideje vitatkoznak mind az elméleti, mind a gyakorlati szakemberek szerte a világon. Folyóiratunk 2003. januári és februári számában Németh György kísérletet tett a témakör áttekintésére egy meghatározott nézőpontból (Németh György: Esszé nyugdíjról, nyugdíjrendszerekről, nyugdíjreformról. I. és II. rész. Külgazdaság, 2003. 1. és 2. szám.). Úgy gondoltuk, érdemes a kialakult álláspontok összegzését, esetleg új szempontok felülvizsgálását serkenteni, ezért a következő három kérdéssel fordultunk a téma legjobb szakértőjéhez:

1. *A nyugdíjrendszer körüli nézetkülönbségek mennyire és milyen vonásaikban értékválasztási (ideológiai), illetve szakmai (elméleti és gyakorlati) természetűek? Mennyire befolyásolják az eltéréseket politikai indítékok?*

2. *Milyen mértékben játszhatnak releváns szerepet a külföldi kutatások, viták és más országok gyakorlati tapasztalatai a hazai rendszer formálásában? Miket lát a legfontosabb figyelembe veendő tanulságoknak?*

3. *Hogyan értékeli a hazai nyugdíjrendszert jelen állapotában, és milyen változtatási irányát látná kívánatosnak?*

A beérkezett válaszokat az alábbiakban közöljük.

Augusztinovics Mária

az MTA Közgazdaságtudományi Kutató Központjának tudományos tanácsadója

1. *Aligha van olyan jelentős szakmai kérdés, amely köré ne lehetne vallásháborút és/vagy politikai cirkuszt keríteni. A nyugdíjrendszer fejlesztése, átalakítása, reformálása biztosan nem ilyen kérdés. A nagy baj akkor kezdődik, amikor a racionális, szakmai szempontok tökéletesen háttérbe szorulnak, amikor már mindegy, hogy mit, kinek, mennyit, mennyiért – csak a kítűzött zászló lobogjon magasan. Különösen nagy baj ez a nyugdíjrendszerrel kapcsolatban, mert itt különösen hosszú távon érvényesülnek az elkapkodott beavatkozások hatásai.*

2. *Természetesen elvárható mindenkitől, aki egy szakmai vitában a hangját hallatja, hogy ismerje a vonatkozó elméletet, a más országokban folyó vitákat és a világszerte szerzett gyakorlati tapasztalatokat. Mindez azonban nem nyújt kész receptet. Manapság divatos mindennel kapcsolatban azt a követelményt támasztani, hogy legyen „európai”. A valóságban azonban ahány európai ország, annyiféle nyugdíjrendszer, az Európai Unió is csak rendkívül általános irányelveket fogalmaz meg a tagországok nyugdíjrendszereivel kapcsolatban. Többre jutunk tehát, ha nyugdíjrendszerünk mai állapotából,*

belső feszültségeiből, megoldatlan problémáiból és a jövő előrelátható kihívásaiból indulunk ki.¹

3. Nem is olyan egyszerű megmondani, hogy jelenlegi kötelező nyugdíjrendszerünk tulajdonképpen hány „alrendszerből” áll. (Az önkéntes nyugdíjpénztárakkal itt nem foglalkozom.) A foglalkoztatottnak körülbelül felét az 1949 óta létező, felosztó-kirovó, társadalombiztosítási nyugdíjrendszer (a továbbiakban röviden „teljes tb”) biztosítja. A másik fele az úgynevezett „vegyes rendszerhez” tartozik, a többség 1998-ban történt önkéntes átlépés alapján, egy kisebbség (néhány pályakezdő évfjárt) pedig már kötelezően. A jövőben az arányok fokozatosan a vegyes rendszer javára fognak eltolódní, ha érvényben marad, hogy onnan a teljes tb-be visszalépni nem lehet, a pályakezdők pedig automatikusan a vegyes rendszerben indulnak.

A vegyes rendszer két „pillérből” áll. Nevezük az *első pillért* a világos elhatárolás kedvéért „kis tb”-nek. Ide folyik be a vegyes rendszer tagjai és munkáltatóik által együttesen fizetett járulékek egyelőre nagyobb, bár folyamatosan csökkenő hányada. A „kis tb” a szabályait – a korhatárt, a nyugdíj megállapításának módját, a már folyósítás alatt álló nyugdíjak évenkénti indexelését (emelését) – tekintve pontosan olyan, mint a „teljes tb”, azzal a különbséggel, hogy a vegyes rendszer tagjai a „teljes tb” szabályai által meghatározott járandóságuknak mindig csak 75 százalékát fogják kapni.² A vegyes rendszer *második pillérét* a magánkezelésű, tőkésített nyugdíjpénztárak (a továbbiakban röviden magánpénztárak) alkotják. Ide fizetik a vegyes rendszer tagjai a munkavállalói járulékek oroszlánrészét, jelenleg 82,4 százalékát. Ebből az adminisztrációs költségek levonása után megmaradó összeget a pénztárak jóváírják a tagok egyéni számláján, majd befektetik. A számlán lévő összeget a befektetés hozama is gyarapítja. A nyugdíjként várható járandóság attól fog függni, hogy nyugdíjba vonuláskor mennyi pénz lesz a számlán.

A vegyes rendszer két „pillére” látszólag úgy különbözik egymástól, mint tűz és víz; az ideológiai és politikai viták e különbség körül forognak immár egy évtizede, itthon és világszerte. A valóságban azonban a két pillérnek van egy alapvetően fontos, közös tulajdonsága: mindkettő a *munkajövedelmet terhelő járulékból* táplálkozik.

Mindebből következik további feladatunk: foglaljuk össze vázlatosan az egyes „pillérek” saját problémáit, aztán a közöttük levő kapcsolatot (pontosabban annak hiányát), végül pedig röviden a közös tulajdonságból fakadó jövőbeli kihívást.

3a A „teljes tb” és a „kis tb” *nem különül el egymástól* intézményileg, pénzügyileg, nyilvántartásban, adminisztratív és informatikai apparátusban. A vonatkozó törvények normaszövege, a közbeszéd, de még a szakmai zsargon is nemes egyszerűséggel tb-ről beszél. Pedig ezen belül a „teljes tb” fokozatos leépülésre, néhány évtizeden belül kihalálásra van ítélve (a pályakezdők kötelező vegyes rendszeri tagsága miatt), a „kis tb” viszont – legalábbis a jelenleg hatályban lévő törvények szerint – örökéletű. Csakhogy már most is fontos lenne tudni például, hogy mennyi járulékbérvétel származik a „teljes” tagoktól, akik majd 100 százalékos ellátásra lesznek jogosultak, és mennyi azoktól, akik csak 75 százalékot fognak kapni. Kik ők, hányan vannak és folyamatosan milyen

¹ Nyugdíjrendszerünk részletes leírását és elemzését az érdeklődők megtalálhatják a *Közgazdasági Szemle* 2002. júniusi számában: *Augusztinovics Mária – Gál Róbert Iván – Matits Ágnes – Máté Levente – Simonovits András – Stahl János*: A magyar nyugdíjrendszer az 1998-as reform előtt és után című cikkében.

² Erről kevés szó esett a vegyes rendszerbe való átlépést népszerűsítő propagandakampányban. Ennek következtében több százezerre tehető azoknak az önkéntes átlépőknek (az átlépéskor 40-45 évnél idősebbeknek) a száma, akik ezzel bizonyosan rosszul jártak, mert a második pillérből várható járandóságuk optimális körülmények esetén sem pótolhatja az elveszített 25 százalékot.

jogosultságot szereznek?³ Az ilyen információk hiányában nem egyértelmű az sem, hogy az „egész tb” mai és prognosztizálható jövőbeli hiányából mennyi tulajdonítható a magánpénztárakba terelt járulékoknak és mennyi más tényezőknek, hogy mennyi a egyes rendszerre való áttérés úgynevezett tranzíciós költsége. Nemsokára nyugdíjba is fognak vonulni egyes rendszeri tagok, akkor majd érdekessé válik, hogy a sokat emlegetett „kisnyugdíjasok” azért kisnyugdíjasok-e, mert kevés szolgálati idővel és alacsony keresettel mentek nyugdíjba, vagy azért, mert egyes rendszeri tagként ők csak hetvenöt százalékot kapnak?

Az „egész tb” szabályrendszerén nem sokat változtatott, nem sokat javított az 1998. évi nyugdíjreform. Az továbbra is bonyolult, átláthatatlan keveréke maradt a „szegény öregekkel” szembeni társadalmi *szolidaritásnak* és a munkajövedelmet időskorban pótló *nyugdíjbiztosításnak*. Több mint egy évtizedre elnyújtva, fokozatosan szűnik csak meg a szolgálati évek és a múltbeli keresetek depresszív beszámítása, ami a sokáig dolgozók és átlagon felül keresők rovására „gondoskodik” a kevesebbet dolgozók és alacsony keresetűek időskori életben tartásáról. Nem szűnt meg a beszámítható kereset hiányos valorizálása, így a nyugdíj egy életen át attól függ, hogy mekkora volt az infláció az utolsó három kereső évben. Nem szűnt meg a befogadott jövedelem aszimmetrikus „plafonja” – a munkavállaló csak egy bizonyos határig fizet, és csak ennek megfelelő nyugdíjat fog kapni, a munkáltató viszont „plafon” nélkül fizet, a magasabb keresetű alkalmazottak után fizetett járulékok jelentős részéért az alkalmazott semmit sem fog kapni. Hol megszűnt, hol visszaállt az úgynevezett „méltányossági” nyugdíjmelés, amely beláthatatlan mértékben torzítja az egyéni nyugdíjak egymáshoz mért arányait. Létezik még az úgynevezett „nyugdíjminimum” is, bár nem egészen világos, hogy mi a szerepe.

Az úgynevezett „svájci indexelés” (félig az árak emelkedése alapján megállapított nyugdíjmelés) alapvetően ellentétes a jövedelempótló, a relatív – a mindenkori társadalmi átlaghoz viszonyított – életszínvonal időskori fenntartását szolgáló nyugdíjbiztosítás céljával. A nyugdíjak egyre jobban el fognak maradni a bérektől, a nyugdíjasok életük folyamán fokozatosan elszegényednek a keresőkhöz képest. Annál élesebb lesz ez a folyamat, mennél inkább bekövetkezik a reálbérek áhított „felzárkózása” Európához.

3b A „második pillért” alkotó magánpénztárakról szóló törvénykezést a magam részéről – belátom, tiszteletlenül – a jó, érett ementáli sajtóhoz szoktam hasonlítani, amelyben több a lyuk, mint a sajt. Itt most nincs mód arra, hogy valamennyi joghézagot és ellentmondást felsoroljam. Csupán két alapvető hiányosságra szeretnék rámutatni: az egyik a nyugdíjígéret hiánya, a másik a szabályozatlan költségzínvonal.

A egyes rendszer tagjainak többsége bizonyára azt hiszi, hogy a pénztártól ugyanúgy fog nyugdíjat kapni, mint a tb-től, csak remélhetőleg többet. Erről azonban szó sincs. A törvény pedánsan felsorol számos életjáradék-típust, amelyek közül a tag választhat nyugdíjba vonulásakor, csak éppen azt nem mondja meg, hogy *ki* fogja ezt a járadékot folyósítani. A pénztárak nincsenek járadék folyósítására kötelezve, ha ezt nem vállalják, akkor *vásárolhatnak* járadékot tagjaik számára a biztosítási piacon az egyéni számlán felhalmozott tőkéből. A nagy magánpénztárak jelenlegi álláspontja az, hogy nem folyósítani, hanem vásárolni akarnak. Ez már önmagában sem lenne olcsó mulatság. Súlyosabb probléma azonban, hogy a törvény előír két képtelenséget. Először, nem szabad különbséget tenni nők és férfiak között, vagyis úgynevezett „unisex” halandó-

³ Mindez jelenleg csak bizonytalan becslésekkel közelíthető meg, elsősorban azért, mert a járulékok behajtását az APEH vette át. Ugyanezért nem tudja az „egész tb” teljesíteni azt a törvényben előírt kötelezettséget, hogy egyéni nyilvántartást vezessen, és annak alapján a biztosítottakat folyamatosan tájékoztassa megszerzett jogosultságaikról.

sági táblát kell alkalmazni, holott a nők köztudomásúlag tovább élnek, mint a férfiak. Másodszer, az életjáradékot ugyanúgy kell indexelni, ahogyan a tb-ben történik, „svájci” módon, azaz félig a bérek, félig az árak emelkedésének megfelelően. Ilyen termék pedig nem kapható a biztosítási piacon, nemcsak a viszonylag fejletlen magyar piacon, hanem sehol a világon. Tehát akkor *hogyan lesz* „nyugdíjszerű”, azaz halálíg szóló életjáradék a magánpénztárban felhalmozott tőkéből? Erre a kérdésre pillanatnyilag nincs kielégítő válasz.⁴

A magánpénztárak költségei két lényeges csoportra oszthatók. Az egyik a pénztár működését finanszírozó *adminisztratív* költség, amelynek fedezésére eleve levonnak a befizetett járulékból egy – a pénztár által meghatározott és változtatható – százalékot; csak a levonás utáni összeg kerül a tag egyéni számlájára, majd befektetésre. Induláskor ez a levonás viszonylag alacsony, átlagosan 4 százalék körüli volt, ezt azonban csak az tette lehetővé, hogy a pénztárakat alapító bankok, biztosítók és nagyvállalatok hozzájárultak a működés költségeihez a későbbi megtérülés reményében. Előre látható volt tehát, hogy a tagok által fizetett költséghányadnak majd emelkednie kell; ma már nem ritka a 6-8 százalékos levonás sem. A költségek másik nagy csoportját a befektetés, a vagyonkezelés költségei alkotják. Erre a feladatra a pénztárak túlnyomó többsége külső cégeket szerződött, méghozzá a vagyon 95 százalékánál is többet koncentráló, néhány nagy pénztár olyan cégeket, amelyek a pénztárat alapító pénztintézet érdekeltségi körébe tartoznak. Ezek a vagyon- és letétkezelő cégek pedig nem tűnnek nagyon hatékonyak, viszont nem szemérmesek díjaik felszámításánál. 2001-ben a befektetett vagyon átlagos bruttó hozama 9,1 százalék volt 9,2 százalékos infláció mellett, tehát már a bruttó reálhozam is hajszálnyira negatív volt.⁵ A vagyonkezelők által felszámított díjak viszont ennek a bruttó hozamnak is 11 százalékát elnyelték, a befektetések nettó nominális hozama átlagosan csak 8,1 százalékot tett ki, az inflációt számításba vevő *nettó reálhozam tehát negatív*, -1,1 százalék volt.

A költségek két csoportjának együttes hatását az úgynevezett *belső megtérülési ráta* méri. Ez az az éves kamatláb, amely adott időszakban, eloszlóan teljesített járulékbefizetések mellett, az egyéni számláknak az időszak végi, tényleges állományát eredményezte volna. A magánpénztárak működésének első négy évében, 1998–2001 átlagában ez a ráta -3,8 százaléknak adódik, vagyis évente átlagosan ennyit *veszítettek* a vegyes rendszer tagjai a pénztárakba befizetett pénzükből.

A szakértői vélemények megoszlanak arról, hogy mit kellene tenni. A piachívők szerint semmit, majd a pénztárak közötti verseny rendbe teszi a dolgot. A kevésbé optimisták viszont azt mondják, hogy versenynek egyelőre nem sok nyoma látszik, a pénztárak közötti mozgás minimális, mert költséges, és mert a tagok alulinformáltak; a nagy pénztárakat igazi piaci nyomás alá csak az helyezné, ha elégedetlen tagjaik visszaléphetnének a „teljes tb-be”. Viszont, ha egy piacon lehet államilag – sőt nemzetközileg – szabályozni az uborkák méretét meg a zacskós tej zsírtartalmát, akkor miért ne lehetne minimálni a magánpénztáraktól elvárható befektetési hozamot és maximálni a megengedhető költségszintet?

3c A vegyes rendszer két pillére nem egyformán kezeli a különböző kockázatokat. A tb a megrokkulás kockázatát is vállalja, a biztosított halálakor pedig hozzátartozói (özvegyi és árva-) ellátást nyújt. Ezzel szemben a magánpénztár megrokkulás esetén lehetővé teszi a tagnak, hogy az egyéni számláján felhalmozott tőkéjével együtt térjen

⁴ Annyi ebből világosan következik, hogy a jelenlegi jogi keretek között a magánpénztárak nem valódi nyugdíjintézmények, hanem csupán pénzgyűjtő szervezetek, mint például a befektetési alapok. (Csak az utóbbiakba nem kötelező befizetni, és a befizetett pénzt ki lehet venni.)

⁵ Felesleges a tőzsdék mélyrepülését emlegetni mentséggént, mert a magánpénztári vagyon zöme, több mint 80 százaléka biztonságosan kamatozó magyar állampapírokba van befektetve.

vissza a „teljes tb”-be, ahol azután egy életen át kaphatja a rokkantnyugdíjat, amelyre fiatalon vagy középkorúan történt megrokkolás esetén az addig felhalmozott pénztári tőke nyilván nem biztosít elegendő fedezetet. A hozzátartozói ellátás hiányát a magánpénztárban azzal szokták indokolni, hogy viszont ott „a tőke örökölhető”. Általában elfelejtik hozzátenni, hogy nem feltétlenül a törvényes örökösök örökölnek, hanem a tag által megnevezett személy(ek), továbbá hogy az örökölhetőség csak nyugdíjba vonulásig áll fenn. Ha valaki 62 évesen nyugdíjba vonul és egy hónap múlva meghal, özvegye és árvái semmit sem kapnak a pénztártól.

Az aszimmetrikus kockázatkezeléssel nincs összhangban a járulékoknak a két pillér közötti megosztása. A valamikor talán létezett számítások ma már semmiképp sem lehetnek érvényesek, hiszen a járulékmértékek alaposan megváltoztak. 1996 óta a bruttó bér 6 százalékról 8,5 százalékra emelkedett a munkavállalói és 24,5 százalékról 17 százalékra csökkent a munkáltatói nyugdíjjárulék. Az együttes összegből jelenleg 26,4 százalék áramlik a magánpénztárakba. Ha 2004-ben a magánpénztári „tagdíj” felemelkedik az előirányzott 8 százalékra (és minden más változatlan marad), akkor a magánpénztári részesedés 29, a tb részesedése tehát már csak 71 százalék lesz – jóllehet továbbra is 75 százalékos ellátást kell biztosítani a vegyes rendszeri tagoknak. Még tovább romlik ez az arány, ha a harsány követeléseknek megfelelően tovább csökken a munkáltatói járulék kulcsa.

3d A két pillér belső problémáinak megoldása, a kettő közötti kapcsolatnak a rendezése, a járulék megosztásának korrekt aktuáriusi számításokkal való megalapozása „csak” politikai akarat és körültekintőbb szabályozás kérdése. Ez sem változtathat azonban azon, hogy a két pillér egy tortán osztozik, és ez a torta arányaiban csökkenő tendenciájú. A technológiai fejlemények munkamegtakarító, a munkaerő-piaci változások állásmegtakarító irányba mutatnak, a megmaradó munkaerő-kereslet és állás kínálat pedig földrajzilag átrendeződik. Ez a 21. század nagy kihívása a 20. században létrehozott, foglalkoztatásra és munkabérré alapozott, európai nyugdíjrendszerekkel szemben, működjenek akár felosztó-kirovó vagy tőkésített, társadalombiztosítási vagy magánpénztári módon. Nem elég ideológiai vitákat folytatni, reformot kiáltani, demográfiai bombával riogatni, járulékot és nyugdíjat csökkenteni. Egy egészen más szerkezetű, még csak most körvonalazódó társadalom számára kell megtalálni az időskori jövedelembiztonság intézményi kereteit.

Bod Péter,

prof. emeritus, MTA Rényi Alfréd Matematikai Kutató Intézet

Nézzünk szembe őszintén a tényekkel

A Külgazdaság *Németh György* terjedelmes esszéjének közlése kapcsán minikörkérdést intézett néhány nyugdíjkérdésekkel foglalkozó szakemberhez, véleményüket kérve a nyugdíjreform körüli aktuális helyzetről.

Nem voltam meggyőződve arról, hogy ez a kezdeményezés előre tudja vinni a dolgok tisztázására irányuló eddigi erőfeszítéseket. Ezért kezdetben úgy gondoltam, hogy nem válaszolok a feltett kérdésekre. Miután megismertem egyes hozzászólók véleményét, megváltoztattam eredeti álláspontomat, és mégis teszek néhány megjegyzést.

Az 1997-ben elfogadott törvények jelentősen átszabták a magyar nyugdíjrendszert. Ezt sokan a magyar nyugdíjreform viszonylag hosszabb időre szóló lezárásának gondolták. Az elmúlt hat év tapasztalatainak fényében úgy tűnik, hogy azoknak lett igazuk, akik az akkor törvénybe iktatott elhatározásokat inkább a reform egy kísérleti lépéssorozatá-

nak vélték. Kifejezték azt a véleményüket, hogy a sebtiben végrehajtott törvénykezés nem oldotta meg a társadalombiztosítási nyugdíjrendszer számos korábban már ismert és elemzett problémáját, és hogy ugyanakkor egyáltalában nem biztos, vajon megfelelnek-e majd a magánpénztárak a népszerűsítésükkel keltett várakozásoknak.

A fenti megállapítást ma már a hazai nyugdíjszakma elemzései támasztják alá. Örövendetes, hogy a reformtörvényeket követően megélnék nálunk a nyugdíjreform problémáit elemző publikációs tevékenység. Érdeemes talán megemlíteni a *SZIGMA* című folyóirat 1999-ben megjelent XXX/3-as különszámát, a „Körkép reform után” című tanulmánykötetet és a *Közgazdasági Szemle* 2002. júniusi különszámát. Ezen felül számos folyóirat és újság cikk járult hozzá a tények jobb megismeréséhez.

Csak sajnálni lehet, hogy a nyugdíjszakmától sem idegen az a jelenség, amikor egyesek írnak ugyan, de nem olvasnak. Így találkozhatunk ma is olyan álláspontokkal, amelyek egyszerűen és büszkén ismételtetik a rendszert kialakító vitákban elhangzott optimista ígéretekkel, anélkül hogy számot vetnének azok gyakorlati meg nem valósulásával.

Általánosan elfogadottnak tekinti a nyugdíjelméleti irodalom azt a véleményt, hogy a felosztó-kirovó típusú finanszírozás mellett nagy a rendszer működését fenyegető politikai kockázat, míg a tökefedezeti finanszírozás esetén csak gazdasági kockázattal van dolgunk. Nos saját tapasztalataink miközben alátámasztják a gazdasági kockázatra vonatkozó megállapítást, gyökeresen ellentmondanak az idézett tézisnek. Az elmúlt években a politika folyamatosan rángatta a nyugdíjrendszert.

Illúzióknak bizonyult a magánpénztárak bevezetésétől remélt javulás a járulékok befizetése terén. A magánpénztárakba nem fizetnek a tagok pontosabban, mint a tb-be, és a tb-nyilvántartástól függetlenül kialakított központosított tagnyilvántartás sem büszkélkedhet kimagasló informatikai sikerekkel.

Eddig illúzióknak bizonyult az a várakozás is, hogy a magánpénztárak a tőkepiacon gyarapítani fogják a tagok megtakarításait. A pénztárak vagyongazdálkodásának hatékonyságát a befektetések hozamán keresztül értékelik. Sajnos nem sikerült elfogadtatni azt, hogy a pénztárak legyenek kötelesek a tagdíjak megtérüléséről is, és nem csak a befektetések megtérüléséről elszámolni. Több vizsgálat kimutatta, hogy a befizetett tagdíjakra vetített reálmegtérülés 1998 és 2001 között negatív volt. Tehát a kötelező befizetések olyan automataként működtek eddig, amelyeknek nem hozamuk, hanem „viszem”-jük volt.

A legnagyobb gond azonban, hogy törvényileg rendezetlen és gazdaságilag nem tűnik megalapozottnak a magánpénztárak jövőbeni nyugdíjnyújtó tevékenysége. A második pillérünk ma még nem nyugdíjrendszer, csak egy megtakarításokat kikényszerítő mechanizmus.

A törvényi szabályozás hiányosságai önmagukban súlyos gondot jelentenek. De ennél nagyobb gond, hogy nincs, és nem látszik a horizonton sem egy olyan járadékpiac kialakulása, amely biztosíthatná a magánpénztárakban felhalmozódó egyéni megtakarítások nyugdíjra, más szóval életjáradéka történő átváltását. Az a veszély fenyeget, hogy a nyugdíjnyújtók megállapítási, vagyonekezelési és folyósítási költség jogcímen leföli majd a rendszerben esedékes kifizetéseket. A probléma nemzetközi, mindenütt jelentkezik, ahol jelentősebb szerepet szánának a kötelező magánmegtakarításoknak az időskori megélhetésről való gondoskodásban.

Azt kérdi a vitát elindító Szerkesztőség, hogy a nyugdíjvitákban megjelenő nézetkülönbségek mennyiben magyarázhatók ideológiai, nyugdíjszakmai, illetve politikai indítékokkal. Úgy vélem, hogy a hazai közéleti beszédben bizonyos fogalmak negatív mellékjelentéseket nyertek, ami jelentősen zavarja olykor a tisztánlátást. Ilyen zavaros mellékjelentések és háttérhangulatok övezik az ideológia és a politika fogalmát. Bizonyos

pejoratív előítéletek csak a „szakmai” meg gondolásokat vélik legitimnek, és eleve negatív jelenségnek tartják az ideológiai vagy politikai fogantatású megközelítéseket. Márpedig a szociális biztonság problémái jelentős ideológiai töltést hordoznak, és ezt csa csiság lenne tagadni. Ugyanakkor a politika – nemcsak mint bizonyos ideologikus célokat is követő tevékenység – kapcsolódik a nyugdíjúgyhöz. A kapcsolat sokkal szoro sabb, mondhatni mindennapi.

A magam részéről több mint fél évszázados gyakorlati tapasztalatok birtokában meg vagyok arról győződve, hogy a nyugdíjproblémákat „forró szívvel és hideg fejfel” kell megközelíteni. Akik „hideg szívvel és forró fejfel” járnak el, rendszerint károkat okoznak az emberek többségének. Ez kétségtelenül ideologikus állásfoglalás. Azt fejezi ki, hogy adott történelmi helyzetben a jóléti politikának a gazdaságilag lehetséges korlátok között maximálisat kell nyújtania. Szemben ezzel megfogalmazható egy olyan álláspont is, amely szerint a jóléti politikának azt a minimumot kell nyújtania, amely mellett a társadalom lemaradó részének az elégedetlensége még nem veszélyezteti a közrendet.

A fenti ideológiai megközelítés alapján jómagam nyilván nem tudok és nem akarok támogatni olyan politikát, amely a társadalom többségét „ingyen ebédre ácsingózó” „útítársként” kezeli. Az ilyen jellegű politikák megrendelésére születtek a nyugdíjelméletben az olyan kategóriák, mint a „befizetéseivel meghatározott nyugdíjrendszer” vagy annak az egyik legfrissebb változata: az NDC-rendszer.

A politika persze sokkal közvetlenebbül is jelen van a nyugdíjreform folyamataiban, vitáiban. Sokan leírták már, hogy a Világbank elmúlt évtizedekben folytatott nyugdíjpolitikája milyen konkrét pénzcsoportok érdekeit szolgálta. De nekünk magunknak is vannak már saját tapasztalataink arról, hogy a magyar nyugdíjreform indítékai és mozgatórúgói között egyáltalában nem a nyugdíjrendszer ellentmondásainak a megszüntetése volt az elsődlegesen meghatározó.

Nem hallgatható el a nyugdíjprobléma politikai összefüggéseivel kapcsolatban az sem, hogy az előző kormányok jelentős demokratikus deficitet teremtettek azáltal, hogy a társadalombiztosítást visszaállamosították. Demagóg napi politikai indokokkal először gyakorlatilag megszüntették a társadalombiztosítási alapok önkormányzati igazgatását, majd formális jogi döntésekkel feloszlatták azokat.

Közismert tény, amit a rendszerváltás után valamennyi demokratikus politikai erő elismert, hogy a társadalombiztosítási rendszerekben más érdektagozódások léteznek, mint a gazdaságban és a politikában általában. A kötelező nyugdíjrendszer olyan intézmény, amelyben a társadalom tagjai 40-45 évet töltenek el mint befizetők és 15-20 évet mint nyugdíjasok. Csak egy szélsőségesen etatista államfelfogás kezelheti azokat a pénzügyi folyamatokat, amelyek egy ilyen rendszerben létrejönnek állami pénzeszközökként. Másfelől a rendszer működésének történelmileg hosszú távlatai miatt egyetlen kormány sem tekintheti magát legitimnek, amikor beletúr a nyugdíjkasszába. Elfogadhatatlan az az évek óta egyre jobban erősödő nyomás a nyugdíjrendszerre, amely annak bevételi oldalát adóként kezelve és a szolgáltatások által megkövetelt szinttől elszakítva politikai jóindulat tárgyává teszi a nyugdíjak karbantartását és kifizetését.

A jelenlegi kormány programjában megígérte, hogy tesz valamit a napi politika korábbi kártevései ellen, amelyekkel a demokratikus megoldásokat kiiktatták. Itt lenne az ideje, hogy e téren történjék is valami. Nincs sem európai, sem észak-amerikai példa arra, hogy olyan mértékű kormánybefolyás érvényesüljön egy kötelező nyugdíjrendszer működtetésében, mint nálunk.

Itt érdemes rátérni a külföldi tapasztalatok, külföldi viták és külföldi kutatások tapasztalatainak a problémájára. Miközben az elmúlt években számos, ismereteinket jelentősen javító nemzetközi összehasonlító elemzés jelent meg, egyáltalában nem megnyugtató gyakran a külföldi példákra való hivatkozás. Nem vigasztaló, hogy

olykor külföldön is hibásan, elfogadhatatlan következtetésekkel idézik a magyar nyugdíjreform híreit.

Először is tudni kell, hogy ahány ország, annyi különböző nyugdíjrendszer, annyi különböző demográfiai és makroökonómiai helyzet. Így egy adott országra vonatkozó aktuális megállapítás érvényes lehet a mi körülményeink között, és lehet teljesen érvénytelen.

Közismert, hogy valamennyi ország a maga módján küzd a saját történelmileg kialakult nyugdíjrendszerének a problémáival. De a kialakuló válaszok önmagában nem szolgálhatnak hivatkozási alapul a saját teendőink megítéléséhez. Különösen vonatkozik ez a bevezetésre kerülő reformlépések megítélésére. Ezeket ugyanis az utóbbi 3-5 évben vezették be, és működésük csak fokozatosan indul meg, hatásuk nem mérhető. A velük kapcsolatos elvárások teljesen hipotetikusak. Ahogy nálunk is sok tekintetben másként alakult az elmúlt néhány év, mint ahogy egyesek jövendölték, hasonló történhet a lengyel, olasz, német stb. reformlépésekkel is. Tehát maga a reformlépés önmagában semmit sem bizonyít, és nem szolgálhat arra, hogy pusztán azért kövessük, mert valahol meglépték.

Valószínűleg törekednünk kellene ugyanakkor olyan tapasztalatok közelebbi megismerésére, amelyek nálunk problematikus folyamatokkal kapcsolatosak. Ilyen problematikus folyamat számomra magánpénztáraink szolgáltató tevékenysége. Talán érdemes lenne közelebbről megnézni, hogyan is megy ez Svédországban, ahol a magánpénztárak egymással versengő tevékenységet folytatnak a felhalmozási időszakban, de szolgáltatni egyetlen állami kézben levő intézmény szolgáltató. Vagy hogyan is lehetséges az, hogy Québec államban a közjogi intézményként működő és prefunding jelleggel tőkét gyűjtő kötelező nyugdíjbiztosító hozamai 20 év átlagában kissé magasabbak, mint a magánpénztárak hozamai.

A tanulság: nyitottnak kell lenni minden nemzetközi tapasztalatra, de semmit sem szabad kritika nélkül lemásolni.

Végezetül néhány szó arról a kérdésről, hogy a hazai nyugdíjrendszer jelenlegi állapotában merre menjünk. Úgy vélem, hogy nem szabad a társadalmat rövid időközönként nyugdíjreform-intézkedésekkel idegesíteni. Pillanatnyilag semmiféle indoka sem volna az éppen létező rendszer jelentős átalakításának.

Most nem a gyökeres átalakítás, hanem a tapasztalatok alapján szükséges korrekciók és javítások időszakát éljük. Az 1997-es törvények kereteit megtartva fokozatosan hatályba kellene léptetni számos kielélt módosítást az első pillérben, és hatékonyabb irányba kellene terelni a magánpénztárak gazdálkodását.

Határozottan ellenzek minden olyan javaslatot, amely a mai struktúrában alapnyugdíj irányba tolná az első pillért. Az alapnyugdíj önmagában nem rossz konstrukció, de csak akkor, ha a ráépülő további pillérekkel összhangban van. Ilyen átalakítás az egész rendszer újradefiniálását kívánná, ami véleményem szerint most nem időszerű.

Bevezetésre már rég megérett a nyugdíjemelés rendszerének a tervezett adatok helyett tényadatokra történő felépítése.

Teendők vannak a rokkantnyugdíjak régóta halasztott korszerűsítése terén. Tovább kell folytatni az özvegyi nyugdíjrendszer fejlesztését. Több figyelmet kellene fordítani a járulérendszerre. Ki kellene alakítani az első pillérben kezelt kockázatok finanszírozásához szükséges különböző járulékkulcsokat, és ezzel kapcsolatban át kellene alakítani a nyugdíjagazat elszámolási rendszerét.

Mindez csak példálódzás aktuális teendőkről a teljességre törekvés szándéka nélkül. Azonban az érvényes törvények miatt a jövő évtized első éveiben a rendszert át kell alakítani, mert a jelenleg hatályos szabályok alapján nem lenne működtethető. Ezért azt lehet mondani, hogy van egy teljes évtizedünk az európai környezetbe jól illeszkedő új magyar nyugdíjrendszer kimunkálásához.

Ehhez a munkához néhányan már tavaly hozzákezdték. Őszintén remélem, hogy erőfeszítéseik sikeresek lesznek. Csak olyan nyugdíjreform-koncepció tarthat számot társadalmi elfogadottságra, amely mögé a szakma többsége egyetértéssel fel tud sorakozni. A magyar nyugdíjtörténelem pozitív és negatív példákkal támasztja alá ezt a vélekedést.

Széles körű szakmai előkészítés után fogadták el 1928-ban a kötelező járadékbiztosítást létrehozó XL. törvényt. Szakmai konszenzus alapján vezettük be 1946 után a felosztó-kirovó típusú finanszírozást. Konszenzus övezte 1989-ben az ellenzéki kerekasztal szociálpolitikai elképzeléseit. Így jött létre a 60/1992-es OGY határozat. Nem volt szakmai egyetértés az 1997-es reform parlamenti elfogadása előtt. Ezért nem meglepő, hogy az új rendszer társadalmi kontraktus jellege alig kezd kibontakozni.

Meggyőződésem, hogy csak tiszta, áttekinthető, szakmailag korrekt megoldásokat szabad elfogadni. Nem megengedhető, hogy a nyugdíjrendszer parciális gazdasági érdekek áldozatává váljék. Teljesen mindegy, hogy ez a parciális érdek a központi költségvetés pillanatnyi érdeke, vagy meghatározott pénzcsoportok üzleti érdeke. Ugyanakkor látni kell, hogy a társadalom különböző csoportjainak nem azonos az érdekük, ha nyugdíjakról van szó. A szakmailag támogatott elképzeléseknek a különböző érdekek között elfogadható egyensúlyt kell teremteniük.

Alakuljon ki egy érdekek mentén artikulált társadalmi konszenzus. Ezt azonban nem lehet a társadalom nélkül létrehozni. A civil szféra részvétele biztosíthatja csak azt, hogy hosszú távon stabil megoldásokat találjunk. A kormányok és a parlamentek legfeljebb középtávú gondolkodásra képesek.

Matits Ágnes, független aktuárius

Megköszönve megtisztelő bizalmukat, amellyel felkértek arra, hogy a magyar nyugdíjrendszerre vonatkozó körkérdésükre válaszoljak, az alábbiakban foglalom össze véleményemet.

Előrebocsátom azonban, hogy nem tartom magam a téma elméleti szakértőjének, ezért a válaszaimat kizárólag a magán-nyugdíjbiztosítás területén dolgozó gyakorlati szakemberként tudom megfogalmazni. Remélem, ezzel nem sértek semmiféle szakmai érdeket, s még inkább azt, hogy véleményemmel nem járulok hozzá a nyugdíjrendszer kérdésében (is) meglehetősen éles szakmai ellentétek további elmélyüléséhez.

Én abból az alapelvből indulok ki, hogy mindenféle véleménykülönbség abból fakad, hogy a számos anomália közül kinek melyik a fontosabb, hiszen a preferenciák sorrendje alapvetően különböző megoldási javaslatokhoz vezethet. Ezen az alapon ugyanis számomra elfogadható, hogy egyszerre többféle vélemény is helytálló lehet, s a látszólagos ellentmondások a különböző preferenciasúlyokból fakadnak. És az már mindig úgy lesz, hogy a preferencia-sorrendet a politika állapítja meg. Ugyanakkor az is igaz, „hogy az emberek csak egyszer mennek nyugdíjba”,¹ s mégis ez az, amiről politikusaink, úgy tűnik, újra és újra elfeledkeznek. Ezért a nyugdíjrendszerről soha nem szabadna zöldmezős beruházásként gondolkodnunk, s egy mégoly vitatható, de megkezdett reformfolyamatról csak úgy szabad véleményt formálni, ha tudjuk, hogy ma hol vagyunk, s *innen* hova akarunk eljutni.

S még valami: én elsősorban a megvalósult reform során létrejött második pillérnek a sajátosságait ismerem. Így a legtöbb esetben inkább a nyugdíjrendszer ezen elemének a szemszögéből vizsgálom a felvetett kérdéseket.

¹ Idézet Németh György cikkéből. (*Külgazdaság*, 2003. 2. szám, 54. o.)

1. A Világbank meghatározó szerepe a magyar nyugdíjreform megvalósításában, pontosabban kezdeményezésében nem vitatható.² Ezzel valójában megválasztottuk azt is, hogy az eltérések elsősorban politikai eredetűek. Ha a fő cél a Világbank elvárásainak való megfelelés, akkor biztosan természetes, hogy a merőben más alapokról induló nyugdíj-biztosítási önkormányzat nem megfelelő súllyal tudott a vitába beleszólni. Egyet kell értenem azonban *Németh György* azon véleményével, hogy „az 1998. utáni Világbank és az 1995–1997. évi nyugdíj-biztosítási önkormányzat csaknem azonos nyugdíjreform híve volt, s ez az azonosság sokkal erősebb, mint a Világbank reformelképzelései és a megvalósult magyarországi nyugdíjreform között”.³ És ez az a pont, ahol a magyar nyugdíjrendszer megvalósításánál valóban hiba történt: a politikai és szakmai megfontolások különbözősége oda vezetett, hogy a reform végleges kidolgozói elsősorban politikai és makrogazdasági, és nem nyugdíjszakmai alapon érveltek. Kiszorultak a döntéshozatalból a tb-rendszer megreformálásának szükségességét a Világbank véleményének megfogalmazása előtt is felismerő szakemberek, s egyre inkább elmaradtak az általuk képviselt érvek, miközben azok valójában sokkal könnyebben hozzáigazíthatók lettek volna a Világbank ajánlásaihoz, s egyúttal valamiféle konzisztens értékválasztáshoz. A reformintézkedések a Világbank ajánlásaira való hivatkozással, de annak szellemiségét meglehetősen eltorzítva valósultak meg. S ami megvalósult, nos, abból mindenképp előtt a rendszerszemlélet maradt ki. De ugyanígy eltűnt számos nyugdíjszakmai szempont, például az átmeneti korosztályok szerzett jogainak következetes érdekvédelme, a nyugdíjvárományoknak a biztosítottak érdekeit szem előtt tartó becslése és annak korrekt kommunikációja, vagy éppen a kötelező pillérek egymás melletti létezésének különböző működőképes modelljeinek összehasonlító elemzése. A megvalósult, elsősorban politikai érvekkel alátámasztott nyugdíjreform végül éppen annak a politikai követelménynek nem tudott megfelelni, amely a redistributív és a megtakarítási funkció következetes szétválasztását célozta. Sőt, a reform kezdete óta újra és újra fellángoló újragondolási kampányok sok esetben éppen azt célozták, hogy az első pillérből minél inkább száműzzék az annak lényegi részét képező szolidaritási funkciót. Ez a törekvés azonban arra vezethet, hogy nincs is szükség a kétpilléres kötelező rendszerre, s akkor valóban csak az a vitatható, hogy ez a járulékok alapján meghatározott rendszer felosztó-kirovó (vagy más megfogalmazásban folyó finanszírozású) vagy alapokkal finanszírozott rendszerben működjön-e.⁴ De ne feledjük, hogy akkor viszont nincs olyan szociális ellátó rendszer, amely a világbanki koncepcióban is fontos szerepet játszó „alapnyugdíj”, vagy más megfogalmazásban az időskori létminimumot garantáló jövedelem biztosítására szolgálna. Azt remélem, senki sem vitatja, hogy erre az alapnyugdíjra szükség van, s az én értelmezésemben ez mindenképpen a nyugdíjrendszer része. Ezért nem tűnik jó megoldásnak, ha az első pillér szerepének elsorvasztásával ez kikertülne a nyugdíjrendszer értelmezéséből.

² Én egyértelműen a Világbank érdemének tulajdonítom, hogy a nyugdíjreform kérdésében Magyarországon érdemi elmozdulás történt már a 90-es évek elején. Egy ilyen külső „kényszer” nélkül a szakmai és politikai érdekkellentétet valószínűleg lehetetlenné tették volna a reformhoz szükséges konszenzus létrejöttét. Természetesen ez a vélemény független a Világbank koncepciójának szakmai kérdőjeleitől.

³ Lásd: *Németh, Külgazdaság*, 2003. 2. szám, 53. o.

⁴ A megvalósult reform, amely a második pillért járulékkal meghatározott alapokkal finanszírozott rendszerben képzelte el, szerintem kicsit túllépte a szerepét akkor, amikor egyúttal egyetlen intézményi lehetőséget definiált a nyugdíjalapok képzésére. Nevezetesen létrehozott egy furcsa, beépített érdekkellentéteket hordozó intézményt, a kötelező magánnyugdíjpénztárt, amelyről mára kiderült, hogy például az EU nyugdíjszabályozásába is meglehetősen nehezen lesz beleilleszthető. Ugyanakkor a régi beidegződésnek megfelelően, semmiféle alternatív megoldást nem engedélyezett az intézményi megoldásokban, miközben a nyugdíjra vonatkozó döntések kockázatait meglehetősen brutális módon áthárította ugyanerre az előbbieken impliciten döntésképtelenné minősített társadalomra.

2. A magyar nyugdíjszakértők meggyőződése szerint részleteiben is jól ismerik a nemzetközi szakirodalmat. Sokan szereztek közvetlen tapasztalatokat más országok gyakorlatáról, s ezek a tapasztalatok kétségkívül tükröződnek a szakmai vitákban és véleményekben. Az azonban más kérdés, hogy ezek a szakmai tapasztalatok mennyire tudnak releváns szerepet játszani a hazai folyamatok alakulásában. Ugyanis a nyugdíjreform kérdése továbbra is olyan nagymértékben átpolitizált, hogy a szakmai vélemények bizony nem kapnak elegendő hangsúlyt a reformfolyamatok formálásában. Kicsit az az érzésem, hogy a politika és a szakma közötti szakadék a politikai alapon elhatározott reform eldöntését követően sem szűnt meg – s nem a szakma hibájából. Valószínűleg még több időre van szükség ahhoz, hogy minden érdekelt felismerje, hogy a siker kulcsa abban van, ha képesek előre, s lehetőleg egy irányba tekinteni. Addig azonban nem biztos, hogy sikerül a mások tapasztalatain is okulva, a létező rendszereknél egy jobb, hatékonyabb és igazságosabb rendszert fejleszteni.

A hasznosítható tanulságokból azonban néhány konkrét példát mégis szeretnék megemlíteni:⁵ a verseny szabályozó erejét, a tájékoztatás minőségét, valamint a szerzett nyugdíjjogok sérthetlenségének a gyakorlatát.

Mindenekelőtt szeretném hangsúlyozni, hogy a magyar rendszer jobbításában alapvető szerepe lehet az elvekkel összhangban lévő konzisztens működési feltételek kialakításának. Éppen a nemzetközi tapasztalatok bizonyítják, hogy a tökefedezeti elven működő magánnyugdíjrendszer csak akkor működhet hatékonyan, ha a piac legfontosabb szabályozó ereje, a *verseny* szabályai is érvényesülhetnek. Ma Magyarországon a verseny szabályozó ereje meglehetősen korlátozott, mivel a nyugdíjpénztárak döntő hányada vagyonkezelőként nem piaci elvek alapján választja, így a teljesítmények összemérhetőségét, s ezen keresztül a hatékony piac kialakítását a jelenlegi rendszer nem ösztönzi. És ennek a helyzetnek a vesztesei mindenképpen a biztosítottak lehetnek.

Igen fontos tanulságot jelent, hogy a nálunk sokkal fejlettebb pénzügyi és biztosítási kultúrájú országokban mekkora hangsúlyt kapott az érdekelt társadalmi rétegek *tájékoztatása*. Közérthető, őszinte és szakmailag minden szempontból megalapozott tájékoztató anyagok tömege áll az érdeklődők rendelkezésére, ami egyúttal biztosítja a döntéshez szükséges információkat. Nálunk fontos döntéseket delegáltak a biztosítottakhoz úgy, hogy a döntéshozatalban gyakorlatilag teljesen magára hagyták az érintetteket.

S még valamit a nemzetközi tapasztalatokhoz: a megszerzett nyugdíjjogok sérthetlensége minden demokráciában a törvénykezés alapja. Nem feledkezhetünk el arról, hogy a magyar reform, sajátos politikai érvek alapján, eleve ennek a megsértésével indult, amikor egyszerűen eltörölte az átmeneti korosztályokból a magánpillérbe átigazoló biztosítottak korábbi munkaviszonya alapján megszerzett jogainak egy jelentős hányadát.

3. Meggyőződése, hogy a magyarországi nyugdíjreform sikeresnek minősíthető. Kialakult egy új, korszerűnek tekinthető nyugdíjrendszer, amelynek fenntarthatósága – értelemszerűen számos folyamatos módosítás szükségessége mellett – elég nagy biztonsággal bizonyítható.

Az általam fontosnak tartott változási irányok a korábbiakban kifejtettekből következnek:

– Úgy érzem, hogy a nyugdíjreform történelmi feladatát nem lehet 4-8 évenként újra napirendre tűzni. Ez rendkívül káros folyamatokat indukálhat, ezért nagyon fontosnak tartom, hogy mindenféle módosítás a jelenlegi, már létező rendszer keretein belül történjen.

⁵ Én ezúttal csak a kötelező rendszer részeként megvalósított második pillérre vonatkozó tanulságokat említem, de természetesen ugyanígy számos vonatkozásban lehetne tanulságokat megfogalmazni az első pillér működésére vonatkozó külföldi tapasztalatok alapján is.

– Szerintem az első pillér szolgáltatásainak minél inkább az „alapnyugdíj” szerepét kellene betöltenie. Nem tartok szerencsésnek semmiféle olyan törekvést, amely azt célozza, hogy az első pillér szolgáltatásai is minél szorosabban kötődjenek a befizetések szintjéhez. Ezt a funkciót inkább a második – tőkefedezeti, járulékkal meghatározott elveken felépített – pillérben kellene megvalósítani. Továbbmegyek: az első pillér jelenlegi nominális értelemben alacsony nyugdíjvárományait elvileg lehet akár alapnyugdíjnak is tekinteni, s ez a második pillér szerepének fokozatos növelése mellett rendben is lenne. Természetesen a járulékalapul szolgáló jövedelemnek a 2003. évihez hasonló drasztikus és főleg váratlan emelése – a jelenlegi szabályozás mellett – ennek éppen az ellenkezőjét eredményezi, vagyis úgy tűnik, hogy éppen nem az első pillér szolgáltatásainak „alapnyugdíj”-biztosító funkciója felé történik elmozdulás. A nyugdíjrendszerből száműzött szolidaritás azonban nem lehet a fejlett demokráciák célja.

Ismerem azt a véleményt, hogy az alapnyugdíj segélyezési funkcióját nem a nyugdíjrendszernek kell ellátni, csak éppen nem értek egyet vele. A nyugdíjrendszer az én értelmezésemben az összes nyugdíjat és nyugdíjszerű jövedelmet biztosító alrendszerek összessége, s ebben az értelemben bele kell, hogy tartozzon ez a „nulladik”-nak nevezett szint is. Ráadásul úgy gondolom, hogy – s *Németh György* éppen ezt hangsúlyozza –, ha a fő különbség nem a finanszírozás jellegében (felosztó/kirovó versus alapokkal finanszírozott), hanem a járulék/járadék meghatározottságban van, akkor azt kell mondanom, hogy a hosszú távú fenntarthatóság miatt kizárólag az alapnyugdíj szintjét tartom járadék alapon meghatározott rendszerben folyósíthatónak. Mindenféle „notional” kalkuláció rendszeridegen, mesterséges, vagyis hosszú távon nem fenntartható. Bízunk a piacra a nem virtuális értelemben vett nyugdíjtőke kezelését, természetesen szigorúan kézben tartott kockázati szinten.

– Ha lehetséges elmozdulásokról álmodom, mindig felrémlik előttem a mesterséges korlátozások lebontása. Az ideális esetben nem tartom elfogadhatónak, hogy valaki meghatározott dátum előtt vagy után másképpen dönthet ugyanarról a dologról, vagy hogy eleve meg lehet valakit „büntetni” azért, ha nem úgy dönt, ahogy azt a törvényhozók elgondolták. Vagyis indokolatlannak tartom, hogy ma már nem léphet be a második pillérbe egy nem pályakezdő személy,⁶ miközben a reform indulásakor bármelyik életkorban megengedett volt a csatlakozás. Értem én, hogy finanszírozási – de lehet, hogy csak likviditási – gondokat okozhatna, ha bárki bármikor oda-vissza léphetne a vegyes és a tisztán első pillérben való részvétel között, de valahol mégis ez lenne számomra elfogadható. Nem értem, miért nem választhat bárki – a pillanatnyi élethelyzetének megfelelően –, hogy egy adott évben a magánrendszerbe fizethető járulékát éppen tényleg oda vagy a tb-rendszerbe fizeti. Azután a tb-nyugdíj megállapításánál annyi szolgálati évnek lenne 1,22-szeres szorzója, ahány évig a magánrendszerbe fizetett és annyi évnek 1,65, ahányban csak a tb-rendszerbe fizetett járulékot.⁷ A magánrendszerből meg amúgy is csak a ténylegesen befizetett járulékok alapján számolhat nyugdíjra. Nekem ez egyszerűnek, s mindenekelőtt a jelenleginél sokkal korrektebb megoldásnak tűnik. Azután a tb-finanszírozás kérdését majd emellett a feltételrendszer mellett kell megoldani. Tudom, ez nem egyszerű, de azt hiszem, hogy nem is lehetetlen.

⁶ Ez a rendelkezés valószínűleg úgyis tarthatatlan lesz az EU-harmonizáció után.

⁷ Az ötlet nem tőlem származik. Réti János már a kilencvenes évek közepén kidolgozta ennek az ötletnek a részletes megvalósíthatósági javaslatát.

Németh György már közel egy évtizede tiszteletre méltó kitartással és alaposággal kutatja a nyugdíjrendszer közgazdasági problémáit. Kétrészes tanulmányának jelentősége azonban nem csak ebből fakad. Tudnivaló, hogy *Németh*, a Fidesz meghatározó – sőt, fogalmazzunk pontosabban: egyetlen – nyugdíj-politikai szakértője, akinek véleménye feltehetően a jövőben is befolyásolni fogja a legnagyobb ellenzéki párt akcióit. A vita tehát tétre megy.

Ha jól értem e terjedelmes és szerteágazó tanulmány gondolatmenetét, akkor *Németh* kritikája az 1997. évi magyar nyugdíjreformmal szemben három pontban összegezhető. 1. Hiba volt a nyugdíjreform és a tőkepiacok fejlesztésének összekapcsolására irányuló szándék, mert a vállalati szféra finanszírozását alapvetően a bankszféra végzi. Bár ez a múltban nem így volt, de a jövőben így lesz.¹ 2. *Járadékkal meghatározott (Defined benefit – DB) rendszerrel a járulékkal (Defined contribution – DC) meghatározott rendszerre való áttérés* önmagában is megoldotta volna a potyautas-problémát, tudniillik azt, hogy az aktív korosztály számára kifizetődő a járulékfizetés elkerülése.² 3. A különféle nyugdíjrendszerek kockázatai végeredményben azonosak, a kockázatmegosztásnak, a diverzifikációnak nincs értelme. Leegyszerűsítve: amit nyerünk a réven, azt elveszítjük a vámon.³

A tőkepiacok jövőbeni szerepéről kialakított véleményét sajnos *Németh* nem fejt ki részletesen, így nehéz vele vitatkozni. Annyi tény, hogy a rendszerváltást követően a magyar közgazdász-társadalom többsége meg volt győződve arról, hogy a tőkepiacok és a tőzsde fejlesztése nélkül Magyarország nem tud bekapcsolódni a világgazdaság vérkeringésébe. Igaz, 1990 táján a globalizáció kifejezését még nemigen használtuk, de erre gondoltunk. Az elmúlt 12 év bizonyosan a globalizáció térhódítását hozta, s véleményem szerint a belátható jövő sem fog ezen a tendencián változtatni. *Németh György* másképp látja a jövőt („ez a korszak bizonyosan rövidesen véget fog érni”) – lelke rajta.

Lehet persze úgy érvelni, hogy a nyugdíjrendszer és a tőkepiac fejlesztésének összekapcsolása célszerűtlen és erkölcstelen volt. *Augusztinovics Mária* – például – kezdettől fogva ezt az álláspontot képviseli. Célszerűtlen, mert egy gazdaságpolitikai eszköz rendszerint kevésbé alkalmas két cél elérésére, mint ha két eszközt vetnénk be e két cél megvalósítására. Erkölcstelennek pedig azért mondható – hangzik az érvelés –, mert a tőkepiacok fejlesztésével kapcsolatos tranzakciós költségeket végső soron a nyugdíjasok viselik. De – ismétlem – ez nem *Németh*, hanem *Augusztinovics* álláspontja. Jó lenne tudni, hogy *Németh* is ezen a véleményen van-e.

Minthogy a hazai és nemzetközi tőkepiacok létezése megváltoztathatatlan tény, fontosabb és érdekesebb *Németh* második és harmadik érvének górcső alá vétele. Először is szögezzük le, *Németh* helyesen látja, hogy a rendszerváltás kontextusában végrehajtott magyar nyugdíjreform elsősorban a potyautas-probléma kiküszöbölését szolgálta. A program elvi kereteit kialakító gazdaságpolitikusok úgy látták,⁴ hogy a hagyományos tnyugdíj rendszerében rövid időn belül nincs remény a járulékfizetési hajlandóság érzékelhető mértékű emelésére. *Bokros Lajos* kifejezését idézve: a kényszer-szolidaritás mechanizmusa mára hitelüket veszítették. Egy olyan időszakban, amikor mezőgazdasági österme-

¹ Lásd: *Németh György cikkét. (Külgazdaság, 2003. 2. szám, 59. o.)*

² Lásd: Uo. 60. o.

³ Lásd: *Németh György, Külgazdaság, 2003. 1. szám, 60. o.*

⁴ E sorok írója 1997/98-ban a Pénzügyminisztérium helyettes államtitkáráként részt vett az új, hárompilletés rendszer beindításában.

lők százezrei, valamint az iparban és szolgáltatási szférában dolgozó ún. kényszervállalkozók további százezrei a társasági forma, az atipikus foglalkozási formák és/vagy a zsebből zsebbe fizetés álcája mögé bújva egyidejűleg képesek az adó- és járulékkerhek megkerülésére, a nyugdíjrendszer egészének hosszú távú finanszírozhatósága csak úgy biztosítható, ha az aktív korosztályok számára egyszerűen és megkérdőjelezhetetlenül érzékelhetővé válik a mai nyugdíjbefizetések és a jövőbeni nyugdíjak közötti kapcsolat.

Miként lehetséges az, hogy ez az egyszerű okfejtés *Németh György* számára fel sem merül? Miért gondolja és mondja *Németh* azt, hogy a tb-rendszer DC-vé való alakítása önmagában is elegendő lett volna a járulékfizetés és a későbbi nyugdíj közötti kapcsolat rögzítésére? Azt hiszem azért, mert *Németh egyfajta szuper-makroökonomia feltétel-rendszerében fogalmazza meg állításait*. Térben és időben olyan aggregáltsági szinten gondolkozik, ahol eltűnik az országok közötti és a társadalmi csoportokon belüli különbség, ahol nincs konjunktúra és dekonjunktúra. „Porból vétettünk, porrá leszünk, az anyagmegmaradás törvényei mindenképpen érvényesülnek. Értelmetlen dolog az egyéni hasznok maximalizálása, a vállalkozói nyereség hajhászása, ha úgyis meghalunk.” Így is lehet gondolkodni, de a napi feladatok megoldásánál nem célszerű. „Hosszú távon mindannyian halottak vagyunk” – mondta volt ironikusan erre a megközelítésre *Keynes*.

Szövegszerűen is bizonyítható, hogy *Németh György* „felfedezései”, „új narratíva” kialakítására irányuló kísérlete mögött valójában csak a szuper-makroökonomia feltétel-rendszerében érvényes azonosságok találhatók. Helyhiány miatt most csak *Németh* legfontosabb okfejtésére térek ki. Rögtön tanulmányának elején írja, hogy „a nyugdíj jogosultság alapján jár, melyet a későbbi nyugdíjas még aktív korában megoszt – tehát a nyugdíj nem harmadik személy diskrecionális döntése”.⁵ De ez az azonosság csak addig igaz, amíg eltekintünk a nemzeti határok létezésétől és attól, hogy az aktív korban teljesített szolgálat ténye és pénzben kifejezhető (jelen) értéke ezerféle ok miatt mindig és mindenütt igazolásra, bizonyításra szorul. Emiatt a tényleges nyugdíj mértékének megállapítása szükségszerűen függ egy harmadik személy (például az állam vagy a biztosító) döntésétől. Jó példa erre az 1956-os magyar emigráció esete. Közülük sokan keserűen tapasztalták, hogy az amerikai nyugdíjhatóságok vonakodtak elismerni az 1956-ig Magyarországon leszolgált éveket. Ugyanez a megfontolás érvényesül és fog is érvényesülni az Európai Unióban. Egyetlen ország társadalombiztosítása sem hajlandó megfizetni a másik országban megszerzett szolgálati idő utáni nyugdíjat. Mindenkinek magának kell „összeszedni” a tagországokban járó nyugdíjat.

Amit *Németh* a DB és a DC azonosságáról mond, az is csak az aggregáltság igen magas szintjén igaz. Ha eltekintünk a konjunktúra rövid, közép- és hosszú távú ingadozásaitól, a 30-40 évre nehezen előre látható demográfiai változásoktól, akkor a járulékbefizetéseket egyéni számlán gyűjtve tényleg egyidejűleg biztosítható, hogy nyugdíjba vonuláskor mindenkinek pontosan akkora nyugdíjat állapítsanak meg, amennyi a befizetése alapján, valamint a korosztály várható élettartamát figyelembe véve „jár”, illetve az, hogy a nyugdíjasok összességének kifizetett pénzösszeg (ideértve tehát a korábban nyugdíjba vonult évjáratokat is) megegyezzen az aktív korosztályok által befizetett adott évi járulékok összegével. Legyünk korrektek: *Németh György* ezen a ponton maga is elismeri saját szuper-makroökonomiai feltételezéseinek túlzó voltát. Ő is számol a „járni jár – de nem jut” lehetőségével, tehát azzal, hogy demográfiai okokból vagy a foglalkoztatás kedvezőtlen alakulása miatt az újonnan megállapításra kerülő nyugdíjak esetében nem lehet megadni azt, ami jár.⁶ Ezért utal esszéjében többször is arra, hogy az aktuális

⁵ Lásd: *Külgazdaság*, 2003. 1. szám, 52. o.

⁶ Az alkalmazkodás terheit nyilván az új nyugdíjasok viselik, hiszen a korábban megállapított nyugdíjak nominális csökkentése elképzelhetetlen.

nyugdíjak és az adott évi járulékbefizetések különbségét az állam más forrásokból is ki tudja fizetni, s ez kutyakötelessége is!⁷ Ezen a ponton azonban Németh önellentmondásba kerül, hiszen korábban arra a feltételezésre építette gondolatmenetét, hogy a nyugdíj nem függhet egy harmadik személy (például az állam) diszkrecionális döntésétől. De mint látjuk, függ – szükségszerűen függ.

Ha most visszatérünk az 1997. évi magyar nyugdíjreform alapdilemmájához, akkor talán érthetővé válik, hogy miért gondolták úgy a rendszer kialakítói, hogy a járulékfizetési hajlandóság megteremtése csak egy államtól független, önmagában is versengő szereplőket működtető második pillérben képzelhető el. Azt volt az általános vélemény – s szerintem ez ma is helytálló –, hogy 40 év állami tervgazdálkodás és pártállami diktatúra után a mai aktív nemzedékek nem bíznak az államban. Az állami irányítású tb-rendszer DC-rendszerre való átalakítása és az egyéni nyugdíjszámlák bevezetése⁸ nem elégséges garancia arra, hogy 20, 30 vagy 40 év múlva az állam megadja számukra azt a nyugdíjat, ami „jár”.

De tegyük mindjárt hozzá, a mindenkori aktív nemzedék állammal szembeni nyugdíjszempon্তু bizalmatlansága akkor is indokolt, ha azt feltételezzük, hogy a szocialista múlt öröksége már nem hat. Mint láttuk, a való világban a demográfiai és konjunkturális ingadozások miatt mindig lesznek olyan időszakok, amikor egy tisztán DC típusú nyugdíjrendszer *cash flow* hiányát más állami kiadások terhére kellene kiegyenlíteni. De vajon mi a biztosíték arra, hogy egy parlamenti demokrácia döntési szabályai szerint működő állami költségvetés éppen a DC-rendszer aktuális hiánya mértékében csökkenti az oktatási, gazdaságfejlesztési vagy honvédelmi kiadásokat és/vagy a hiány mértékében emeli az adókat? A válasz egyszerű: semmi!

Éppen ezért tűnt indokoltnak Magyarországon és egy sor más poszt szocialista országban, hogy a nyugdíjreform központjába az államtól maximális függetlenséget élvező, egymással is versengő magánbiztosítókat állítsuk. A reformok ezek kialakulását segítették – egyebek mellett adókedvezménnyel is –, mert így és csak így lehetett rövid idő alatt megteremteni a járulékfizetés és a későbbi nyugdíjjövedelem között az átlátható és egyértelmű kapcsolatot. Ugyanakkor viszont – Németh György szuper-makroökonómiai feltételezéseivel ellentétben – a reform- és jogalkotók számára világos volt, hogy az ily módon életre hívott II. pillér az egymást követő évjáratok számára demográfiai, konjunkturális és még más okokból is különböző mértékű kockázatokat hordoz. Ezt a kockázatot van hivatva ellensúlyozni a teljesen önkéntes alapon működő III. pillér, valamint az I. pillér, amely még évtizedeken át kvázi kötelező jelleggel működni fog – egyebek mellett azért is, mert a 45 év feletiek számára 1998-ban az új rendszerhez való csatlakozás már nagy valószínűséggel veszteséget eredményezett volna. Ezt a megfontolást tükrözte a lengyel reform – Németh által gúnyosan idézett – jelszava: *Security through Diversity*. Lengyel barátainknak volt igazuk. Nekünk is eszünkbe juthatott volna valami hasonló!

⁷ „Az államoknak – akárcsak az egyéneknek és a vállalkozásoknak – törleszteniük kell az (nyugdíjrendszerből fakadó – M. P.) adósságukat” – írja a szerző (2003. 2. szám, 56. o.). Ez megint csak a szuper-makroökonómia szintjén érvényes igazság. Az államok korlátlan szuverenitása a gyakorlatban éppen azt jelenti, hogy – szemben az egyénnel és vállalkozásokkal – az államoknak meglehetősen széles határok között lehetőségük van mindenféle adósságterhük nem törlesztésére. S minthogy az államnak egyidejűleg igen sokféle társadalmi feladata van, *a priori* nem érvelhetünk úgy, hogy egy konkrét kötelezettség be nem tartása szükségszerűen igazságtalan, erkölcsstelen. Végső soron ez a dilemma húzódik meg a kárpótlás körüli vitákban is!

⁸ Az adott történelmi pillanatban az I. pillér egyéni számlákra történő átalakítása számítástechnikai szempontból is megvalósíthatatlannak tűnt. Nem azért, mintha ez a feladat *elvből* megoldhatatlan lett volna, hanem azért, mert a 90-es évek első felében a magyar társadalombiztosítási rendszer mindkét adminisztratív alrendszere – tehát az egészségbiztosítás és a nyugdíjbiztosítás – csapnivalóan rosszul, pazarlóan funkcionált. Botrány botrányt követett, milliárdok tűntek el az egymást követő IT-rendszerek feneketlen hordójában. Mint mindennek, ennek is megvolt a magyarázata, de ez már egy másik történet.

Simonovits András,

az MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpontjának tudományos tanácsadója

1. Azt gondolom, hogy a nyugdíjrendszer körüli *nézetkülönbségek* okai sokrétűek.

a) Az átmenet vezérelve az volt, hogy ahol lehet, ott az állami szerepvállalást csökkenteni kell, és minél nagyobb teret kell nyitni az egyéni kezdeményezésnek. Azt hiszem, hogy ezt az általában helyes elvet néhány területen eltúlozták: ilyenek tartom a koncessziós autópálya-építést, ahol csak rövid távú költségvetési szempontokat vettek figyelembe, és hasonlóan látom a többpilléres nyugdíjrendszer kialakítását. *b)* Úgy vélem, hogy számos esetben egyszerű tudatlanságból következtek a hibás döntések. Jellemzőnek tartom, hogy magas beosztású hivatalnokok nem voltak tisztában azzal az egyszerű ténnyel, hogy a magánnyugdíj örökölhetősége miatt csökkennek az özvegyi és az árva-nyugdíjak. Hasonló tudatlanság jellemzi a tb-nyugdíjrendszer korszerűsítésével szembeni ellenállást: egyes „szakértők” azon az alapon ellenzik a befizetések és a kifizetések közti kapcsolat egyszerűbbé tételét, hogy akkor a bankárok százszor akkora nyugdíjat kapnának, mint a takarítónők, holott a járulékküszöb ezt megakadályozná. *c)* A nyugdíjpolitikában gyakran kaptak szerepet rövid távú megfontolások. Például Orbán Viktor azt hitte, hogy a kötelező magánpénztárak korlátozásával nagyobb hatalma lesz. A szocialista gazdaságpolitikusok a 13. havi nyugdíjak fokozatos bevezetésekor elfeledkeztek arról, hogy ez 2002–2006 között éppen az általuk bevezetett kombinált ár-bér indexálást tereli vissza a felszámolt keresetindexálás pályájára.

2. A külföldi országok *tapasztalatairól*. *a)* Azt hiszem, hogy a hazai közgazdászok általában nagyon keveset tudnak a fejlett országok nyugdíjrendszereiről, és kevéske tudásuk is szelektív. Csak a kontinentális (mindenekelőtt a német, a francia vagy legújabban az osztrák) állami nyugdíjrendszer válságáról hallunk, és elsikkadnak a sokpilléres brit nyugdíjrendszer súlyos hibái: a szegénységi szintet sem biztosító alapnyugdíj és a magánrendszer hatalmas működési költségei. Érdemes lenne legalább az elismerten konzervatív *The Economist* nyugdíjmellékleteit feldolgozni. A magyar szaksajtóban a legkisebb visszhangját sem láttam a többéves tőzsdeválságnak vagy az Enron-botránynak. *b)* Legfontosabb tanulságnak azt tartom, hogy a svéd tapasztalatokat követve minél inkább korlátozni kell az egyébként is formális versenyt a magánnyugdíjpénztárak között.

3. A jelenlegi *állapotról* és a *tennivalókról*. *a)* Ha nem is ideális, a jelenlegi állapot elviselhető: a tb-nyugdíjrendszer egyre kevesebb újraelosztást hajt végre, mértéke megfelelő (az átlagos nyugdíj az átlagos nettókeresetnek kb. 60 százaléka), és a kötelező magánpénztárak nemzetközi viszonyításban viszonylag kis költséggel működnek – legalábbis a befizetések tekintetében. *b)* Legfontosabb tennivalónak a tb-rendszer áramvonalasítását tartom, akár a pont-, akár az eszmei számlarendszer bevezetésével. (Fel kellene hagyni azzal a naiv gyakorlattal, amely csak a magánpillérekkel törődik, és tudomásul kellene venni már, hogy a tb-nyugdíj maradt a domináns. Meg kellene érteni, hogy helytelen a járulék- és járadékulcsok egymástól elszakított módosítása, amely az elmúlt öt esztendőt jellemezte.) Emellett ki kellene vonni a rokkantsági és túlélési biztosítást a magánbiztosításból, ugyancsak a járulék- és járadékulcsok megfelelő módosításával. (Az 1997-es törvény meglehetősen következetlenül lehetővé tette a vegyes rendszer tagjainak, hogy megrokkanasuk után visszatérjenek a tiszta tb-rendszerbe. A helyes megoldás az lenne, ha a rokkant- és hozzátartozói nyugdíjak egy külön tb-pillérbe tartoznának, és az öregkori nyugdíjak tb- és magánpillérének mértékét újra meghatároznák.) Továbbá jelentősen csökkenteni kellene az önkéntes nyugdíjrendszer szociálisan igazságtalan kedvezményeit. (Emlékeztetőül: jelenleg az idősebb dolgozók évente 433 ezer forintot tehetnek az önkéntes magánpénztáraknál vezetett számlájukra, amelyből 133 ezret visszaigényelhetnek az szja keretében. Hasonló kedvezmények vonatkoznak a mun-

káltatók befizetésére. Ez olyan méltánytalan a kisebb jövedelmű dolgozókkal szemben, hogy a nyugdíjreformot vezérlő Világbank szakértői is korrekcióra szólítják fel az illetékeseket. Szemben e méltánytalan jövedelem-újraelosztás visszaszorítása ékes bizonyítéka lehetne annak, hogy a kormányzat piac- és nem gazdagpárti.)

Fel kellene állítani egy független nyugdíjszakértői bizottságot (mint amilyen az USA-ban évtizedek óta létezik), amelynek tagjai rendszeresen cserélődnek. A bizottság rendszeres időközben jelentéseket tenne közzé a nyugdíjrendszer jelenéről és jövőjéről.

EURÓPAI UNIÓ

A rugalmas munkaidő és az éves munkaidő-elszámolás

NACSA BEÁTA – SERES ANTAL

*A globalizálódó versenyhez való alkalmazkodás egyik tényezője lehet a munkaidő hozzáigazítása a gazdasági tevékenység szezonálisához és hullámzásához. A cikk az éves munkaidő-elszámolás példáján vizsgálja a rugalmas munkaidő alkalmazásának tapasztalatait az Európai Unióban és a hazai gazdaságban. Az extenzív tartalékok kimerülésével egyre nagyobb szerepet kapnak a hatékonyság javításának intenzív eszközei. Ezek közé tartozik a munkaidő jobb kihasználása. Az alkalmazás célja a munkabéreköltségek csökkentése a versenyképesség növelése érdekében. A folyamat számos konfliktus, elmentmondás forrása a munka világában, mert nehéz összeegyeztetni a hatékonysági és a foglalkoztatási szempontokat.**

Az éves munkaidő-elszámolás lényege, hogy a munkaidőt nem napi és heti, hanem éves mennyiségben és éves keretben határozzák meg. Az éves munkaidőkeret alkalmazása során a vállalatok az állandóan foglalkoztatott munkavállalók által ledolgozandó éves munkaidő-mennyiséget felosztják az egyes hónapokra, hetekre és napokra olyan módon, hogy a ledolgozandó munkaidő illeszkedjék a gazdasági tevékenység éven, hónapon, héten és napon belüli hullámzásához. A gazdasági tevékenység csúcsidőszaka az éves munkaidőkeret alkalmazása nélkül a rendkívüli munkavégzés esetén járó pótléknak (a túlmunkapótléknak) a növekedéséhez vezetne. Az éves munkaidőkeret alkalmazása esetén is a csúcsidőszak többletmunkát igényel ugyan, de ezt a vállalat úgy kompenzálja, hogy a gazdasági tevékenység visszaesése idején adja ki a dolgozók pihenőidejét, tehát a csúcsidőszakon kívül kevesebbet kell dolgozniuk havi átlagban. A túlmunkapótlék tehát a munkaidőkeret alkalmazásakor minimálisra csökken vagy megszűnik.

A munkaidőkeretek és azon belül az éves keret két legnagyobb előnye a vállalatok részére, hogy egyrészt csökken a béreköltség, mert megtakarítják a túlmunkapótléket, másrészt megtakarítják annak költségét, hogy szezonális alkalmi dolgozókat vegyenek fel, majd utóbb munkaviszonyukat megszüntessék.

Kutatásunk során a munkaidőkeretek, ezen belül elsősorban az éves munkaidőkeret alkalmazásának tapasztalatait vizsgáltuk. Az Európai Unió belüli tendenciákat a szak-

* A cikk az Országos Foglalkoztatási Közalapítvány megbízásából az MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpontban készített A részmunkaidős foglalkoztatás elterjesztése és az éves munkaidő-elszámolás alkalmazásának lehetőségei a magyar gazdaságban című tanulmány alapján készült.

irodalom feldolgozásával elemeztük. A hazai felmérés négy szezonális és idényjellegű ágazatra terjedt ki: a mezőgazdaságra és az élelmiszeriparra, az építőiparra, a kereskedelemre, továbbá a vendéglátásra és az idegenforgalomra. A kutatás során ágazatonként interjúk és esettanulmányok, valamint ágazati – munkavállalói és munkáltatói – résztanulmányok készültek.¹

Európai Unió

Az alkalmazás oka

A gazdasági tevékenység éven belüli szezonális jellege esetén a vállalatok szembe kerülnek a szezon által meghatározott, éven belüli munkaerőigény-hullámmal. A szezonális munkaerőigény hullámmásának a mértéke a különböző ágazatokban eltérő. A globalizálódó és egyre élesebbé váló verseny körülményei között a szezonális és idényjellegű ágazatokban a vállalatok a hagyományos munkaidőrendszerek keretei között egyre kevésbé képesek alkalmazkodni és versenyképességüket megőrizni. *Frey Mária* [1998, 15. o.] elemzése rámutatott, hogy az EU-ban a nyolcvanas évek közepétől lehet megfigyelni annak a vállalati gyakorlatnak a terjedését, amely a hagyományos munkaidőrendszereket olcsóbbakkal váltja fel, a kollektív szerződésekben meghatározott szabályozás útján. *Borbély Szilvia* [1997, 23–26. o.] szerint a munkabérbőlcsökkentések csökkentése érdekében a vállalati szférában a rugalmas munkaidő kulcsának tekintett, leggyakrabban alkalmazott eszköz a napi, a heti és az éves munkaidő változtatása, át-szervezése, módosítása. Ezen belül a munkaidőnek éves keretben történő meghatározása az öt legáltalánosabb vállalati törekvés közé tartozik. Tendenciaként egyre több országban megfigyelhető a munkaidőre vonatkozó törvényes szabályozás előírásainak lassú, fokozatos oldása, illetve az, hogy a munkaidő rugalmas felhasználását lehetővé tevő munkajogi elemeket is bevezetnek. (*Laky Teréz*, 1997, 9. o.) Ezzel egyidejűleg azonban a rugalmas munkavégzésben részt vevő dolgozók érdekeit védő előírásokat is alkalmaznak a munkajogi szabályozásban és a kollektív szerződésekben. Nincsen olyan EU-szintű szabályozás, amely közvetlenül meghatározná az éves munkaidőkeret alkalmazásának feltételeit. A foglalkoztatáspolitikai irányelvek közvetetten befolyásolják az éves munkaidőkeret alkalmazásának feltételeit is akkor, amikor Európa-szerte alkalmazandó szabályt tartalmaznak a tényleges munkavégzés napi, heti maximumáról, továbbá a napi, illetve heti pihenőidő minimumáról.

Az EU-tagországokban általában megengedett az éves munkaidőkeret alkalmazása, bár országonként eltérő mértékben támogatja és ösztönzi a jogalkotás, illetve a szociális partnerek megállapodása az éves munkaidő-elszámolásra irányuló helyi megállapodásokat. Jellemző tendencia, hogy az éves munkaidő-elszámolás feltétele egyrészt az, hogy valamely magasabb szintű jogforrás (törvény vagy országos kollektív szerződés) a helyi szinten történő megállapodást lehetővé tegye, másrészt az, hogy a részletes szabályozást tartalmazó helyi szintű megállapodást a felek megkössék.

Egyes országok tapasztalatai

Belgiumban az éves munkaidőkeret bevezetésének a lehetőségét az 1985. évi Szociális Megújulás Törvénye (Social Recovery Act) biztosította. Az éves munkaidőkeret alkalmazásának feltételei a következők. A napi (8 óra) és a heti (40 óra) munkaidő túl-

¹ 5 ágazati munkavállalói és 4 ágazati munkáltatói résztanulmány, 4 ágazati munkáltatói és 4 ágazati munkavállalói interjú, 7 vállalati esettanulmány, 8 vállalati interjú készült, továbbá konzultációkra került sor az Agrár Munkaadói Szövetségnél, a Földművelésügyi és Vidékfejlesztési Minisztériumban, a Gazdakörök és Gazdaszervezetek Országos Szövetségénél, a Magyar Szakszervezetek Országos Szövetségénél, a Munkaadók és Gyáriparosok Országos Szövetségénél, a Vasas Szakszervezeti Szövetségénél.

léphető akkor, ha a kollektív szerződés tartalmazza a következő előírásokat: a heti átlagos munkaidőt és a 12 egymást követő hónapra irányadó teljes munkaidőt. Emellett meg kell határozni, hogy a napi tényleges munkaidő hány órával lehet hosszabb vagy rövidebb a napi törvényes munkaidőnél. Ennek meghatározása során nem lehet úgy rendelkezni, hogy a tényleges napi munkavégzés a törvényes munkaidőnél kettő óra időtartamnál hosszabb legyen, illetve a napi tényleges munkavégzés túllépje a 9 órát. A heti munkavégzés megállapítása során nem rendelhető el 5 óra túlmunkánál több, és a heti összes munkavégzés nem haladhatja meg a 45 órát. (*Blanpain – Köhler*, 1998, 35. o.) Az éves munkaidőkeret alkalmazása elsősorban kollektív szerződésben rendelhető el, végrehajtása során figyelemmel kell lenni a munkaidőre vonatkozó jogszabályi előírásokra. (*Mayne – Malyon*, 2001, 81. o.) A belga tapasztalatok azt mutatják, hogy a munkáltatók az éves munkaidő-elszámolással általában a túlmunkát akarják kiváltani. (*Blanpain, – Köhler*, 1998, 35. o.)

Franciaországban a 2000. február 1-jétől érvényes Második Aubry-törvény a munkaidőt heti 39 óráról 35 órára csökkentette. A munkaidőt akkor lehet vállalati szintű vagy kiterjesztett hatályú ágazati kollektív szerződésbe foglalt részletszabályok megalkotása útján 12 hónapos vagy ennél rövidebb időtartamú munkaidőkeretben meghatározni, ha azon belül a heti munkaidő nem haladja meg a 35 órát. A kollektív szerződés nem rendelkezhet úgy, hogy át lehet lépni a törvényes maximális munkaidőt (azaz a heti 48 órát, kivéve, ha a foglalkoztatásra irányadó különös rendelkezés ezt megengedi, de ekkor is érvényes a 60 órás abszolút felső határ), vagy a napi maximumot (a 10 órát, további kivételektől eltekintve). (*Bilous*, 2000)

Olaszországban is egyre nagyobb az igény arra, hogy a munkaidő meghatározása minél rugalmasabb legyen, illetve – általános gyakorlatként, s ne eseti kivételként – a munkaidőt egy hétnél hosszabb időtartamra határozzák meg. Ez a megoldás megfelel a munkáltatók, s esetlegesen a munkavállalók érdekeinek is. A munkaidő beosztásának új szempontja került a figyelem középpontjába Olaszországban, kapcsolódva az EU-ban meghirdetett ún. családbarát munkahely programjához. Az olasz Munkaügyi Minisztérium Egyenlő Esélyek Bizottságának Szervezzük újra az időt (Riprogettiamo il tempo) című jelentése elemezte a megelőző öt évben folytatott munkahelyi szintű kollektív tárgyalásokat. A jelentés azt igazolja, hogy alapvetően megnövekedett a munkaidőről szóló tárgyalások súlya, ugyanúgy, mint ahogy maguk a munkavállalók is egyre nagyobb jelentőséget tulajdonítanak családi és munkahelyi kötelezettségeik összeegyeztetésének. Habár a tárgyalásokon elsősorban a vállalat termelési-technikai igényeit hangsúlyozzák a munkaidő újrastrukturálásával kapcsolatban, egyre többször szóba kerül a férfi és a nő munkavállalói csoportok igényeire történő utalás is. (*Ponzellini*, 1997)

Hollandiában nem törvények, hanem országos szinten megkötött kollektív szerződések szabályozzák a munkaviszonyra vonatkozó fontos kérdéseket. A gépiparban például a megkötött kollektív szerződés – amelynek hatálya az ágazatban foglalkoztatott munkavállalók többségére kiterjed – olyan szabályozást tartalmaz, amely a munkaidő-felhasználást éves szinten nagyon rugalmasá teszi az éves maximum meghatározásával. (*Blanpain, – Köhler*, 1988, 337. o.)

Spanyolországban a szociális partnerek megállapodhatnak éves munkaidőkeret alkalmazásában, a munkaidőre, a pihenőidőre és a túlmunkára vonatkozó limiteket a felek figyelembe veszik (*Valverde*, 1991, 112. o.). *Maria Caprile* [1999] a kollektív tárgyalásokat elemezve a munkaidővel kapcsolatos tárgyalási témák dominanciáját hangsúlyozza. Az 1998-ban megkötött kollektív szerződések közül az éves munkaidőkeretre vonatkozó előírásokat a vállalati kollektív szerződések 70 százaléka, a nemzeti ágazati kollektív szerződések 90 százaléka, az egyéb kollektív szerződések 50 százaléka tartalmazott. A kollektív szerződéseknek csak mintegy 35 százaléka tartalmazott kizárólag heti mun-

kaidőre vonatkozó megállapodást. Az éves munkaidőkeret azonban nem jelenti feltétlenül azt, hogy a munkaórákat egyenlőtlenül is be lehet osztani az év különböző időszakaira. A legtöbb esetben ugyanis az éves munkaidőt heti maximalizálással is kombinálják, és külön megállapodást kell kötni a munkaidő egyenlőtlen beosztásához. Ezt a szabályt rendszerint a vállalati kollektív szerződések tartalmazzák: mindössze 20 százalék közülük azoknak az aránya, amelyek megengedik a munkaidő egyenlőtlen elosztását.

Az *Egyesült Királyságban* – az 1998. évi Working Time Regulation elfogadásig – az egyes munkavállalói csoportokra (nőkre, fiatalokra, bizonyos munkaviszonyokra) vonatkozó speciális korlátozásokon túl nem volt törvényes maximuma a heti, a havi és az éves munkaidőnek, hanem a kollektív szerződések határozták meg a vonatkozó szabályokat (*Blanpain – Köhler*, 1998, 431. o., *Mayne – Malyon*, 2001, 167. o.).

Az éves munkaidő-elszámolást a rugalmas foglalkoztatás olyan eszközként tekintik, amely alkalmas olyan ágazatokban történő bevezetésre, amelyekben erősen változik a kereslet, vagy ahol a szokásosnál hosszabb munkaidőben dolgoznak. Eredetileg elsősorban a papír- és a cementgyárakban alakították ki ilyen munkaidő-elszámolási rendszert. Ma már azonban egyre inkább a szolgáltató szektor: a televíziózás, a pénzügyi szolgáltatások, az oktatás és a helyi közszolgáltatás tör e tekintetben előre. A magánszektorban az állandóan élesedő versennyel, míg a közzsférában a szűkülő forrásokkal és a piacossítással hozzájuk összefüggésbe az éves munkaidő-elszámolás szükségességét. A közzsférában a változások egyrészt a közpénzek felhasználása feletti szorosabb ellenőrzéssel, másrészt a nagyobb vezetői önállósággal függnek össze. Az egészségügyi ellátásban a rugalmas munkaidő bevezetését elsősorban az tette szükségessé, hogy – bár ezek a munkahelyek folyamatosan nyitva vannak, mégis – munkaerőigényük napszakonként változó mértékű. Mivel az egészségügyben hosszabb ideje viszonylag nehéz új munkaerőt találni és a régiéket megtartani, ezért igyekeznek a munkaidő-elosztást úgy alakítani, hogy az a munkaerő számára kedvező legyen és ellensúlyozza az alacsony bérezésből, a megerőltető munkából, valamint az „antiszociális munkaórák” magas arányából származó hátrányokat. (*Arrowsmith*, 1998)

Ausztáriában az építőiparban a munkaidőre vonatkozó kollektív szerződést 1996-ban kötötték meg. A megállapodás egyik célja az volt, hogy csökkentse az iparág ráutaltságát a nemzeti munkanélküli-ellátó rendszerre, ami a munkások téli elbocsátásához kapcsolódott. A másik cél pedig az volt, hogy a változással járó terheket megosszák a munkáltatók és a munkavállalók között. Az építőipar két munkáltatói szövetsége megállapodott a szakszervezettel két új munkaidő-elosztási rendszer bevezetéséről, amely lehetővé teszi, hogy nyáron hosszabb átlagos munkahéttel dolgozzanak a munkások. Az első ilyen munkaidő-elosztási módszer egy hosszú (43-45 órás) és egy rövid (35-36 órás) munkahét kombinációja: két hét átlagában a munkaidő 39 és 40,5 óra között mozog. A másik módszer szerint két hosszabb hetet követ egy rövidebb hét, amelyet csak maximum 30 naptári héten át lehet alkalmazni április 1. és november 30. között. A rövid heteken a munkaidőt hétfő és csütörtök között kell ledolgozni, a hosszú heteken pedig hétfő és péntek között. Vállalati szinten kell a két modell közül választani. Egyes építőipari vállalatok mégis a régi munkaidő-elszámolási rendszer mellett döntöttek (*Gachter*, 1998).

Németországban 1998-ban a keletnémet vasipari munkáltatói szövetség (Ostmetall) és a keresztény vasipari szakszervezet (CGM) egy nyolc kollektív szerződésből álló csomagban állapodott meg, amelyet Főnixnek neveztek el. Ez két – a munkavégzés feltételeit szabályozó – keretmegállapodást és hat további iparági megállapodást tartalmaz. A Főnix célja az volt, hogy megújítsa az ágazati kollektív szerződéseket, hozzájáruljon a szociális béke megteremtéséhez, növelje a partnerek felelősségérzetét, valamint előmozdítsa a felek közötti partneri viszony fejlesztését. A Főnixbe foglalt rendelkezé-

sek szerint a heti munkaóra 31 és 42 óra között változhat. Ennek figyelembevételével a megállapodás rugalmas éves munkaidőkeretet vezetett be, amely 1800 és 2200 óra között mozoghat. A Főnix lehetővé tesz további eltérést is: az éves munkaidőkeret egészen 1600 órára is csökkenthető akkor, ha a munkahelyek megóvása érdekében a menedzsment és az üzemi tanács megállapodásban így rendelkezik (Zagelmeyer, 1998).

Hatás a foglalkoztatásra és a munkavállalókra

A szabályozásban és a kollektív szerződésekből az EU foglalkoztatáspolitikai irányelveinek megfelelően törekednek a munkavállalói és a munkáltatói érdekek összehangolására. Általában a munkáltatók pártolják elsősorban ezeket a megállapodásokat és küzdenek a jogalkotókkal és a munkavállalói szervezetekkel az alkalmazás lehetőségéért. Ha a munkavállalói oldal beleegyezik az éves munkaidő-elszámolás bevezetésébe, akkor annak valamilyen ugyancsak a megállapodásba foglalt ellenértékét is rögzítik, jellemzően a munkaidő csökkentését.

Ami a rugalmas munkaidőkeret alkalmazásának folyamatát és hatásait illeti, pozitív és negatív tapasztalatokról egyaránt beszámolnak a szakírók. Olaszországban a „családbarát munkahely” EU-s jelszavához igazodóan az éves munkaidő-elszámolást olyan eszköznek tekintik, amely arra is alkalmas, hogy a munkavállaló konkrét munkaidő-beosztása találkozzék a munkavállaló speciális munkaidő/szabadidő igényeivel is. Az Egyesült Királyságban az egészségügyben az éves munkaidő-elszámolás terjedése mögött részben az a gondolat is meghúzódik, hogy az egészségügyi ágazat vonzereje és munkaerő-megtartó képessége növelhető, ha a munkavállalók egyedi igényei is kielégíthetők – legalább a munkaidő-beosztás vonatkozásában.

A rugalmas munkaidő-felhasználás gyakorlati alkalmazása számos konfliktushoz vezet a munka világában, és jellemzően nem jár együtt munkahelyteremtéssel. Nehéz ugyanis összeegyeztetni egyfelől a versenyképességi, a modernizációs és a hatékonysági, másfelől a foglalkoztatási szempontokat. A vállalatok célja a munkabéreköltségek csökkentése. A munkaidő rugalmasítását a modernizáció egyik eszközének tekintik, amelynek során a foglalkoztatottságnak nem a szintje nő, hanem a szerkezete változik.

A konfliktusokra lehet következtetni *Laky Teréz* [1997, 8–9. o.] elemzéséből, amely szerint ez a folyamat együtt jár a hagyományos munkahelyek csökkenésével és a korábban kevésbé védett, de munkára, munkajövedelemre módot adó foglalkozások (részmunka, határozott idejű foglalkoztatás stb.) terjedésével. A foglalkoztatottság szintje attól is függ, hogy az alkalmazottak által ténylegesen teljesített éves átlagos munkaidő hosszabb vagy rövidebb, mint a korábbi munkaidőmodell alkalmazásakor volt. Csak akkor lehet beszélni pozitív foglalkoztatási hatásról, ha a ténylegesen ledolgozott éves munkaidő csökken (*European Commission*, 1998, 49–51. o.). Az éves munkaidőmodellek többségének hátrányos hatása az, hogy a túlmunkapótlékok elmaradása az alkalmazottak jövedelmének csökkenését eredményezi. Emiatt sok szakszervezet bizalmatlan vagy elutasító az éves munkaidőkerettel szemben. További probléma, hogy egyes elszámolási modellek esetében a valóságosan ledolgozott átlagos munkaidő változatlan marad, habár formálisan a túlmunkarendszert felváltották az egyenlőtlen munkaidő-elosztással. Sajátságosan megváltoznak a munkaidőre vonatkozó kifejezések: amit azelőtt túlmunkának neveztek, azt most a „megtakarítás a munkaidőszámlán” fordulattal illetik. Ebben a modellben dolgozónként az előírt (normál) munkaidőtől való eltéréseket dokumentálják, tehát rögzítik a munkaidő-tartozást vagy -követelést. Elvileg meghatározott időszakon belül ezeknek az elszámolásoknak ki kell egyenlíteniük egymást. A gyakorlatban sok vállalatnál a dolgozók tetemes mennyiségű túlmunkát halmoztak fel a

„számlájukon”, de nincs alkalmuk arra, hogy a felhalmozott többletet az előrelátható jövőben kivegyék. Ezekben az esetekben a dolgozók munka- és pihenőideje kevésbé tervezhető, és ez további teherként nehezedik rájuk azon felül, hogy jövedelmet is veszítettek. A probléma oka az, hogy sok vállalatnál úgy alkalmazzák az éves munkaidő-elszámolást, hogy egyidejűleg törekednek a létszám-minimalizálásra is. Ebben az esetben az éves munkaidő-elszámolásnak nincs pozitív hatása a foglalkoztatásra (*European Commission*, 1998, 52. o.).

Hazai tapasztalatok

A hagyományos munkarendtől eltérő munkaidő-beosztást a hazai munkajogi szabályok lehetővé teszik. Ha a munkáltató a saját elhatározása alapján vezette be a munkaidőkeretet, akkor a munkaidőnek két hónap átlagában kell megfelelnie a rendes munkaidőnek. A munkaidőkeret tartama azonban az egyre magasabb szintű kollektív szerződések megkötésével kitágítható: a munkahelyi szinten megkötött kollektív szerződéssel a keret időtartama négy hónapra, míg több munkáltatóra kiterjedő hatályú kollektív szerződés esetén hat hónapra terjeszthető ki. Kivételesen a kollektív szerződés egyéves munkaidőkeret alkalmazását is elrendelheti, ideny munka, megszakítás nélküli vagy több műszakos munkarend, illetve készenléti jellegű munkakör esetén.² Magyarországon is van tehát mód a munkaidőkeret alkalmazására, a legtöbb tevékenységnél azonban csak úgy, hogy a munkaidő átlagának egy évnél rövidebb időszakban (2, 4 vagy 6 hónap alatt) meg kell felelnie a törvényes munkaidőnek. Bár a törvény lehetőséget ad a munkaidőkeret bevezetésére, és a kollektív szerződés alapján a négy, illetve hat hónap alapján történő munkaidő-elszámolásra, a munkáltatók ezt a lehetőséget ma még kevésbé használják ki.

A vizsgált négy szezonális és idejnyjellegű ágazatban (mezőgazdaság és élelmiszeripar, építőipar, kereskedelem, vendéglátás és idegenforgalom) a vállalatok egy része folyamatosan vagy eseti jelleggel a munkacsúcsok idején alkalmazza a munkaidő-keretet. A bővülés fő korlátja az, hogy a két és négy hónapos időtáv túl rövid, ezért nem biztosít kellő rugalmasságot a gazdasági tevékenység éven belüli hullámzásának követéséhez és a változó piaci viszonyokhoz való igazodáshoz. Emiatt a vállalatok egyrészt felesleges munkaerő-tartalék képzésére kényszerülnek, másrészt a határozott idejű szezonális és idejnyjellegű foglalkoztatás költségeit nem tudják kellő mértékben csökkenteni.

Idénymunkarend az agrárgazdaságban

Az idejnymunkarend gyakorlati megvalósítása de facto éves munkaidőkeretet eredményez. Az idejnymunkarendet a mezőgazdaság növénytermesztési ágazatában alkalmazzák a gazdasági társaságok és szövetkezetek. A növénytermesztésben alkalmazott idejnymunkarend esetén már nem a heti vagy a napi munkaidő a szervezés alapja. Kiindulópontként azt veszik figyelembe, hogy a termelési technológiában előírt munkafolyamatokat az év melyik szakaszában lehet a legkedvezőbb hatásokkal elvégezni, majd ezzel összehangolják az év különböző szakaszaiban és hónapjaiban az időjárás által meghatározott, munkavégzésre fordítható időt, azaz a szabadban ledolgozható munkanapok számát. Az idejnymunkarend tehát az év során jelentkező feladatokhoz és a termelés hullámzásához igazítja a munkaidőt. Alkalmazása lehetővé teszi a munkaerő-szükséglet és a munkaerő-fedezet összehangolását és a munkaerő-állomány egyenlete-

² Munka Törvénykönyve, 188/A § (1)–(3).

sebb foglalkoztatását. Az időnyomkarend a munkáltató számára nagy szabadságot biztosít a munkaidő beosztása, a munkaszüneti napokon történő munkavégzés, a pihenőidő, a szabadnapok összevonása és a szabadság kiadása tekintetében. A gyakorlatot a következők jellemzik.

– A csúcsideszakokban meghosszabbított napi munkaidő kiegyenlítésére a téli hónapokban kerül sor. Az éves munkaidőkeret figyelembevételével a főidényben nem ledolgozható munkaidőt elosztják a téli hónapok egyes napjaira.

– A napi pihenőidő az általános 11 órától eltérően minimum 8 óra is lehet.

– A mezőgazdaságban a pihenőnapokon végzett munka nem kerülhető el. Az időnyomkarend biztosítja ennek lehetőségét.

– Lehetővé válik, hogy a heti két pihenőnapot a mezőgazdasági munkához igazodóan később, összevonatan adják ki.

– A főszézonban, csúcsmunkák idején a szabadság kiadására legtöbbször nincs lehetőség. Általános gyakorlat, hogy a szabadságok kiadására a téli időszakban kerül sor.

– Ebben az időszakban adják ki a pihenőidőket, a szabadnapokat vagy azok egy részét is.

– A téli időszakban nemcsak a napi munkaidő rövidebb, hanem sokszor a munkahét is.

Az időnyomkarendnek a munkáltató szempontjából számos előnye van.

– A munkaidő a tényleges igényekhez és a mezőgazdasági munkák éven belüli hullámzásához igazítható, így növeli a munkatermelékenységet.

– Éves szinten egyenletesebbé teszi a munkavállalók foglalkoztatását.

– Növekszik az erő- és munkagépek kihasználtsága, ami költségmegtakarítással jár.

– A téli rövidített munkanapok miatt üzemelési költségek takaríthatók meg.

– Jelentősen csökkennek a munkabéreköltségek. Csúcsideszakban a megnövekedett napi rendes munkaidő csökkenti a rendkívüli munkavégzés mértékét, ezért a munkáltató megtakarítja a pótlékokat és azok járulékait.

– A veszteségek is csökkennek. A hosszabb munkaidő létszámot takarít meg. A munkáltatók a rendelkezésre álló munkaerő intenzívebb foglalkoztatásával és nem a létszám bővítésével oldják meg a megnövekedett feladatokat.

Munkavállalói szempontból az időnyomkarend problémái a következők.

– A legnagyobb gondot a téli időszakok alacsony keresete okozza. Ez a gazdaságokban feszültségeket okoz, ezért – ha van kollektív szerződés – a kereset csökkenését igyekeznek ellensúlyozni különböző mozgóbérek alkalmazásával, prémiumok, jutalmak kifizetésével, 13. havi fizetés bevezetésével. Ezek azonban nem általánosak, így a téli hónapok keresetkiesésének problémája nem megoldott. Azok a családok, amelyek nem tudnak a téli hónapokra tartalékot képezni, komoly megélhetési gondokkal küzdenek.

– A téli hónapokban a munkavállalók jelentős része az alacsony kereset miatt nem igényli a több szabadidőt, de nem talál munkát, így téltlenségre kényszerül.

– Csúcsideszakokban meghosszabbodik a munkahelyen töltött idő, ami kedvezőtlenül hat a családi életre.

– Csökken a túlmunka időtartama, ezáltal csökken az éves kereset, bár alaphéremeléssel ez bizonyos mértékben ellensúlyozható.

Építőipar

Az építőipari munkavégzést az jellemzi, hogy a munkák az időjárás függvényében és sokszor a lakóhelytől távol folynak, és meghatározó szerepük van a szoros határidejű megrendeléseknek. Ebből eredően egyrészt folyamatos a munkavégzés, másrészt a munkavégzés körülményei (helyszín, határidő) megrendelésről megrendelésre változnak, és

a kielezett piaci versenyben a megrendelés teljesítése olyan feszített munkavégzést követel, ami nagymértékben megnöveli a napi munka volumenét és idejét. Ezért az építésszerelési munkák a hagyományos munkaidő-szervezés körülményei között nem végezhetőek el, a napi és heti munkaidő nem lehet azonos az év minden időszakában.

A nagyobb vállalatoknál jellemző gyakorlat, hogy a törvényes munkaidő meghatározása először éves szinten történik az időszak törvényes munkanapjait és a Munka Törvénykönyve szerinti 8 óra munkaidőt alapul véve. Az így számított – heti 40 órának megfelelő – éves munkaidőkeretet az időjárás körülményektől függő munkakörök esetében az év nyári (hat hónapos) időszakában heti 42,5 órában, a téli hat hónapban pedig heti 37,5 órában állapítják meg. A napi munkaidő jellemzően 8,5, illetve 7,5 óra, amit a nagyobb vállalatoknál a napi munkakezdési és befejezési idők meghatározásával, az érintettek körének behatárolásával a vállalati kollektív szerződésekben szabályoznak.

Az alkalmazott munkaidőkeretek problémái

A munkaidőkeretek alkalmazásának az EU-ban is megfigyelhető alapproblémája az, hogy a gazdasági tevékenység éven belüli prognosztizált és tényleges hullámozása sokszor nem esik egybe. Mivel a munkaidőkeret alkalmazása esetén feszítettebb a munkaidőalap és a létszám kezelése, mint a hagyományos munkaidő-beosztás esetén, ez az előre nem látható munkacsúcsoknál nehezen megoldható problémát okoz. Ennek enyhítésére különféle módszereket alkalmaznak, ennek ellenére a probléma a tevékenységi sajátosságoktól függő differenciált mértékben megmarad. A problémának két következménye van. A vállalatra nézve az, hogy megnehezíti a hatékonyság javítását. Ha ugyanis a tényleges hullámozás jelentősen eltér a tervezettől, akkor a munkabeosztást felül kell vizsgálni, és a munkaidőkeret lebontását módosítani kell. A dolgozókra nézve pedig az, hogy megnehezül a legfontosabb kompenzáció, a túlmunkapótlék pihenőidőre történő átváltásának biztosítása és a szabadidő kiadása esetleg ellehetetlenül. Hiába dokumentálnak számukra több pihenőidőt, ha azt a valóságban nem teljes mértékben tudják kiadni vagy bizonytalanná válik a kiadás ideje.

A hosszabb távú munkaidő-elszámolásban lévő lehetőségeket akkor lehet a legjobban kihasználni, ha a munkaidőre vonatkozó jogi szabályozás valamennyi eleme korszerűsítésre kerül. A hatékony alkalmazás alapvető feltétele az is, hogy a túlórat (túlóradíjat) ki lehessen váltani szabadidővel.

A kutatás következtetése az, hogy a globalizálódó versenyben a gazdasági tevékenység szezonálitása és hullámozása együtt jár a munka-, a pihenő- és a szabadidő változásával, rugalmasabbá válásával. Ennek következménye az, hogy a hagyományosnak tekintett munkaviszony elemei (a határozott idejű alkalmazás, az azonos napi és heti munkaidő, a munka-, a pihenő- és a szabadidő merev szerkezete, a munkakörre meghatározott összegű bérezés) felbomlanak, és sokszínűvé, differenciálttá válnak, mert igazodnak az egyes gazdasági tevékenységek és vállalatok igényeihez és sajátosságaihoz. E folyamat során a munka világában jelentkező konfliktusokat háromoldalú rendszerben, a munkáltatói, a munkavállalói és a kormányzati szervezetek érdekkompromisszumai alapján lehet a legeredményesebben mérsékelni.

Felhasznált irodalom

Arrowsmith, J. [1998]: Annualised hours agreements: service sector leads the way. www.eiro.eurofound.ie/uk9812165f.

Bilous, A. [2000]: Law on the 35-hour week is in force. www.eiro.eurofound.ie/fr0001137f.

- Blanpain, R. – Köhler, E. (eds.)* [1998]: Legal and Contractual Limitations to Working Time in the European Community Member States. Office for Official Publications of the European Communities, Kluwer and Taxation Publishers, Deventer Netherlands.
- Borbély Szilvia* [1997]: Az atipikus munkák háttérháza: a rugalmas munkaerőpiac az EU-ban. *Európa Tükör*. Műhelytanulmányok, 25. sz. Integrációs Stratégiai Munkacsoport.
- Caprile, M.* [1999] Contradictory tendencies in collective bargaining on working time. www.eiro.eurofound.ie/es9909150f.
- European Commission* [1998]: Employment and Employment Creation in the European Commerce sector. Summary Report. Magyarul: Foglalkoztatottság és munkahelyteremtés az európai kereskedelmi ágazatban. Összegző beszámoló. Európai Bizottság.
- Frey Mária* [1998]: Munkaidő-csökkentés és -flexibilizálás Magyarországon. Munkaügyi Kutató Intézet.
- Gachter, A.* [1998]: Limited implementation of annual working time model in construction. www.eiro.eurofound.ie/at9801156f.
- Klien, R.* [1997]: Előadás a munkaidő flexibilizációjáról. Szövetségi Munka- és Szociálisügyi Minisztérium, Ausztria.
- Laky Teréz* [1997]: Atipikus munkák Magyarországon. *Európa Tükör*. Műhelytanulmányok, 25. sz. Integrációs Stratégiai Munkacsoport.
- Lyon-Caen, A.* [1993]: European Employment and Industrial Relations. Glossary: France. Sweet and Maxwell.
- Mayne, S. – Malyon, S. (eds.)* [2001]: Employment Law in Europe. Butterworths, London, Dublin and Edinburgh.
- Neumann László* [2000]: Decentralizált kollektív alku Magyarországon. In: *Koltay Jenő* (szerk.): A munkaügyi kapcsolatok rendszere és a munkavállalók helyzete. MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpont.
- Ponzellini, A., M.* [1997]: Working hours and equal opportunities in recent company-level bargaining. www.eiro.eurofound.ie/it9710215f.
- Seres Antal* [2001]: A részmunkaidős foglalkoztatás elterjesztése és az éves munkaidő-elszámolás alkalmazásának lehetőségei a magyar gazdaságban. MTA Közgazdaságtudományi Kutatóközpont.
- Seres Antal* [2001]: Részmunkaidős foglalkoztatás a hazai kereskedelemben. *Közgazdasági Szemle*, 2. 150–162. o.
- Valverde, M.* [1991]: European Employment and Industrial Relations. Glossary: Spain. Sweet and Maxwell.
- Zagelmeyer, S.* [1998]. Ostmetall and Christian Metalworkers' Union conclude innovative package of agreement. www.eiro.eurofound.ie/de9806167.

ÚJ KÖNYVEK

Az átmenet gazdaságpolitikái

Anders Aslund: Building Capitalism. The Transformation of the Former Soviet Bloc.
Cambridge University Press, 2002. 505 + xix oldal.
Bibliográfiával, név- és tárgymutatóval.
Paperback. ISBN 0521805252

Anders Aslund, a neves svéd közgazdász, a washingtoni Carnegie Endowment for International Peace munkatársa több mint egy évtizednyi kutatómunka eredményét foglalta össze e művében. A széles körű ismeretekre alapozott, mélyreható elemzést nyújtó munka színvonalát némiképp csökkentik a szerző olykor egyoldalú és kissé elfogult értékítéletei.

Aslund gyakorlatilag mindent vizsgálat tárgyává tesz, amit a posztszocialista gazdasági átalakulás során vizsgálni érdemes. Kötete, a könyv fejezeteinek sorrendjében, a következő kérdésekkel foglalkozik: az átalakulást megelőző szocialista gazdasági rendszer és annak válsága; az átalakulás kezdeti szakaszának gazdaságpolitikai alternatívái; a gazdasági kibocsátás visszaesése; a makrogazdasági liberalizáció, stabilizáció és privatizáció kérdései; az átmenet szociális vonatkozásai, beleértve az oktatási és a nyugdíjrendszer átalakulását, valamint a munkanélküliség problémáját; az állam feladatai és a politikai kormányzat minősége; végül a nemzetközi környezet szerepe az átalakulásban.

A hatalmas mennyiségű empirikus ismereten alapuló mű súlypontja inkább a normatív gazdaságpolitika-elemzésre, mint a leíró közgazdaságtanra helyeződik. Ami önmagában nem volna baj; a gond csak az, hogy az elemzés olykor olyan lényeges szempontokat is figyelmen kívül hagy, amelyeket a politikacsinálóknak feltétlenül figyelembe kell venniük. Aslund sok más elemzőhöz hasonlóan egy univerzálisan érvényesnek tekintett ideáltípushoz viszonyítja a gazdaságpolitikai döntéseket, anélkül hogy különösebb figyelmet szentelne megszületésük társadalmi-politikai környezetének. Értékítéletének alapja egy olyan elvont eredményracionálizmus, amely a lehető legkedvezőbb megoldást is hajlandó elvetni, ha szuboptimálisnak bizonyul az ideális – de az adott helyzetben talán elérhetetlen – megoldáshoz képest. Pedig például az észt átalakulás sikeréből nem következik, hogy azonos gazdaságpolitikai döntésekkel Ukrajnában is hasonló eredményeket lehetett volna elérni.

Aslundnak igaza van abban, hogy a hezitáló, lassúbb átalakulást eredményező gazdaságpolitika a piacgazdasági verseny kialakulásában ellenérdekelte, politikai kiváltságait gazdasági monopóliumokra váltó csoportoknak kedvez. Mi több, az is igaz, hogy egy előrelátó politikai vezetés mindjárt a változások kezdetén megteszi a legfontosabb átalakulási lépéseket, mivel egyrészt a lakosság körében ekkor a legnagyobb a nehézségekkel szembeni türelem, másrészt tanácsos gyorsan visszafordíthatatlanná tenni a folyamatot. A tényleges döntési helyzetben lévő gazdaságpolitikus azonban ettől az – ex-

post könnyen felismerhető – körülménytől függetlenül kénytelen figyelembe venni a lakosság tűrőképességét, ha egy viszonylag demokratikus politikai berendezkedés kerekei között kívánja megőrizni befolyását.

Aslund esetében a társadalmi-politikai kényszerek alábecsülését jelzi a transzformációs válság (Kornai, 1993) során elszenvedett kibocsátás- és foglalkoztatáscsökkenés jelentőségének megkérdőjelezése, amit jól illusztrál két idevágó alfejezet címe: „The Myth of Output Collapse” illetve „Surprisingly Little Unemployment”. Kétségtelen ugyan, hogy a kelet-európai országok GDP-jének alakulására vonatkozó statisztikák gyakran megbízhatatlanok, a raktárkészletek mennyiségét növelő, a piacon értékesíthetetlen kibocsátás visszaesése pedig kifejezetten kedvező fejlemény. Az is nyilvánvaló, hogy a munkaerő termelékenységének növekedése miatt csökkennie kellett a szocialista időszakban mesterségesen felduzzasztott foglalkoztatásnak. Ettől azonban a szovjet utódállamok 40-60 százalékos kibocsátás-visszaesése még nem válik mítosszá, a 10 és 20 százalék közötti közép-európai munkanélküliség pedig még akkor sem nevezhető meglepően alacsonynak, ha sokan valóban ennél is magasabb munkanélküliségi mutatókra számítottak az átalakulás kezdetén (Mickiewicz – Bell, 2000).

Ezek után nem meglepő, hogy a stratégiai jelentőségű gazdaságpolitikai döntésekről szóló fejezet – koherensen és alapvetően meggyőzően érvelve – az átalakulás „radikális reformprogramja” mellett tesz hitet. Ez a nyolcvanas évek 'washingtoni konszenzusával' összhangban a következő főbb elemekből áll: a megbillent makrogazdasági egyensúly helyreállítása érdekében végrehajtott árliberalizáció, monetáris restrikció és külkereskedelem-liberalizáció, az egységes jegybanki árfolyam-rendszer bevezetése a fizetési mérleg tételeire vonatkozó konvertibilitás gyors megeremtésével párhuzamosan, a magánszektor fejlődését akadályozó jogi korlátok megszüntetése és a privatizáció elindítása, végül egy szigorú rászorultsági alapon működő szociális ellátórendszer kialakítása. A reformok sikeréhez azért van gyors változásokra szükség, mert a lakosság türelme véges, és a változások kezdetén a reformereknek megszávozott bizalom (Leszek Balcerowicz kifejezésével a 'window of opportunity' [Balcerowicz, 1995]) gyorsan elenyészhet.

Aslund helyesen állapítja meg, hogy a reformok lelassulása azoknak a piaci versenytől megóvott, kivételezett helyzetű tőketulajdonosoknak kedvez, akik a félig kialakult piaci struktúrákat kihasználva magánhaszonná transzformálják a számukra könnyen hozzáférhető állami támogatásokat. A költségvetési forrásokkal visszaélő, gyakran monopóliumhelyzetre törekvő csoportoknak a megerősödése azután komoly akadályát jelentheti a piacgazdasági átmenet befejezésének, amint arra a szovjet utódállamok Ukrajnától Közép-Ázsiáig bőséges példával szolgálnak.

A könyv következő három, hasonlóan magas színvonalú elemzést nyújtó fejezete a liberalizáció, a stabilizáció és a privatizáció kérdéseire összpontosít. Ezekből jó áttekintést kap az olvasó arról, hogy hogyan látja az állam gazdasági szerepének visszaszorulásaként értelmezett poszt-szocialista átalakulás legfontosabb intézményi kérdéseit egy hangsúlyozottan liberális közgazdász.

Jóval ellentmondásosabb a következő, az átmenet szociális vonatkozásaival foglalkozó rész. Aslund először is – a jövedelmi egyenlőtlenségek növekedését elismerve – kétségbe vonja, hogy az átmenet során csökkentek volna a reáljövedelmek. Az ezt kimutató, a Világbank által finanszírozott kutatásokat – Magyarországon ilyen volt a KSH által készített Háztartási Költségvetés Felvétel (World Bank, 1996) – nem tekinti mérvadónak, mondván, hogy azok válaszdói hamis adatokat szolgáltattak. („People seem to lie in household surveys to an extraordinary extent” [306. o.]) Aslund pusztán logikai fejtegetésre alapozza álláspontját, amelyet semmilyen szakirodalommal nem támaszt alá. Az általa hivatkozott Milanovic (1998) viszont vele ellentétben nem kételkedik a reáljövedelmek csökkenésében. Aslund az átmenet során kialakult szegénységet széles körű-

nek, de „sekélynek”, azaz viszonylag kis mértékű leszakadást tükrözőnek nevezi. Ennek *Förster és szerzőtársai* (1998) a Magyar Háztartási Panel adataira támaszkodva – éppen a Háztartási Költségvetés Felvétel eredményeivel vitatkozva – mondanak ellent.

A következő, az állam gazdasági feladataival foglalkozó fejezet kiinduló tézise az, hogy a szocialista állam a korrupció melegágya, amelytől a sikeres poszt-szocialista átalakulás hivatott megmenteni a társadalmat. Ez az állítás elmulaszt különbséget tenni a klasszikus szocializmus korlátozott korrupcióra lehetőséget adó, erőteljes – bár többnyire hibás és antihumánus – gazdasági koordinációja, valamint a rendszer kései, széthullóban lévő, következésképp könnyen korrumpálható változatai között.

Az azonban kétségkívül igaz, hogy a magánérdekek törvénytelen érvényesítése során korrumpálódó állam számos országban az átalakulás sikerének egyik legfontosabb akadályává vált. Aslund azt is helyesen látja, hogy az állam korrumpálódása elleni leghatékonyabb védelmet a politikai rendszer demokratizálása jelenti, ami a piaci monopóliumok megtöréséhez hasonlóan a mindenkori politikai hatalmat is versenyhelyetbe kényszeríti (EBRD, 1999).

A kötet lényeges megállapítása, hogy nem lett igazuk a politikai demokrácia és a hatékony gazdasági reformok összeegyeztethetlenségétől tartó politológusoknak (*Przeworski*, 1991), hiszen a demokratikus választások nem akadályozták meg a reformokat. Ha a reformerek a népszerűségvesztés nyomán választási vereségeket is szenvedtek, a demokratikus legitimitás birtokában helyükre lépők többnyire folytatták a megkezdett folyamatot. A gazdasági átalakulással szembeni elégedetlenség egyetlen országban sem vezetett a demokratikus intézmények felszámolásához, a demokratikus berendezkedés pedig inkább segítette, mint hátráltatta a reformokat. A gazdasági átmenet sikere és a politikai rendszer demokratizálódása között erős korreláció tapasztalható, amit Aslund – plauzibilis módon – a civil társadalom ellenőrző-korrigáló szerepével magyaráz.

A kötet tehát az átmenet társadalmi-politikai kérdéseit illetően is szolgál némi tanulsággal, igazi erénye azonban az alkalmazott gazdaságpolitikák széles körű és minden elfogultság dacára rendkívül színvonalas áttekintése. Aslund elemzésének tárgyát ugyan a poszt-szocialista átmenet problémái jelentik, megállapításait azonban az átmenet lezárulása után is hasznosíthatják a politikacsinálók.

Ádám Zoltán

Hivatkozások

- Balcerowicz, Leszek* [1995]: *Socialism, Capitalism, Transformation*. Central European University Press, Budapest.
- EBRD [1999]: *Transition Report*. European Bank for Reconstruction and Development. London.
- Förster, Michael F. – Szivós Péter – Tóth István György* [1998]: A jóléti támogatások és a szegénység: Magyarország és a többi visegrádi ország tapasztalatai. In: *Kolosi T. – Tóth I. Gy. – Vukovich Gy.* (szerk.): *Társadalmi Riport*. Társki.
- Kornai János* [1993]: Transzformációs visszaesés. Egy általános jelenség vizsgálata a magyar fejlődés példáján. *Közgazdasági Szemle*, 7–8. sz.
- Mickiewicz, Tomasz – Janice Bell* [2000]: *Unemployment in transition: restructuring and labour markets in Central Europe*. Harwood Academic. Amsterdam.
- Milanovic, Branko* [1998]: *Income, Inequality, and Poverty during the Transition from Planned to Market Economy*. The World Bank. Washington, DC.
- Przeworski, Adam* [1991]: *Democracy and the Market*. Cambridge University Press.
- World Bank* [1996]: *Hungary: Poverty and Social Transfers*. A World Bank Country Study. Washington, DC.

Ádám Zoltán a School of Slavonic and East European Studies (University College London) tanársegédje.

Világgazdasági rendszerek és bizonytalanság

Magas István: Kapitalizmus felülnézetből: a piacok és a természet logikája
(Világgazdasági tanulmányok)
Aula Kiadó Kft., Budapest, 2002, 522 oldal

Magas István könyvében megjegyzi, hogy a tudományos hivatkozások indexében „címszóként a gazdasági-társadalmi rendszer-komplexitás (*economic system complexity*) csak egyszer, egy 1994-es konferencia írásos anyagában szerepel” (25. o.). Feltehetjük a kérdést: ez hogyan lehetséges? Nem lehet más a válasz, mint hogy az index rendkívül leegyszerűsítő, nem komplex. Ugyanis a közgazdaságtan termékeny „divatdiktátorai” az elmúlt egy-két évtizedben nem mások, mint a hagyományos versenyfelfogásokat új szempontokkal gazdagító és modern, egyben komplex piaci szemléletmódot és egymásra hatási mechanizmusokat leíró – és ennyiben a gazdasági rendszerelemzésnek is irányt mutató „nagyágyúk”: *W. Baumol, K. Arrow, G. Adams, A. Alchian, P. Krugman* voltak. Magas István könyve ilyen értelemben a nemzetközi közgazdasági divat fő áramában helyezhető el. Ugyanakkor a könyv a magyar közgazdasági irodalomban mégis fehér holló, talán az egyetlen kísérlet a társadalmi-gazdasági rendszer komplexitásának megragadására.

Sokakban felmerül – és ez a komplex rendszerelemzéssel szemben legtöbbször hangoztatott „vád” is egyben –, hogy a komplexitáselmélet nem több, mint az éppen aktuális tisztavág-életű divatirányzatok egyike, mely elődjeihez hasonlóan bukásra ítéltetett. E vélemény szerint a kibernetika, a katasztrófaelmélet és a káoszelmélet közgazdasági alkalmazásai mind zsákutcába jutott kísérletek csupán. A magyar közgazdasági irodalomban – többek között *Nováky Erzsébet, Fokasz Nikosz* révén – megjelent társadalomtudományi alkalmazások is ezekhez a korábbi divatokhoz, a katasztrófa- és káoszelmélethez köthetőek. Bár a korábbi divatirányzatok valóban nem kerültek a közgazdaságtan fő áramába, azt sem szabad elfelejteni, hogy azok gyümölcse, szintézise, a komplexitáselmélet még mindig csak kibontakozóban van. Azaz a kísérlet sikeressége még korántsem eldöntött tény.

Magas István munkája éppen ezért különösen merész és nehéz vállalkozás a komplex rendszerelmélet közgazdaságtani alkalmazására. Merész, mert megpróbál egy a természettudományokban kiforrott módszertani keretet, a komplex rendszerelemzést a közgazdasági elméletben alkalmazni, illetve felhasználni, igaz, egy számára otthonos területen: világgazdasági problémák rendszerszerű elemzésére. Nehéz, mert egy a magyar közgazdasági irodalomban kevésbé ismert új nézőpontból próbálja megragadni a piac logikáját. Elfogadottságát tovább nehezíti, hogy még a nemzetközi közgazdaságtani

tankönyvek is (nem beszélve a hazai közgazdasági tankönyvekről) messze elkerülik a komplex rendszerek bemutatását (ez alól kivétel talán a káoszelmélet). Ennek oka részben a nemzetközi kiadóknál állítólag alkalmazott ún. 15 százalékos szabály lehet, ami szerint egy új tankönyv csak akkor lehet a piacon sikeres, ha 15 százaléknál nem tér el tőbbel a piacon domináns tankönyvek tartalmától.

A komplexitáselmélet igen fiatal diszciplína, így nem is csoda, ha közgazdaságtani alkalmazása a modellek egy egész sorát foglalja magában, amelyek mind a komplexitás más és más aspektusát próbálják megragadni. Általában egy rendszert komplexnek tekintünk, ha a rendszer a tökéletes rend és a káosz között található. Népszerű kifejezéssel élve: a rendszer a káosz határán van. De hogyan ragadható meg a káosz határa a közgazdaságtanban? Nem létezik egyetlen általános definíció, csupán vezérelvek: heterogén ágensek szórványos kölcsönhatása, egy globális irányító hiánya, hierarchikus szervezethez, evolúció vagy folyamatos alkalmazkodás tanulása révén, újdonságok folyamatos felbukkanása, nem egyensúlyi dinamika. A közgazdasági modellek az evolúció, az útfüggőség (*path dependence*) és a történelmi véletlenszerűségek révén együttesen eredményeznek komplexitást, azaz nemlinearitást (*non-linearity*), többszörös egyensúlyi pontokat (*multiple equilibria*), bezáródási hatásokat (*lock-in effects*).

Két fő elméleti irányzat létezik mindezek módszertani megragadására: a Santa Fe-i és brüsszeli iskolák. A Santa Fe-i iskola nem kötelezi el magát egyetlen módszertani megközelítés mellett sem. Biológiai, ökológiai, fizikai analógiák egész sorát használja fel. Eszerint az adatsorok értelmezése egy adott leegyszerűsítő modell alapján az új évezredben már értelmetlen, helyette a számítástechnika adta lehetőségeket kihasználva modellsorokat kell vizsgálni. A brüsszeli iskola elsősorban *Ilya Prigogine* Nobel-díjas fizikus-kémikus munkája alapján az önszerveződő rendszerek – városok és régiók – térbeli vizsgálatára helyezi a hangsúlyt.

A komplex rendszerelmélet persze nemcsak eszközül szolgál közgazdasági jelenségek leírására, hanem tudományfilozófiai hitvallás is egyben. Hitvallás a természet- és társadalomtudományok átjárhatósága, az interdiszciplináris szemlélet, a rendszerelmélet mellett és a leegyszerűsítő modellekkel szemben. Éppen ezért vitatkoznék Magas Istvánnal, aki azt írja, hogy „a természettudományok történetéből is jól tudjuk, hogy ami az eleganciát, az egyszerűséget illeti, a newtoni dinamikával... sem volt baj” (17. o.). Bizony baj volt. Nem mondhatjuk elegánsnak azt a Newtonot, aki előszeretettel osztott nullával. Mégis hitt saját módszerében (fluxiók), mert bár az egyáltalán nem volt elegáns, de működött. Csak később *Johann Bernoulli* tette Newtonot elegánssá. A newtoni dinamika „egyszerűségét” pedig a komplex rendszerek egyik alapítójának tartott *Poincaré* (1880–1990) cáfolta, aki a Hamilton-függvény segítségével bizonyította, hogy egy mégoly egyszerű dinamikus rendszer, mint a newtoni mennyire bonyolult és instabil jelenségekhez vezethet.

Mi ebből a tanulság? Még ha technikailag nem elegáns és egyszerű is egy módszer, még ha ingoványos is az a talaj, amelyen a szerző jár, nem lehet előítéllettel megközelíteni kísérletét. Egy születő diszciplína esetében talán nem elsődleges szempont az elegancia és egyszerűség. Hiszen „nehezen tagadható, hogy a gazdasági folyamatokban a »végső eredmények« és az egész rendszer viselkedését jellemző rendszerösszefüggések megragadásához szintén sajátos, a működés egészét látni engedő szemlélet is szükséges-tetik, amely lehetővé teszi e rendszerek tágabb környezetükben mutatott viselkedésének megismerését, s amely képes a gazdasági rendszerek – külső szemlélő által is megfigyelhető – komplexitásváltozását is érzékeltetni.” (28. o.) Mégis „a társadalmi-gazdasági rendszerek, az élő organizmusok és a nem élő rendszerek összevetése során kínálkozó legfontosabb azonosságokat és rendszerelvű különbségeket egyszerű formában megragadni igen nehéz, de érdemes megkísérelni.” (35. o.)

Persze egy ilyen mégoly merész és nehéz vállalkozásnak is választ kell adnia a szkeptikus kérdésekre: 1. A szerző meg tudja-e egyáltalán határozni, hogy mit is jelent maga a komplexitás? 2. A piacok logikáját leíró korábbi elméletekhez képest megtudunk-e valami újat a piacok működéséről?

A könyv címe előrevetíti a választ az első kérdésre: a szerző nem kötelezi el magát egyetlen komplex módszertani megközelítés mellett sem. Világgazdasági tanulmányokat ír, amelyek egységes szemléletet képviselnek ugyan, mégis mindegyik fejezet egy-egy önálló szerves egység is egyben. Ha úgy tetszik, mindegyik fejezet felfogható egy-egy kísérletként a világgazdasági jelenségek komplexitásának megragadására. Ebben az értelemben Magas István – akaratán kívül is – a Santa Fe-i iskola nyomvonalán modell-sorokat használ, és egy-egy modellt próbál meg adott gazdasági jelenség leírására alkalmazni, jóllehet mindezt a számítástechnika felhasználása nélkül teszi.

Az I. részben a szerző a nemzetközi piacok logikájának megértéséhez segítségül hívja a kibernetikát, a brüsszeli iskolához köthető térbeli önszerveződést, illetve az információelméletet. A modern gazdasági rendszer kibernetikus felfogása alapján a fejlett gazdasági rendszerek nyílt, önkorrekcióra képes rendszerek, amelyek képesek alkalmazkodni saját maguk által megfogalmazott, illetve a külső környezet által kínált feltételekhez. Ez az aspektus konzisztens az osztrák iskola néhány képviselőjének (*Hayek, Lavoie*) szemléletével – Hayek hatását a szerző fel is vállalja –, akik szerint a komplex dinamika a decentralizált piacgazdaságokban (a piaci árakon keresztül) önszerveződéshez vezet. A szerző azonban kiegészíti a piacok hayeki logikáját. Persze az emberi társadalom sem kerülheti el a termodinamika második tételének törvényszerűségeit, de nem lehet azonos az élő organizmusok önszerveződésével, különbözik attól. A piaci szabályozás önmagában nem elegendő, mivel rossz hatásfokkal érvényesül. Mi ennek az oka? A társadalmi rendszerek nem képesek egy konkrét és számszerűsíthető célt (kimenetet) meghatározni a társadalom szintjén. A piaci allokáció önmagában nem lehet eredményesen önfenntartó. Éppen ezért a szerző amellettt érvel, hogy a komplex társadalmi rendszereket leíró elméletek csak akkor lehetnek sikeresek, ha a „természetes” piaci mechanizmusokat kiegészítik nem piaci mechanizmusokkal is. A szerző, elfogadva a hayeki önszerveződést, ebben az értelemben tehát nem módosítja a piacok logikáját leíró hagyományos közgazdasági elméleteket, csupán kiegészíti azokat más, nem piaci mechanizmusok vizsgálatának szükségességével.

Módosítja-e a piacok „hagyományos” logikáját a brüsszeli iskola által *Ilya Prigogine* alapján értelmezett bonyolultság? Az első rész talán legizgalmasabb és legsikerültebb a „Tudományosság és bizonytalanság: Közgazdasági dilemmák” c. fejezete. Hiszen a szerző ebben a fejezetben a piac eddig ismert logikáját meggyőzően „módosítja”. Paradox módon talán éppen azért – és ez Magas István leleményességét dicséri –, mert egy gyakorlati ember, *Soros György* gondolataira támaszkodik a szerző. Soros György tőzsdei tapasztalatai alapján a piac nem homogén racionális résztvevőkből áll, hanem kognitív képességekkel rendelkező ágensekből, akik az eseményekre válaszadással reagálnak, ezekből tanulnak és így alkalmazkodnak. Ebben a fejezetben megtalálhatjuk a komplexitáselmélet hagyományos fogalmait, a történelmi véletlenszerűségek (események) okozta indetermináltságot, a tanulás és alkalmazkodás által létrehozott nemlinearitást. Ezek azok a jelenségek, amelyek komplexitást eredményeznek: jövőbeli bizonytalanságot, nem egyensúlyi, illetve többszörös egyensúlyi pályákat. Innen pedig már csak egy logikai ugrás az instabil piacok szabályozásának szükségessége. Magas István logikája lehet, hogy nem elegáns, de működik.

A II. rész a biológiai analógiák gazdasági alkalmazására épít. Az első fejezetben a szerző az ökológiai rendszerek és piacok problémáját vizsgálja, és csak ezután tér át a bioökonómia-szociobiológia témakörre. A bioökonómia a második fejezet címeként

nem szerencsés, hiszen a cím alapján nem azt kapjuk, amit várunk. A bioökonómia vagy más néven bionómia elsősorban a természeti erőforrások gazdaságtana nagy klasszikusának, a kanadai matematikus *Colin W. Clarknak* köszönhetően, a biológiai-gazdasági rendszerek – így többek között a halászat, a fakitermelés – bioökonómiai-bionómiai (biológiai-gazdasági) egyensúlyát, illetve egyensúlytalanságait, azaz biológiai rendszerek piaci szabályozását vizsgálja. Ilyen értelemben a bioökonómia az első fejezet címadója lehetne, megkülönböztetve azt a biológiai modellek társadalomtudományi alkalmazásától.

A második rész további fejezeteiben a szerző célja, hogy a biológiai evolúció társadalmi alkalmazásával megvizsgálja, hogy mennyire hatékony a piac verseny által vezérelt „természetes” kiválasztódás, illetve hogy mennyiben lehet módosítani azt szabályozó kiválasztással, vagyis intervenciók segítségével. Elemzésének középpontjában az iparági szerveződés áll. A biológiai analógia kézenfekvő a piaci verseny esetében. Ha pedig biológiai és iparági versenyről van szó, akkor már valóban azt kapjuk, amit várunk: biológiai játékok felhasználását. A szerző azonban csak kiindulópontul használja a játékelméletet, amellyel bizonyítja, hogy egyrészt hosszú távon nemcsak egyfajta racionális magatartásforma marad fenn, másrészt pedig a hagyományos elméletek gyakran figyelmen kívül hagyják a kooperatív magatartásformák jelentőségét. Ez igaz, de a szerző itt megáll, és a profitmaximálás témakörére tér át. Ez a logikai ugrás önmagában nem lenne probléma, ha később eljutnánk egy valóban komplex rendszert leíró megközelítésig. Egy dinamikus evolúciós játék önmagában nem eredményez komplexitást, ugyanakkor egyáltalán nem kizárt, hogy a fokozatosság elvét betartva akár a profitmaximálás és optimalizálás feltételezése mellett jussunk el oda. A szakirodalomban ennek lehetőségét számos példa bizonyítja.

A szerző szerencsére később, az iparági intervenciók tárgyalásánál visszatér a játékelmélethez. A piac logikája a hagyományos elméletek alapján kizárja az állam által vezérelt kiválasztást. A szerző az állam szabályozó kiválasztását elemző és meggyőző érvekkel alátámasztott fejezete különösen jól argumentált. Bár a komplexitás itt sem érhető tetten, ugyanakkor a szerző dicséretére el kell mondani, hogy a magyar nemzetközi gazdaságtan egyik fájó elmaradását próbálja meg pótolni. A kereskedelempolitikai játékok tudatos alkalmazása súlyos hiánya a magyar nemzetközi gazdasági irodalomnak. A szerző pótolja ezt a hiányt, és bizonyos értelemben továbblép *Dunning* és *Porter* népszerű „elméletein”.

A könyv harmadik tanulmánycsoportja a növekedés-változás-alkalmazkodás témakörét öleli föl. Első tanulmánya a növekedéselmélet hasznos összefoglalóját adja. Nemcsak számba veszi a növekedés „természetes forrásait”, hanem értékeli is modellezési történetét.

A munkamegosztással foglalkozó fejezet visszatér az önszerveződő rendszerek körében már sikeresen alkalmazott elméletéhez. A gazdasági rendszer ebben az értelemben újabb és újabb munkamegosztási csatornák és védőhálók kiépítésével alkalmazkodik a környezethez. Ez a komplexitás növekedéséhez vezet.

Az gazdasági alkalmazkodást a szerző – helyesen – az árszínvonal közvetítő hatásával értelmezi. Az inflációt megkísérli összekapcsolni a gazdasági komplexitás növekedésével, „amennyiben a tartós áremelkedést a piaci rendszer általános adaptációs átalakulási folyamatának részeként kezeli.” (473. o.) Értelmezése szerint a piac komplexitásnövekedése – a munkamegosztás, externáliák növekedése stb. – árfelhajtó hatású. Azaz nem csak a növekvő pénzmennyiség okozza az áremelkedést. A pénzmennyiség növekedése inkább következmény, mint ok. Azonban Magas István argumentációja több szempontból is kérdéseket vet fel. Hiszen a neoklasszikus elmélet alapján is hasonló következtetésekhez juthatunk el. Az áremelkedés a neoklasszikus elméletben

értelmezhető egyrészt, mint makroszabályozási probléma: ebben az esetben a pénzmenyiség a meghatározó. Másrészt értelmezhető egy Ramsey-féle modellben, ahol az árnyékárak növekedéseként is értelmezhető, pont úgy, ahogy a szerző a komplexitás-növekedés árfelhajtó hatását értelmezi. Az egyik nem zárja ki a másikat.

A szerző kimondhatatlanul nehéz feladatot vállalt fel, mégis könyve nagyszerű kompromisszum a komplex rendszerelmélet alkalmazására. Egyes tanulmányai pedig – például a nemzetközi gazdaságtan játékelméleti megközelítése – a hazai tankönyvkínálat súlyos hiányosságait pótolja.

Éppen ezért a könyv széles körű egyetemi szintű hasznosítása kikerülhetetlen. Ugyan feltételezi a mikro- és makroökonómiai jártasságot, ugyanakkor a graduális egyetemi képzés már túllép a tankönyvi kereteken, és ennek színvonala és újszerűsége megfelel.

A könyv szerkezeti felépítése lehetővé teszi, hogy a fejezetek közül „kimazsolázzuk” az érdeklődésünknek megfelelőket, és mindezt – ahogy a szerző megjegyzi – „lelkiismeret-furdalás nélkül” megtehetjük. A szerzőt dicséri továbbá az esettanulmányok lelkiismeretes és alázatos feldolgozása, ami mindvégig segíti a felvázolt elméletek minél könnyebb megértését, és persze tantervi hasznosítását is egyben.

A könyv jelentős szerepet játszhat a komplex rendszerelmélet hazai közgazdasági elfogadásában, illetve kiindulópontul szolgálhat további kutatások számára is. Kutatók számára is hasznos, hiszen ezáltal betekintést nyerhetnek az angolszász közgazdaságtan egyik újabb érdekes kísérletébe.

Szentessy Krisztián

ÚJ KÖNYVEK

Világgazdasági rendszerek és bizonytalanság

Magas István: Kapitalizmus felülnézetből: a piacok és a természet logikája

(*Világgazdasági tanulmányok*) Aula Kiadó Kft., Budapest, 2002, 522 oldal

Magas István könyvében megjegyzi, hogy a tudományos hivatkozások indexében „címszóként a gazdasági-társadalmi rendszer-komplexitás (*economic system complexity*) csak egyszer, egy 1994-es konferencia írásos anyagában szerepel” (25. o.). Feltehetjük a kérdést: ez hogyan lehetséges? Nem lehet más a válasz, mint hogy az index rendkívül leegyszerűsítő, nem komplex. Ugyanis a közgazdaságtan termékeny „divatdiktátorai” az elmúlt egy-két évtizedben nem mások, mint a hagyományos versenyfelfogásokat új szempontokkal gazdagító és modern, egyben komplex piaci szemléletmódot és egymásra hatási mechanizmusokat leíró – és ennyiben a gazdasági rendszerelemzésnek is irányt mutató „nagyágyúk”: *W. Baumol, K. Arrow, G. Adams, A. Alchian, P. Krugman* voltak. Magas István könyve ilyen értelemben a nemzetközi közgazdasági divat fő áramában helyezhető el. Ugyanakkor a könyv a magyar közgazdasági irodalomban mégis fehér holló, talán az egyetlen kísérlet a társadalmi-gazdasági rendszer komplexitásának megragadására.

Sokakban felmerül – és ez a komplex rendszerelemzéssel szemben legtöbbször hangoztatott „vád” is egyben –, hogy a komplexitáselmélet nem több, mint az éppen aktuális tiszavirág-életű divatirányzatok egyike, mely elődjeihez hasonlóan bukásra ítéltetett. E vélemény szerint a kibernetika, a katasztrófaelmélet és a káoszelmélet közgazdasági alkalmazásai mind zsákutcába jutott kísérletek csupán. A magyar közgazdasági irodalomban – többek között *Nováky Erzsébet, Fokasz Nikosz* révén – megjelent társadalomtudományi alkalmazások is ezekhez a korábbi divatokhoz, a katasztrófa- és káoszelmélethez köthetőek. Bár a korábbi divatirányzatok valóban nem kerültek a közgazdaságtan fő áramába, azt sem szabad elfelejteni, hogy azok gyümölcse, szintézise, a komplexitáselmélet még mindig csak kibontakozóban van. Azaz a kísérlet sikeressége még korántsem eldöntött tény.

Magas István munkája éppen ezért különösen merész és nehéz vállalkozás a komplex rendszerelmélet közgazdaságtani alkalmazására. Merész, mert megpróbál egy a természettudományokban kiforrott módszertani keretet, a komplex rendszerelemzést a közgazdasági elméletben alkalmazni, illetve felhasználni, igaz, egy számára otthonos területen: világgazdasági problémák rendszerszerű elemzésére. Nehéz, mert egy a magyar közgazdasági irodalomban kevésbé ismert új nézőpontból próbálja megragadni a piac logikáját. Elfogadottságát tovább nehezíti, hogy még a nemzetközi közgazdaságtani tankönyvek is (nem beszélve a hazai közgazdasági tankönyvekről) messze elkerülik a

komplex rendszerek bemutatását (ez alól kivétel talán a káoszelmélet). Ennek oka részben a nemzetközi kiadóknál állítólag alkalmazott ún. 15 százalékos szabály lehet, ami szerint egy új tankönyv csak akkor lehet a piacon sikeres, ha 15 százaléknál nem tér el tőbbel a piacon domináns tankönyvek tartalmától.

A komplexitáselmélet igen fiatal diszciplína, így nem is csoda, ha közgazdaságtani alkalmazása a modellek egy egész sorát foglalja magában, amelyek mind a komplexitás más és más aspektusát próbálják megragadni. Általában egy rendszert komplexnek tekintünk, ha a rendszer a tökéletes rend és a káosz között található. Népszerű kifejezéssel élve: a rendszer a káosz határán van. De hogyan ragadható meg a káosz határa a közgazdaságtanban? Nem létezik egyetlen általános definíció, csupán vezérelvek: heterogén ágensek szórványos kölcsönhatása, egy globális irányító hiánya, hierarchikus szervezettség, evolúció vagy folyamatos alkalmazkodás tanulás révén, újdonságok folyamatos felbukkanása, nem egyensúlyi dinamika. A közgazdasági modellek az evolúció, az út-függőség (*path dependence*) és a történelmi véletlenszerűségek révén együttesen eredményeznek komplexitást, azaz nemlinearitást (*non-linearity*), többszörös egyensúlyi pontokat (*multiple equilibria*), bezáródási hatásokat (*lock-in effects*).

Két fő elméleti irányzat létezik mindezek módszertani megragadására: a Santa Fe-i és brüsszeli iskolák. A Santa Fe-i iskola nem kötelezi el magát egyetlen módszertani megközelítés mellett sem. Biológiai, ökológiai, fizikai analógiák egész sorát használja fel. Eszerint az adatsorok értelmezése egy adott leegyszerűsítő modell alapján az új évezredben már értelmetlen, helyette a számítástechnika adta lehetőségeket kihasználva modellsorokat kell vizsgálni. A brüsszeli iskola elsősorban *Ilya Prigogine* Nobel-díjas fizikus-kémikus munkája alapján az önszerveződő rendszerek – városok és régiók – térbeli vizsgálatára helyezi a hangsúlyt.

A komplex rendszerelmélet persze nemcsak eszközül szolgál közgazdasági jelenségek leírására, hanem tudományfilozófiai hitvallás is egyben. Hitvallás a természet- és társadalomtudományok átjárhatósága, az interdiszciplináris szemlélet, a rendszerelmélet mellett és a leegyszerűsítő modellekkel szemben. Éppen ezért vitatkoznék Magas Istvánnal, aki azt írja, hogy „a természettudományok történetéből is jól tudjuk, hogy ami az eleganciát, az egyszerűséget illeti, a newtoni dinamikával... sem volt baj” (17. o.). Bizony baj volt. Nem mondhatjuk elegánsnak azt a Newtont, aki előszeretettel osztott nullával. Mégis hitt saját módszerében (fluxiók), mert bár az egyáltalán nem volt elegáns, de működött. Csak később *Johann Bernoulli* tette Newtont elegánssá. A newtoni dinamika „egyszerűségét” pedig a komplex rendszerek egyik alapítójának tartott *Poincaré* (1880–1990) cáfolta, aki a Hamilton-függvény segítségével bizonyította, hogy egy mégoly egyszerű dinamikus rendszer, mint a newtoni mennyire bonyolult és instabil jelenségekhez vezethet.

Mi ebből a tanulság? Még ha technikailag nem elegáns és egyszerű is egy módszer, még ha ingoványos is az a talaj, amelyen a szerző jár, nem lehet előítéllettel megközelíteni kísérletét. Egy születő diszciplína esetében talán nem elsődleges szempont az elegancia és egyszerűség. Hiszen „nehezen tagadható, hogy a gazdasági folyamatokban a »végső eredmények« és az egész rendszer viselkedését jellemző rendszerösszefüggések megragadásához szintén sajátos, a működés egészét látni engedő szemlélet is szükséges-tetik, amely lehetővé teszi e rendszerek tágabb környezetükben mutatott viselkedésének megismerését, s amely képes a gazdasági rendszerek – külső szemlélő által is megfigyelhető – komplexitásváltozását is érzékeltetni.” (28. o.) Mégis „a társadalmi-gazdasági rendszerek, az élő organizmusok és a nem élő rendszerek összevetése során kínálkozó legfontosabb azonosságokat és rendszerelvű különbségeket egyszerű formában megragadni igen nehéz, de érdemes megkísérlni.” (35. o.)

Persze egy ilyen mégoly merész és nehéz vállalkozásnak is választ kell adnia a szkeptikus kérdésekre: 1. A szerző meg tudja-e egyáltalán határozni, hogy mit is jelent

maga a komplexitás? 2. A piacok logikáját leíró korábbi elméletekhez képest megtudunk-e valami újat a piacok működéséről?

A könyv címe előrevetíti a választ az első kérdésre: a szerző nem kötelezi el magát egyetlen komplex módszertani megközelítés mellett sem. Világgazdasági tanulmányokat ír, amelyek egységes szemléletet képviselnek ugyan, mégis mindegyik fejezet egy-egy önálló szerves egység is egyben. Ha úgy tetszik, mindegyik fejezet felfogható egy-egy kísérletként a világgazdasági jelenségek komplexitásának megragadására. Ebben az értelemben Magas István – akaratan kívül is – a Santa Fe-i iskola nyomvonalán modell-sorokat használ, és egy-egy modellt próbál meg adott gazdasági jelenség leírására alkalmazni, jóllehet mindezt a számítástechnika felhasználása nélkül teszi.

Az I. részben a szerző a nemzetközi piacok logikájának megértéséhez segítségül hívja a kibernetikát, a brüsszeli iskolához köthető térbeli önszerveződést, illetve az információelméletet. A modern gazdasági rendszer kibernetikus felfogása alapján a fejlett gazdasági rendszerek nyílt, önkorrekcióra képes rendszerek, amelyek képesek alkalmazkodni saját maguk által megfogalmazott, illetve a külső környezet által kínált feltételekhez. Ez az aspektus konzisztens az osztrák iskola néhány képviselőjének (*Hayek, Lavoie*) szemléletével – Hayek hatását a szerző fel is vállalja –, akik szerint a komplex dinamika a decentralizált piactudományokban (a piaci árakon keresztül) önszerveződéshez vezet. A szerző azonban kiegészíti a piacok hayeki logikáját. Persze az emberi társadalom sem kerülheti el a termodinamika második tételének törvényszerűségeit, de nem lehet azonos az élő organizmusok önszerveződésével, különbözik attól. A piaci szabályozás önmagában nem elegendő, mivel rossz hatásokkal érvényesül. Mi ennek az oka? A társadalmi rendszerek nem képesek egy konkrét és számszerűsíthető célt (kimenetet) meghatározni a társadalom szintjén. A piaci allokáció önmagában nem lehet eredményesen önfenntartó. Éppen ezért a szerző amellett érvel, hogy a komplex társadalmi rendszereket leíró elméletek csak akkor lehetnek sikeresek, ha a „természetes” piaci mechanizmusokat kiegészítik nem piaci mechanizmusokkal is. A szerző, elfogadva a hayeki önszerveződést, ebben az értelemben tehát nem módosítja a piacok logikáját leíró hagyományos közgazdasági elméleteket, csupán kiegészíti azokat más, nem piaci mechanizmusok vizsgálatának szükségességével.

Módosítja-e a piacok „hagyományos” logikáját a brüsszeli iskola által *Ilya Prigogine* alapján értelmezett bonyolultság? Az első rész talán legizgalmasabb és legsikerültebb a „Tudományosság és bizonytalanság: Közgazdasági dilemmák” c. fejezete. Hiszen a szerző ebben a fejezetben a piac eddig ismert logikáját meggyőzően „módosítja”. Paradox módon talán éppen azért – és ez Magas István leleményességét dicséri –, mert egy gyakorlati ember, *Soros György* gondolataira támaszkodik a szerző. Soros György tőzsdei tapasztalatai alapján a piac nem homogén racionális résztvevőkből áll, hanem kognitív képességekkel rendelkező ágensekből, akik az eseményekre válaszképp reagálnak, ezekből tanulnak és így alkalmazkodnak. Ebben a fejezetben megtalálhatjuk a komplexitáselmélet hagyományos fogalmait, a történelmi véletlenszerűségek (események) okozta indetermináltságot, a tanulás és alkalmazkodás által létrehozott nemlinearitást. Ezek azok a jelenségek, amelyek komplexitást eredményeznek: jövőbeli bizonytalanságot, nem egyensúlyi, illetve többszörös egyensúlyi pályákat. Innen pedig már csak egy logikai ugrás az instabil piacok szabályozásának szükségessége. Magas István logikája lehet, hogy nem elegáns, de működik.

A II. rész a biológiai analógiák gazdasági alkalmazására épít. Az első fejezetben a szerző az ökológiai rendszerek és piacok problémáját vizsgálja, és csak ezután tér át a bioökonómia-szociobiológia témakörre. A bioökonómia a második fejezet címeként nem szerencsés, hiszen a cím alapján nem azt kapjuk, amit várunk. A bioökonómia vagy más néven bionómia elsősorban a természeti erőforrások gazdaságtana nagy klassziku-

sának, a kanadai matematikus *Colin W. Clark*nak köszönhetően, a biológiai-gazdasági rendszerek – így többek között a halászat, a fakitermelés – bioökonómiai-bionómiai (biológiai-gazdasági) egyensúlyát, illetve egyensúlytalanságait, azaz biológiai rendszerek piaci szabályozását vizsgálja. Ilyen értelemben a bioökonómia az első fejezet címadója lehetne, megkülönböztetve azt a biológiai modellek társadalomtudományi alkalmazásától.

A második rész további fejezeteiben a szerző célja, hogy a biológiai evolúció társadalmi alkalmazásával megvizsgálja, hogy mennyire hatékony a piac verseny által vezérelt „természetes” kiválasztódás, illetve hogy mennyiben lehet módosítani azt szabályozó kiválasztással, vagyis intervenciók segítségével. Elemzésének középpontjában az iparági szerveződés áll. A biológiai analógia kézenfekvő a piaci verseny esetében. Ha pedig biológiai és iparági versenyről van szó, akkor már valóban azt kapjuk, amit várunk: biológiai játékok felhasználását. A szerző azonban csak kiindulópontul használja a játékelméletet, amellyel bizonyítja, hogy egyrészt hosszú távon nemcsak egyfajta racionális magatartásforma marad fenn, másrészt pedig a hagyományos elméletek gyakran figyelmen kívül hagyják a kooperatív magatartásformák jelentőségét. Ez igaz, de a szerző itt megáll, és a profitmaximálás témakörére tér át. Ez a logikai ugrás önmagában nem lenne probléma, ha később eljutnánk egy valóban komplex rendszert leíró megközelítésig. Egy dinamikus evolúciós játék önmagában nem eredményez komplexitást, ugyanakkor egyáltalán nem kizárt, hogy a fokozatosság elvét betartva akár a profitmaximálás és optimalizálás feltételezése mellett jussunk el oda. A szakirodalomban ennek lehetőségét számos példa bizonyítja.

A szerző szerencsére később, az iparági intervenciók tárgyalásánál visszatér a játékelmélethez. A piac logikája a hagyományos elméletek alapján kizárja az állam által vezérelt kiválasztást. A szerző az állam szabályozó kiválasztását elemző és meggyőző érvekkel alátámasztott fejezete különösen jól argumentált. Bár a komplexitás itt sem érhető tetten, ugyanakkor a szerző dicséretére el kell mondani, hogy a magyar nemzetközi gazdaságtan egyik fájó elmaradását próbálja meg pótolni. A kereskedelempolitikai játékok tudatos alkalmazása súlyos hiánya a magyar nemzetközi gazdasági irodalomnak. A szerző pótolja ezt a hiányt, és bizonyos értelemben továbblép *Dunning* és *Porter* népszerű „elméletein”.

A könyv harmadik tanulmánycsoportja a növekedés-változás-alkalmazkodás témakörét öleli föl. Első tanulmánya a növekedéselmélet hasznos összefoglalóját adja. Nemcsak számba veszi a növekedés „természetes forrásait”, hanem értékeli is modellezési történetét.

A munkamegosztással foglalkozó fejezet visszatér az önszerveződő rendszerek körébe már sikeresen alkalmazott elméletéhez. A gazdasági rendszer ebben az értelemben újabb és újabb munkamegosztási csatornák és védőháló kiépítésével alkalmazkodik a környezethez. Ez a komplexitás növekedéséhez vezet.

Az gazdasági alkalmazkodást a szerző – helyesen – az árszínvonal közvetítő hatásával értelmezi. Az inflációt megkísérli összekapcsolni a gazdasági komplexitás növekedésével, „amennyiben a tartós áremelkedést a piaci rendszer általános adaptációs átalakulási folyamatának részeként kezeli.” (473. o.) Értelmezése szerint a piac komplexitásnövekedése – a munkamegosztás, externáliák növekedése stb. – árfelhajtó hatású. Azaz nem csak a növekvő pénzmennyiség okozza az áremelkedést. A pénzmennyiség növekedése inkább következmény, mint ok. Azonban Magas István argumentációja több szempontból is kérdéseket vet fel. Hiszen a neoklasszikus elmélet alapján is hasonló következtetésekhöz juthatunk el. Az áremelkedés a neoklasszikus elméletben értelmezhető egyrészt, mint makroszabályozási probléma: ebben az esetben a pénzmennyiség a meghatározó. Másrészt értelmezhető egy Ramsey-féle modellben, ahol az

árnyékarak növekedéseként is értelmezhető, pont úgy, ahogy a szerző a komplexitás-növekedés árfelhajtó hatását értelmezi. Az egyik nem zárja ki a másikat.

A szerző kimondhatatlanul nehéz feladatot vállalt fel, mégis könyve nagyszerű kompromisszum a komplex rendszerelmélet alkalmazására. Egyes tanulmányai pedig – például a nemzetközi gazdaságtan játékelméleti megközelítése – a hazai tankönyvkínálat súlyos hiányosságait pótolja.

Éppen ezért a könyv széles körű egyetemi szintű hasznosítása kikerülhetetlen. Ugyan feltételezi a mikro- és makroökonómiai jártasságot, ugyanakkor a graduális egyetemi képzés már túllép a tankönyvi kereteken, és ennek színvonala és újszerűsége megfelel.

A könyv szerkezeti felépítése lehetővé teszi, hogy a fejezetek közül „kimazsolázzuk” az érdeklődésünknek megfelelőket, és mindezt – ahogy a szerző megjegyzi – „lelkiismeret-furdalás nélkül” megtehetjük. A szerzőt dicséri továbbá az esettanulmányok lelkiismeretes és alázatos feldolgozása, ami mindvégig segíti a felvázolt elméletek minél könnyebb megértését, és persze tantervi hasznosítását is egyben.

A könyv jelentős szerepet játszhat a komplex rendszerelmélet hazai közgazdasági elfogadásában, illetve kiindulópontul szolgálhat további kutatások számára is. Kutatók számára is hasznos, hiszen ezáltal betekintést nyerhetnek az angolszász közgazdaságtan egyik újabb érdekes kísérletébe.

Szentessy Krisztián

Brief Summary of the Articles

Determinants in the Wage Increase of 2002 – Analysis Based on Statistical Data and a Corporate Survey

ÉVA PALÓCZ – JÁNOS I. TÓTH

Real wages in the Hungarian economy have grown more than twice as fast in 2001, and more than three and a half times as fast in 2002 than the performance and the productivity of the economy. Real wage growth in the private sector was slightly more moderate but still high. However, even this rate of growth led to a significant increase of unit labor costs and a deterioration in the country's external competitiveness.

One of the objectives of our paper is to aid the discussion on the frequently disputed question, why corporations were willing to increase wages by such a high degree, when not only the slowdown in the international macro-economy, but also the appreciation of the Forint was aggravating their profitability. Our paper provides analysis of three possible factors: overestimation of the expected rate of inflation by the companies; radical increase of minimum wages in 2001 and in 2002 (from 25500 to 50000 HUF); and finally a significant growth of wages in the public sector.

The second, but just as important, objective of our paper is to provide an estimation on the level of planned corporate wage-increases for the current year based on the business-survey of MKIK GVI. In order to reestablish the competitiveness of the private sector, wage-growth should be no more than the increase in performance (i.e. the GDP growth-rate). Employees, however, are aiming for significantly higher wage increase in several sectors of the economy.

Analysis of large real exchange rate appreciations

ZSOLT DARVAS

In the past three decades several countries of the world have experienced fast and large real exchange rate appreciation, similarly to the recent Hungarian experience. This paper studies macroeconomic policies and outcomes during and after large real exchange rate appreciations. The two main lessons of the paper stresses the importance of the equilibrium real exchange rate and of macroeconomic policies. First, the magnitude of the appreciation itself is not informative to the possible consequences as the relation to the equilibrium real rate matters. Second, macroeconomic policies have a determinant effect on outcomes. For example, in those floating exchange rate regimes when the real exchange rate appreciation proved to be transitory but lead to a permanent reduction of inflation and the external balance did not deteriorate during the appreciation and the output loss was less pronounced than in many exchange-rate based stabilizations, fiscal policies tightened during the appreciation period and nominal wage growth declined parallel with falling inflation.

After the downfall of Ceausescu's regime in 1989, Romania trod on the path of democratic transformation. The market reforms, however, because of the delaying tactics of old state and party nomenclature, partly retaining its power, were realised in a contradictory, often odd manner during the nineties. In the course of the past decade, internal difficulties were aggravated by the rearrangement of global and regional power relations following the disintegration of the Soviet Union and Yugoslavia, which confronted the Romanian economic policy with new challenges. Though the basic economic tasks of transition (stabilisation, liberalisation, institutional reform and privatisation) were often solved at a pace not rapid enough, by the turn of millennium the foundations of a modern, functioning market economy had been on the whole laid down in the country. In spite of this, Romania has not yet got over the first phase of regime change, as it has still problems to tackle with in various particular spheres. Since the early nineties, the European Union has been supporting more and more vigorously the reform policies of the Romanian government. As a result of its efforts to participate in the European integration, Romania became a candidate country of the EU in 1995, and three years later the accession negotiations began. Considering the fact that in many areas Romania lagged behind the more advanced candidate countries, at the Copenhagen meeting of the European Council in December 2002 a decision was made to schedule the accession of Bucharest to the Union for 2007.

A short inquiry about the pension system

There is a long and ongoing debate about the optimal pension system among experts of both the theoretical and practical fields all over the world. György Németh made an attempt to survey the topic from a certain point of view in the January and February 2003 issues of our monthly (György Németh: Essay about the pension, the pension systems and pension reform part I and II. *Külgazdaság*, 2003. issues 1. and 2.) We consider that it is worth to encourage the discussion of different standpoints and revise new viewpoints.

Our questions related to the topic are:

1. The differences of opinions concerning the pension system, how much and in which features are they of value selection (ideological) or of professional (theoretical and practical) nature?

2. To what extent do the foreign researches, debates and experience of other countries play a role in the shaping the domestic system? What are the lessons to be taken into consideration the most?

How do you evaluate the domestic pension system in its current state and what do you think would be the desirable direction of the changes?

Flexible working hours and the account of yearly working time

BEÁTA NACSA – ANTAL SERES

One of the factors in adapting to the competition on global scale might be the adjustment of working hours to the seasonality and fluctuation of economic activities. The article examines the experience of using flexible working hours in the European Union and in the Hungarian economy through the example of yearly working time account. With the exhaustion of extensive resources, the intensive methods of the increase in efficiency gain a growing role. One of these methods is the improved utilisation of working hours. The aim of this method is the decrease of labour costs and the increase of competitiveness. The process involves several conflicts and contradictions in the labour sector because it is difficult to reconcile the considerations of both efficiency and employment.

Jogi melléklet

Az áruk (ingó dolgok) nemzetközi adásvételéről szóló Bécsi Egyezmény és jogalkalmazási gyakorlata: az egyezmény hatálya, általános rendelkezései és a szerződés megkötése

DR. VÖRÖS IMRE

Az áru (ingó dolgok) nemzetközi adásvételéről szóló, 1988. január 1-jén hatályba lépett, és 2000-ben már 56 szerződő államot számláló Bécsi Egyezmény – amelyre a magyar jogászság méltán büszke, hiszen az egyezmény kidolgozásának javaslata az ENSZ-ben magyar részről hangzott el, az egyezmény tervezetét az UNCITRAL keretében kidolgozó bizottság, és a diplomáciai konferencia elnöke pedig *Eörsi Gyula* volt – ma már igen terjedelmes bírósági és választott bírósági gyakorlatot mutat fel. A gyakorlat elemzése *Sándor Tamás* kitűnő, magyar nyelven a mai napig egyedülállóan mértékadó kommentárját követően („*A nemzetközi adásvétel*” *Napraforgó, Budapest 1990. 365 oldal*) nem történt meg. *Sándor Tamás* a kommentár megírásakor – a 80-as évek végén – még nem támaszkodhatott a joggyakorlatra, hiszen ilyen annak idején még nem állt rendelkezésre. Azóta azonban külföldön a nemzetközi anyagi jogi jogegységesítés eme mérföldkövének könyvtárműi irodalma alakult ki: magyar nyelven viszont csak egy-egy cikk foglalkozott a joggyakorlat egynehány esetének bemutatásával.

Az alábbi tanulmányt hangsúlyozottan nem elméleti igényrel megírtként szeretnénk közzétenni, hanem azzal a céllal, hogy egy mind elméleti, mind gyakorlati igényeket kielégítő „középúton” egyensúlyozva – a teljesség igénye nélkül, egy nagyobb tankönyvnek és kézikönyvnek is szánt, a nemzetközi gazdasági kapcsolatok jogával foglalkozó monográfia részeként – bemutassuk a Bécsi Egyezmény súlypontinak vélt szabályait a bírósági és választott bírósági gyakorlat tükrében. Törekvésünk mindamellett az, hogy a jogesetek elemzéséből az egyezménnyel kapcsolatos dogmatikai jelentőségű következtetésekre, momentumokra is rámutassunk. Ennek megfelelően az irodalomjegyzékben sem sorolunk fel minden magyar nyelven megjelent tanulmányt, hanem a fenti célkitűzés szempontjából kiválasztottakra történő hivatkozásra szorítkoznak.

Jelen cikk „A Nemzetközi gazdasági kapcsolatok joga” című megjelenés előtt álló, nagyobb mű része.

Dr. Vörös Imre tanszékvezető egyetemi tanár (Győr), választott bíró, a MTA doktora, az európai jog Jean Monnet professzora.

A Bécsi Egyezmény nem szabályoz teljeskörűen: két kérdéskört fog át

A Bécsi Egyezmény nem vállalkozhatott a nemzetközi adásvételi szerződés minden vonatkozásának a teljesség igényével történő szabályozására.

1. Az Egyezmény két kérdéskört fog át (4. cikk):

– a nemzetközi adásvételi szerződés: a jogviszony alakításai tekintetében a szerződés megkötésének, és

– a szerződés (a jogviszony) anyagi jogi tartalmának: a felek jogainak és kötelezettségeinek szabályozását.

2. Az Egyezmény szerkezetét tekintve ennek megfelelően a következő részekre tagolódik.

– Az első rész – „Alkalmazási kör és általános rendelkezések” cím alatt – az egyezmény hatályával foglalkozik és olyan általános szabályokat tartalmaz, mint a jogértelmezés és joghégaz, a felek nyilatkozatainak értelmezése, a kereskedelmi szokások és a felek között kialakult kereskedelmi gyakorlat jogi hatálya (1–6. cikk).

– A második rész a szerződés megkötésével foglalkozik, ezen belül szabályozza az ajánlatot és annak elfogadását (7–24. cikk).

– A legterjedelmesebb harmadik rész – a lakonikus „Adásvétel” cím alatt – a szerződés anyagi jogi tartalmát: a felek jogait és kötelezettségeit, valamint a szerződésszegés kérdéseit tárgyalja (25–88. cikk).

– A negyedik rész a nemzetközi szerződések szokásos zárófejezeteként nemzetközi jogi kérdéseket rendez (az egyezmény letéteményese, az aláírás és ratifikáció, az egyezményhez fűzhető fenntartások stb. – 89–101. cikk).

II. A BÉCSI EGYEZMÉNY HATÁLYA

1. Az egyezmény hatálya általában

1.1. A Bécsi Egyezmény hatályára vonatkozó szabályok (1–6. cikk) az egyezmény alkalmazásának feltételeit határozzák meg. Ha ezek valamelyike nem teljesül, az egységes jogi szabályozás nem alkalmazható; ugyanígy az is lehetséges, hogy az egyezmény ugyan alkalmazandó, azonban az adott kérdést (pl. a szerződés érvénytelenségét vagy az elévülést) nem rendezi. Mindkét esetben értelemszerűen az a jogrendszer lesz alkalmazandó, amelyre a fórum jogának kollíziós szabálya utal (*lex causae*). Adásvételi szerződésről lévén szó, ez a jogrendszer általában az eladó székhelye szerinti ország joga lesz, ha pedig a felek éltek a jogválasztás lehetőségével, akkor a választott jog. Jogot választani tehát még abban az esetben is érdemes, ha az egyezmény egyébként alkalmazandó, mert így kiküszöbölhető az a bizonytalanság, hogy a nem szabályozott kérdésekre a *lex causae*-t alkalmazza a bíróság.

Az egyezmény 1. cikke saját alkalmazási körét a tárgyi, a személyi és a területi hatály meghatározásán keresztül rendezi. A *Pratt & Whitney kontra MALÉV perben* a Legfelsőbb Bíróság (Gf. I. 31 349/1992) irányt mutató ítéletet hozott (lásd *Vida* 452). Felmerült a kérdés, hogy alkalmazható-e az egyezmény a perbeli esetben, amikor a jogvita tárgyát repülőgépmotorok adásvétele képezi. Az egyezmény tárgyi hatályát negatívan körülíró 2. cikk e) pontja kizárja annak alkalmazását akkor, ha a szerződés tárgya hajó vagy légi közlekedési eszköz, így repülőgép. A Legfelsőbb Bíróság úgy foglalt állást, hogy mivel a repülőgépmotor a repülőgépnek csak egyik része, az egyezmény alkalmazandó. A bíróság a jogvitát közvetlenül az egyezmény: a nemzetközileg egységesített adásvételi jogszabály (és nem a kollíziós jogi utalás közvetítésével megtalálható nemzeti jogrend: nem a *lex causae*) alkalmazásával döntötte el.

1. 2. A 2. cikk e) pontja mellett azonban az egyezmény *tárgyi, személyi és területi hatályát az 1. cikk pozitíve* is körülhatárolja: e szerint az egyezmény hatálya *árura vonatkozó nemzetközi adásvételi szerződésre* terjed ki. Kérdéses, hogy az egyezmény mit ért

- áru,
- adásvétel, végül
- nemzetközi adásvételi szerződés alatt.

Az első két kérdést a *tárgyi hatály*, a harmadikat viszont a személyi hatály szabályozása dönti el. A *személyi hatályt* az egyezmény ahhoz a körülményhez kapcsolja, hogy a szerződő felek különböző szerződő államban rendelkeznek *telephellyel* – az adásvételi szerződés ettől válik nemzetközivé.

A személyi hatállyal szorosan összefügg, attól mégis különböző kérdés az, hogy *mely államokban* telephellyel rendelkező felek adásvételi szerződéseire vonatkozásában alkalmazható az egyezmény. Az erre adott válasz határozza meg a *területi hatályt*. Ezt azonban már nem a fenti három fogalom („áru nemzetközi adásvétele”), hanem más kritériumok alapján lehet tisztázni. A válasz nyilvánvalóan az, hogy csak a szerződő államokban telephellyel rendelkező felek közötti adásvételi szerződésre alkalmazható az egységes jog. Az egyezmény területi hatálya azonban ennél – mint látni fogjuk – tágabb.

2. A tárgyi hatály

A *tárgyi hatály* (1. cikk) vizsgálata tehát arra a *két kérdésre* terjed ki, hogy

- mi minősül az egyezmény alkalmazásában *árunak*, és
- mi minősül *adásvételi szerződésnek*.

2. 1. ad áru

Áru alatt az egyezmény *ingó dolgot* ért (az angol szöveg: „good”, a francia: „*marchandise*”, a német: „*Ware*”), ideértve a szoftvert is.

a) Nem minősül az egyezmény alkalmazásában *árunak* az ingatlan és a vagyoni értékű (pl. iparjogvédelmi vagy szerzői) jog.

A Magyar Kereskedelmi és Iparkamara mellett szervezett Választott bíróság nem tekintette árunak a *kft.-üzletrészt*, ezért annak átruházására nem alkalmazta az egyezményt (Vb/92205). Ugyanígy nem alkalmazta a Fővárosi Bíróság sem az egyezményt akkor, amikor a felek között kötött szerződés tárgya olyan termék *kizárólagos forgalomba hozatalára vonatkozó jog* volt, amely terméket a jog megszerzője egyébként a jog átruházójától vásárolta (12. G. 75/558/1994/36).

b) Az egyezmény hatálya alól *kizárt* – nem tekintendők árunak – egyes sajátos tulajdonságokkal bíró ingók adásvétele is.

A 2. cikk felsorolása ugyanis az ingó dolgok közül kizárja az egyezmény alkalmazhatóságát néhány sajátos vonásokkal bíró *ügyletre* vagy *dologra* nézve.

ba) Az *ügylet sajátosságai* miatt – bár ingók adásvételéről van szó – az egyezmény alkalmazása két esetben kizárt.

– A *szerződés célja* miatt nem vonatkozik az egyezmény az ún. *fogyasztói* vételre, vagyis arra az esetre, ha a szerződés tárgya személyes, családi vagy háztartási használatra vásárolt áru, feltéve hogy a vevőnek erről a céljáról az eladó tudott vagy tudnia kellett. Az egyezmény ezzel azt juttatja kifejezésre, hogy kimondottan a *kereskedelmi célzatú, üzletszerű adásvételt kívánja szabályozni*; turisták alkalomszerű külföldi vásárlásaira nyilvánvalóan értelmetlen lenne a jogegységesítés apparátusát és a speciálisan a nemzetközi kereskedelem igényeire szabott nemzetközi egyezményt működésbe hozni [2. cikk a) pont].

– villamos energia, valamint

– *pénz*, valamint *értékpapírok* (részvény, kötvény, forgatható értékpapír) esetén [2. cikk d) és f) pont]. Magától értetődő, hogy az áru tulajdonjogát megtestesítő árapapírokra (hajóraklevél, közraktári jegy), melyek átruházásával az árut értékesíteni lehet, az egyezmény

alkalmazandó. Az is magától értetődő, hogy a villamos energián kívül más energiahordozó (pl. földgáz, kőolaj) adásvételére az egyezmény szintén alkalmazandó.

– A *szerződés sajátos jogalapja* indokolja az ingó dolgok adásvételének kizárását *árve-re-sen, végrehajtáson* vagy más hatósági intézkedésen alapuló adásvétel esetén [2. cikk b) és c) pont].

bb) Az *áru sajátos természete* indokolja a kizárást

hajók, légi közlekedési járművek (pl. repülőgép) esetén [2. cikk e) pont].

2. 2. adásvételi szerződés

Az egyezmény *nem határozza meg az adásvétel fogalmát*, azonban a felek fő kötelezett-ségeinek a III. részben történő körülírása (mely a másik fél számára jogokat konstituál) azt világossá teszi. E szerint az *eladó főkötelezettségként* az áru szolgáltatására és tulajdonjogá-nak átruházására (30. cikk), a vevő pedig az áru átvételére és a vételár megfizetésére (53. cikk) köteles.

a) Mi nem adásvétel?

A német Szövetségi Legfelső Bíróság nem minősítette az adásvételi szerződésből fakadónak azt a jogvitát, amely az áru *fuvarozása* során bekövetkezett károsodása miatt keletkezett [Bundesgerichtshof I ZR 5/96, 1998. február 12-i ítélet; közli: *Case Law on Uncitral Texts (CLOUT)*, Case 269.). A felperes: egy biztosítótársaság indított pert a fuvarozóvállalat ellen arra hivatkozva, hogy a vevő reá *engedményezte* a fuvarozóval szembeni kártérítési igényét, amely egy baleset következtében az áru megsérülése miatt állott elő. A bíróság szerint az egyezmény azért nem alkalmazható, mert a jogvita a fuvarozási szerződésen alapul. Azonban még akkor sem lehetett volna alkalmazni az egyezményt, ha a jogvita az adásvételi szerződésből fakadt volna, mivel az engedményezés amúgy is kívül esik az egyezmény I. cikkben megfogalmazott tárgyí hatályán.

b) Atipikus szerződések túlnyomó adásvételi tartalommal

A gyakorlatban azonban az adásvétel nem mindig ezzel a steril tartalommal jelenik meg. A magyar választott bírósági gyakorlat atipikus szerződések esetében abból indul ki, hogy *külön lehet-e választani* a atipikus szerződésen belül az adásvételi elemet.

ba) Adott esetben a felek által kötött keretszerződés *kereskedelmi képviseltről* szólt, melynek keretében a képviselő vásárolt is árut. A Magyar Kereskedelmi Kamara mellett szervezett választott bíróság úgy ítélte meg, hogy bár a keretszerződésnek nem tárgya az adásvétel, az adásvételre vonatkozó részeket el lehet azon belül különíteni és e részekre a Bécsi Egyezményt kell alkalmazni (Vb/96038)

bb) A „Prágai szállodaépítés” esetében a jugoszláviai vevő szállodai szerelvényeket rendelt meg osztrák eladójától. A Prágában folyó építkezés kapcsán emellett a felek abban is megállapodtak, hogy eladó fel is szereli a szerelvényeket. A kialakult jogvitában a Nemzetközi Kereskedelmi Kamara választott bírósága alkalmazta az egyezményt arra hivatkozva, hogy a szállított szerelvények *értéke messze meghaladja* a szerelési *munkák* értékét. Más szóval ebben a atipikus szerződésben az adásvételi és a munkavégzési elemek *értékének* egymáshoz viszonyított *aránya* döntött [7153/1992 sz. ítélet. *Clunet* 119 (1992)]. Az egyezmény ugyanis hangsúlyozottan csak adásvételi szerződésre alkalmazandó, azonban figyelembe veszi a nemzetközi gazdasági kapcsolatok sokszínűségét, a gazdasági élet valóságát. Ezért alkalmazható az egyezmény akkor is, ha vannak munkavégzési elemek a szerződésben, azonban ezek nem válnak túlnyomóvá [3. cikk (2) bek.].

bc) Ugyanígy alkalmazható az egyezmény vállalkozási elemeket is tartalmazó olyan adásvételi-szállítási szerződésre is, ha az árut a *jövőben kell előállítani*, feltéve hogy a vállalkozási elemek nem válnak túlnyomóvá [3. cikk (1) bek.]. Ilyenkor az a döntő szempont, hogy a vevő-megrendelő vagy az eladó-vállalkozó bocsátja-e rendelkezésre a szerződés tárgyát képező végtermékhez *szükséges anyagok lényeges részét*. Adott esetben a megrendelő által rendelkezésre bocsátott anyagok értéke csak egyhatoda volt az áru értékének. A magyar választott bíróság úgy ítélte meg (Vb/94131), hogy ez nem minősül az áru előállításához

szükséges anyagok lényeges részének; mivel a lényeges részt a másik fél adta el, a szerződést adásvételi szerződésnek minősítve alkalmazta az egyezményt.

c) Az egyezmény nem nyújt átfogó szabályozást – ami kimaradt belőle

Miután az egyezmény a szerződés megkötésére és anyagi jogi tartalmára vonatkozó jogi normák egységesítésére vállalkozott, értelemszerűen *kívül esnek* hatályán az adásvételi szerződés körébe tartozó, azonban az egyezmény által *nem szabályozott* kérdések.

Bár magától értetődő, hogy az egyezmény csak olyan kérdésekben alkalmazható, amelyeket szabályoz, az egyértelműség kedvéért a 4. cikk példászerűen két kérdést – mint szabályozni nem kívántat – kifejezetten *kiemel* az egyezmény tárgyi hatálya alól: a szerződés érvénytelenségét és a tulajdonjog átszállását. Nyilvánvaló, hogy az egyezmény kidolgozása során ezekben a kérdésekben már nem sikerült áthidalni az egyes jogrendszerek közötti különbségeket (Sándor T. 39.). Az egyezmény által nem szabályozott kérdésekben tehát a *lex causae* lesz alkalmazandó.

ca) A *furnérhámozó gépek* ügyében a jogvita abból adódott, hogy magyarországi székhelyű alperes-vevő nem fizette meg a németországi székhelyű felperesnek: az eladónak a vevő által előzőleg megtekintett használt gépekért járó vételárat (Legfelsőbb Bíróság 12.C 75 546/1998, Pf. VII. 23 932/1998, Pfv. X. 21 214/2000). Az alperes azzal védekezett, hogy egyrészt a szerződés érvénytelen, így nem jött létre, másrészt ha a bíróság úgy ítélné meg, hogy létrejött, arra az esetre az alperes hibás teljesítésre hivatkozik. A szerződés érvénytelenségét alperes a gépek korára vonatkozó tévedésére alapozta.

– A bíróság a szerződést egyértelműen ingó dolog nemzetközi adásvételére vonatkozóan minősítette, melyre a felek által választott jogként a magyar jogot kellett alkalmazni. Minthogy a magyar jognak ebben a tárgykörben az 1987. évi 20. törvényerejű rendelettel kihirdetett Bécsi Egyezmény tekintendő, a bíróság azt vizsgálta, hogy az egyezmény szabályozza-e a szerződés érvénytelenségét.

– A bíróság a 4. cikk példálódzó felsorolására figyelemmel [a] pont] megállapította, hogy az egyezmény nem szabályozza a kérdést. A legfőbb bírói szerv ezért a jogvitát ebben a vonatkozásban a választott magyar jog *egyéb* – a belföldi adásvételi szerződésre vonatkozó, tehát nem az egységes jog körébe tartozó – rendelkezései, nevezetesen a Ptk. 210. § (1) bekezdése alapján döntötte el. A bíróság megállapította, hogy tévedésről a vevő általi előzetes megtekintés miatt nem lehet szó, ezért a szerződést a Ptk. szerint érvényesen létrejöttnek minősítette.

– Más volt a helyzet a *hibás teljesítésre* hivatkozással. Mivel ezt a kérdést az egyezmény kimerítően rendez, az eladó felelősségére vonatkozóan a 36., a vevő megvizsgálási kötelezettsége és a kifogásolás határideje tekintetében pedig a 38. és 39. cikk alapján vizsgálódott. Megállapította, hogy jóllehet az eladó általában felel az árunak minden olyan fogyatékoságáért, amely a kárveszélynek a vevőre való átszállásakor fennállt, az adott esetben felelőssége mégsem áll fenn. Az alperes ugyanis a vámot nem fizette meg, ezért a vámhivatal annak egy részét értékesítette, más részét pedig évekig szabadban tárolta. E tényekre tekintettel a bíróság megállapította, hogy a vevő a 38. cikk szerinti megvizsgálási kötelezettségét elmulasztotta, a 39. cikk (1) bek. alapján pedig elvesztette azt a jogát, hogy az áru minőségi hibájára hivatkozzon.

cb) Az egyezmény nem szabályozza a *minőségi hibával*, vagyis az áru szerződésszerűségének hiányával kapcsolatban (35–36. cikk) a *bizonyítási teher* kérdését sem.

A *ghánai kakaóbab* ügyében keletkezett jogvita 300 tonna kakaóbab adásvételére szóló szerződésen alapult, melyet svájci eladó és olasz vevő kötött. A szerződésben kikötötték, hogy a kakaóbab zsírtartalmának minimum 45%-nak kell lennie, melynek okmányokkal történő igazolása a fizetés feltétele volt. Az Olaszországba megérkezett szállítmány vizsgálata során kiderült, hogy a kakaóbab minősége nem felel meg az okmányokba foglalt tanúsítványnak. A vevő pert indított a svájci Ticino kantonjának bírósága előtt, melynek középpontjába az a kérdés került, hogy az áru már akkor hibás volt-e, amikor azt átadták a fuvarozónak. A bíróság utalt arra, hogy a bizonyítási teher kérdésében általában az alkalmazandó

jog dönt, azonban az egyezmény ebben a kérdésben hallgat. A bíróság utalt arra, hogy a szakirodalom is megosztott ebben a kérdésben: egyesek úgy vélik, hogy az egyezmény implikálja a vevőre telepített bizonyítási terhet, míg mások a kérdés eldöntését a *lex causae*-ra bíznák. A bíróságnak végül is nem kellett választania a két jogrendszer között, mert a *lex causae*: a svájci jog is a vevőre hárította a bizonyítás terhét (*Repubblica e Cantone del Ticino, La seconda Camera civile del Tribunale d'appello; 12.97.00193. CLOUT Case 253.*).

cc) Nem rendelkezik az egyezmény az *elévülés* kérdéséről sem, azonban erre nem a *lex causae*, hanem egy másik nemzetközi szerződés: a nemzetközi adásvételre vonatkozó elévülési időről szóló *1974-ben kötött* és 1988-ban hatályba lépett *New York-i Egyezmény* alkalmazandó. Ezt a nemzetközi szerződést Magyarországon az 1989. évi 1. törvényerejű rendelet hirdette ki. Az egyezményhez az Egyesült Államok kivételével fontos fejlett ipari országok nem csatlakoztak, így jelentősége korlátozott.

cd) *Gránitszállítás* ügyében keletkezett jogvita olasz eladó-felperes és svájci vevő-alperes között a vételár megfizetéséért (*Kantonsgericht Kanton Wallis (Zivilgerichtshof I.); Cl 98 9, 1998. június 30-i ítélet, CLOUT Case 255*). A per során alperes elismerte fizetési kötelezettségét, és a felek nem vitatták a Bécsi Egyezmény alkalmazandóságát sem, azonban vita alakult ki a fizetés *valutaneme* kérdésében. A bíróság az egyezmény *4. cikkére* hivatkozva úgy foglalt állást, hogy a valuta neme nincs szabályozva, ezért ebben a kérdésben a *lex fori* kollíziós szabályainak alkalmazásával az eladó joga alkalmazandó: az olasz jog olasz lírában való fizetést írt elő, így a bíróság ennek megfelelő ítéletet hozott.

ce) Nem az egyezmény, hanem a kollíziós norma utalása révén alkalmazandó jog alapján kell dönteni a felek cselekvőképessége kérdésében is.

d) Csak részben szabályozott kérdés – a termékfelelősség

Az egyezmény nem vonatkozik a termékfelelősség személyeknek okozott károokra vonatkozó részére; dolgokban okozott károokra azonban igen (*5. cikk*).

2. 3. A fentiekben tisztáztuk, hogy az egyezmény alkalmazásában mi minősül árunak, valamint adásvételnek, azaz körülhatároltuk az egyezmény tárgyi hatályát. Arra a kérdésre, hogy mi minősül az egyezmény alkalmazásában *nemzetközi* adásvételnek, így az arra vonatkozó szerződés mikor minősül nemzetközi adásvételi szerződésnek, a *személyi hatály* szabályozása ad választ.

3. Az egyezmény személyi hatálya

3. 1. A személyi hatály fogalmazza meg a jogviszonynak azt a *nemzetközi elemét*, amelyet az egyezmény *lényegesnek* minősít. Ez az az elem, amitől egy adásvételi szerződés nemzetközi adásvételi szerződésé „minősül át” és ezért kikerül a nemzeti polgári jog köréből, következésképpen *átkerül* a nemzetközi gazdasági kapcsolatok jogába. Az egyezmény a lényeges nemzetközi elemet kizárólag egyetlen körülményben: abban látja, hogy a felek *telephelye különböző államokban van* [*1. cikk (1) bek.*]. Közömbös tehát a felek állampolgársága vagy (jogi személyek esetén) honossága, de az sem követelmény, hogy az árut egyik országból a másikba szállítsák, vagy az, hogy az ajánlat megtetele és annak elfogadása különböző országban történjen. Ezek a körülmények is nemzetközi elemként szerepelhetnek egy adásvételi jogviszonyban, azonban az egyezmény nem tekinti azokat lényegesnek: emiatt nem emeli ki őket a nemzeti polgári jogok (*lex causae*-ként) alkalmazása köréből.

Mindenesetre jogbiztonsági okokból az *1. cikk (2) bekezdése* további követelményként előírja, hogy a nemzetközi jellegnek a felek számára legkésőbb a szerződés megkötésekor *felismerhetőnek* kell lennie. A feleknek tehát – akár a szerződésből, akár a felek közléseiből, akár korábbi üzleti kapcsolatuk alapján – *tudniuk kell, hogy nemzetközi adásvételi szerződést kötnek*. Nyilvánvaló: jogvita esetében annak a félnek kell bizonyítania, hogy a nemzetközi jelleget nem ismerhette fel, amelyik erre hivatkozik – a bizonyítási teher azt terheli, aki ezt

állítja. Az erre hivatkozó félnek tehát bizonyítania kell: nem tudott arról, hogy szerződő partnerének telephelye másik államban van.

Ugyancsak jogbiztonsági okokból rendezi az egyezmény azt az esetet, amikor valamelyik félnek *több telephelye* van: ilyenkor azt kell telephelynek tekinteni, amelyek a szerződéssel és annak teljesítésével a legszorosabb kapcsolatban van (10. cikk). Ha pedig valamelyik félnek nincs telephelye, akkor *szokásos tartózkodási helye* dönt a lényeges nemzetközi elem fennállása kérdésében.

3. 2. A telephely *fogalmát* az egyezmény nem tisztázza: értelemszerűen az *üzleti tevékenység* helyéről van szó, hiszen a jogszabály nem a fogyasztói [2. cikk a) pont], hanem a kereskedelmi-üzleti célú adásvételt szabályozza. Üzleti tevékenységet persze egy kereskedelmi vásáron is ki lehet fejteni, azonban egy vásári „stand”, ideiglenes iroda vagy egy szerződéskötési jogosultsággal nem rendelkező raktár még nem telephely. A telephelynek jogilag nem kell ugyan önállóan lennie, de *tartósan létező, meghatározott jogosultságokkal rendelkező* helynek kell lennie (Sándor Tamás, 23.)

4. Az egyezmény területi hatálya

Az egyezmény területi hatályát az 1. cikk (1) bek. a) és b) pontja rendezi. A területi hatállyal – a tárgyi és a személyi hatályon túlmenően – a felek jogviszonyának *újabb feltételeket* kell teljesítenie ahhoz, hogy arra az egyezmény legyen alkalmazható. Az 1. cikk (1) bek. a) és b) pontjába foglalt két feltétel *vagylagos*.

– Vagy arra van szükség, hogy azok az államok, ahol a felek telephelye található, *szerződő államok* legyenek,

– vagy arra, hogy ha a telephelyek (vagy az egyik telephely) nincsenek is szerződő államokban, de legalább a *fórum nemzetközi kollíziós magánjogának szabályai olyan állam jogának alkalmazását írják elő, amely szerződő állam*.

Az *első* esetben az egyezményt saját rendelkezésénél fogva, tehát *autonóm* módon, a *második* esetben viszont a *lex fori* kollíziós joga alapján, tehát *kollíziós* jogi úton fogják alkalmazni. Utóbbi esetben ismét két lehetőség van: a kollíziós szabályok ugyanis egyrészt lehetőséget adnak a felek jogválasztására (*lex pro voluntate*), másrészt ennek hiányában utalnak az alkalmazandó jogra (rendszerint az eladó jogára – *lex causae*).

4. 1. *Autonóm módon* [1. cikk (1) bek. a) pont] alkalmazta a német Szövetségi Legfelső Bíróság az Egyezményt német eladó-felperes és francia vevő-alperes közötti – *mandulakrém* szállítására vonatkozó – perben, ahol a jogvita előkérdését képezte az, hogy az eljáró bíróságnak van-e joghatósága (*Bundesgerichtshof, VIII ZR 154/95, CLOUT Case 268*). A bíróság a polgári és kereskedelmi ügyekben hozott ítéletekkel és végrehajtásukkal kapcsolatos EK-egyezményre: az ún. *Brüsszeli Egyezményre* hivatkozva a joghatóságot a teljesítés helye szerint kívánta megállapítani. Minthogy a felek között a teljesítés helye is vitatott volt, a joghatóság megállapítása nyilvánvalóan attól függött, hogy az alkalmazandó jog alapján mi tekintendő a teljesítés helyének. A bíróság abból indult ki, hogy mindkét fél telephelye szerződő állam területén van, ezért a felek jogviszonyára az egyezményt alkalmazta, a teljesítés helyét pedig annak *31. cikke* alkalmazásával állapította meg.

4. 2. *A kollíziós jogi útnak* [1. cikk (1) bek. b) pont] két lehetősége van.

a) A felek jogválasztásának hiányában, tehát a *fórum kollíziós szabályának utalása* révén alkalmazta a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara mellett szervezett választott bíróság az egyezményt magyar eladó és német vevő közötti jogvitában akkor, amikor az egyezmény még csak Magyarországon volt hatályban. A magyar kollíziós jogszabály: a nemzetközi magánjogról szóló 1979. évi 13. törvényerejű rendelet 25. § a) pontja ugyanis ez esetben az eladó székhelye szerinti ország jogára utalt (VB/92205).

b) A felek *jogválasztásán* alapuló kollíziós út a bíróságok azon gyakorlatán alapul, hogy valamely jogrendszer választása értelemszerűen a belső joggá vált egyezmény: a nemzetközi adásvételi szerződésekre vonatkozó *lex specialis* kikötését jelenti. A német Szövetségi Leg-

felső Bíróság gyakorlata szerint általánosságban a „német jog” választása *automatikusan vezet az egyezmény* választásához, mivel ha a felek ezt el kívánják kerülni, akkor éppen a belföldi (nem nemzetközi) adásvételre vonatkozó általános polgári jog (pl. a BGB vagy a HGB) alkalmazását kellene világosan kikötniük.

ba) A *török zöldségkereskedő* ügyében a düsseldorfi felsőbíróság előtti perben – a jogvita egy, a török eladó által német vevőnek szállított nagy mennyiségű zöldségszállítmánnyal kapcsolatos szerződés alapján alakult ki (*OLG Düsseldorf 1993. január 8-i ítélete*). Mivel Törökország nem tagja az egyezménynek, azt nem lehetett autonóm módon, azaz az 1. cikk (1) bek. a) pontja alapján alkalmazni. A felek azonban az eljárás folyamán a német jog választásában állapodtak meg. A felsőbíróság a jogválasztást akceptálva arra a következtetésre jutott, hogy ez esetben az 1. cikk (1) bek. *b) pontja* szerinti esetről van szó: a német nemzetközi kollíziós magánjognak a jogválasztást lehetővé tévő szabálya vezetett egy szerződő állam jogához. A felsőbíróság ezért a jogvitát az egyezmény alkalmazásával döntötte el.

bb) A *Benetton-reklám* ügyében a német Szövetségi Legfelső Bíróság leszögezte, hogy a „német jog” választása éppen hogy nem az egyezmény kizárását jelenti, hanem azt, hogy a felek az egyezményt *mint a német jog szerves alkotórészét* választották (*Magnus, 649.*).

bc) A magyar választott bírósági gyakorlat is azon az állásponton van, hogy ha a felek egy szerződő állam jogát választják, akkor a Bécsi Egyezmény alkalmazandó még akkor is, ha felek erre nem is gondoltak, mivel az *egyezmény – a nemzetközi adásvételi szerződés vonatkozásában – az érintett állam belső joga* (*Magyar Kereskedelmi és Iparkamara mellett szervezett választott bíróság Vb/94124, Vb/96038*).

bd) Ha tehát a felek valamely szerződő állam jogát választják, de nem az egyezményt kívánják szerződésükre alkalmazandónak rendelni, akkor ebben *kifejezetten* meg kell állapodniuk és célszerű az adott ország szóban forgó polgári törvénykönyvét vagy más jogszabályát kifejezetten is megjelölni, hozzátéve, hogy az egyezmény alkalmazását *pedig ki kívánják zárni*. A jogválasztásra a felek által alkalmazott általános szerződési feltételekben vagy szabványszerződésben is sor kerülhet.

A nemzetközi kollíziós magánjog alapintézményének: a kötelmi jogviszonyokban a jogválasztásnak a lehetővé tétele tehát a felek *akarati* autonómiájának kifejeződése. Az egyezmény alkalmazásának kizárására azonban a polgári jogi *magánautonómia* alapján is sor kerülhet, amelyet a kötelmi jog diszpozitivitása fejez ki.

5. Magánautonómia és diszpozitivitás – ha a felek maguk zárják ki az egyezmény alkalmazását

5. 1. Az egyezmény a kötelmi jogok szerződési szabályainak diszpozitivitásából kiindulva tiszteletben tartja a felek *magánautonómiáját*: szerződési szabadságát, vagyis azt, hogy szerződéses jogviszonyuk tartalmát szabadon alakítják. Az egyezmény *egészének diszpozitív* voltát a 6. cikk deklarálja: ennek alapján a felek az egyezmény alkalmazását *teljes egészében vagy részben kizárhatják (opting out)*, sőt egyes rendelkezései helyébe szerződésükben más, attól eltérő kikötésben állapodhatnak meg. Ebből az következik, hogy a kizárásnak a felek közös és kifejezett nyilatkozatával kell történnie.

Egy szakmai szövetség: a *Grain and Feed Trade Association* szabványszerződése pl. a következőképpen fogalmaz: „A szerződésre nem alkalmazható: ... b) az áruk nemzetközi adásvételéről szóló ENSZ Egyezmény...” Hallgatólagos kizárásra is lehetőség van, azonban a felek akaratát ilyenkor egyértelműen meg kell tudni állapítani. Ilyennek minősül az, ha a felek nem szerződő állam jogának alkalmazását választják.

5. 2. A jogválasztás és az egyezmény diszpozitivitása tehát szorosan összefügg: mindkettő az egyezmény kizárásához *vezethet*, azonban azt nem szabad figyelmen kívül hagyni, hogy előbbi a nemzetközi kollíziós magánjog (akarati autonómia), utóbbi pedig a polgári jog (magánautonómia) intézménye.

A Bécsi Egyezmény hatályával kapcsolatban elmondottakat az alábbiakban lehet összegezni.

– Az egyezmény meghatározza tárgyi, személyi és területi hatályát, és ezzel a nemzetközi adásvétel egységes joga alkalmazásának *feltételeit*.

– A *tárgyi* hatályt az fejezi ki, hogy áruk adásvételéről van szó. A *személyi* hatályt az, hogy nemzetközi adásvételről van szó, amikor tehát a szerződő felek telephelyei különböző államokban vannak. A *területi* hatályt, hogy legalább az egyik telephelynek a szerződő állam területén kell lennie (autonóm alkalmazás), vagy pedig a fórum kollíziós szabályainak valamelyik szerződő állam jogára kell utalnia (kollíziós jogi út).

– A kollíziós jogi úton az egyezmény *lex causae*-ként, vagy a felek által kikötött *lex pro voluntate*-ként is alkalmazandó lehet.

– A *lex pro voluntate* magában foglalja azonban azt a – nemzetközi kollíziós magánjog által kínált – lehetőséget, hogy a felek nem szerződő állam jogának, vagy szerződő állam belső polgári jogának választásával *kizárják* az egyezmény alkalmazását. A kizárásra azonban az egyezmény diszpozitivitása miatt a szerződésben is sor kerülhet.

III. A BÉCSI EGYEZMÉNY ÁLTALÁNOS RENDELKEZÉSEI

1. Az általános rendelkezések köre

A Bécsi Egyezmény „általános rendelkezések” cím alatt a következő kérdéseket szabályozza:

- jogértelmezés és a joghézag,
- a felek nyilatkozatainak értelmezése (akarati és nyilatkozási elv),
- a kereskedelmi szokások szerepe.

2. Jogértelmezési szabályok és a joghézag

2. 1. A hibás szőlőtőkeviasz esete

Egy német eladó-alperes szőlőtőkék kezelésére szolgáló viaszt adott el osztrák vevőjének: a felperesnek. A kezelés után a szőlőtőkék károsodtak, ezért a vevő pert indított eladó ellen nem szerződésszerű (hibás) teljesítés miatt, és kártérítést követelt. Az első fokon eljáró német bíróság az egyezmény 35. cikk (1) bekezdését alkalmazva megállapította, hogy a teljesítés nem szerződésszerű, ezért eladót kártérítésre kötelezte (*Oberlandesgericht Zweibrücken; 8 U 46/97. CLOUT Case 272.*). Fellebbezés folytán az ügy jogerősen a német Szövetségi Legfelső Bíróság döntötte el, amely megállapította: az első fokon eljáró bíróság nem tisztázta azt, hogy vevő eleget tett-e az egyezmény 77. cikke alapján öt terhelő kárenyhítési kötelezettségének (*Bundesgerichtshof; VIII ZR 121/98. CLOUT Case 271.*). Erre ugyan újabb eljárásban is sor kerülhetne, azonban a kártérítés és a jogosult kárenyhítési kötelezettsége szorosan *összefüggő* kérdés, mely *eljárási jogilag együttesen*, az ügy érdemében határozó ítéletben döntendő el. Ez viszont már az egyezmény által nem szabályozott eljárási jogi kérdés: nem tekinthető az egyezménybeli joghézagnak, amelyet az egyezmény 7. cikkének alkalmazásával ki lehetne tölteni. Ellenkezőleg: olyan kérdésről van szó, amelyet az egyezmény nem szabályoz, így arra a német polgári eljárási jog rendelkezései alkalmazandók; ezek viszont a két kérdésnek az ügy érdemében döntő ítéletben való együttes eldöntését írják elő. A Legfelső Bíróság ezért az első fokon eljáró bíróságot új eljárásra utasította.

Az ügy tanulsága az, hogy az egyezmény alkalmazásában *különbséget kell tenni* joghézag és a nem szabályozott kérdések között. *Joghézag*nak csak azt lehet tekinteni, amelyet az egyezmény *szabályoz* ugyan, de *nem kimerítően*. Ha viszont a szóban forgó kérdést (mint a

fenti eljárási jogi problémát) az egyezmény nem szabályozza, akkor joghézagról nincsen szó, ezért a kérdést az egyezmény keretén belül megoldani nem lehetséges.

A joghézag és a jogértelmezés kérdése *szorosan összefügg*, de mégis két különböző problémáról van szó. A jogértelmezés az egyezmény egészének jogalkalmazói kezelésére vonatkozik, míg a joghézag a szabályozott, de nem kimerítően szabályozott kérdések – adott esetben, de nem kizárólag – jogértelmezéssel való kitöltésére.

2. 2. A *jogértelmezés* kérdésében az egyezmény azokra a veszélyekre tekintettel tartalmaz rendelkezést [7. cikk (1) bek.], hogy nemzetközi jogegységesítés esetén nincs a jogalkalmazó bíróságok fölött álló „legfelső” bíróság, amely az *egységes értelmezést* biztosítani tudná. Fennáll tehát annak a veszélye, hogy a nemzeti bíróságok – a saját jogi tradícióik, dogmatikai felfogásuk szerint értelmezve az egységes jogot – szétzilálják az egyezmény gyakorlati alkalmazását, aminek következtében éppen az az előny nem realizálódik, amit a jogegységesítéstől várnak: a nemzetközileg egységes döntéshozatal. Az egyezmény ezért *saját maga* tartalmaz a jogegység biztosítását célzó jogértelmezési szabályt annak érdekében, hogy lehetőleg *elkerülhetővé* tegye az egyes nemzeti jogok elveire történő hivatkozást (Sándor Tamás, 45.).

A 7. cikk (1) bekezdése szerint az egyezmény értelmezése során *három elvet* kell figyelembe venni:

- az egyezmény *nemzetközi jellegét* (tehát hogy nem egy állam belső jogrendjéről van szó),
- az *egységes jogalkalmazás* követelményét,
- végül a *jóhiszeműségnek* a nemzetközi kereskedelemben való érvényesítését.

Az *első elv* jelentősége az, hogy fékezni kívánja a nemzeti jogalkalmazót abban, hogy értelmezési probléma esetén azonnal saját – egyébként sem a nemzetközi gazdasági kapcsolatok viszonyaira szabott – belső jogához nyúljon vissza. Az egyezmény ugyan belső joggá vált, de ez nem a nemzeti jogalkotó szuverén jogalkotói aktusa, hanem jogforrástani szempontból *nemzetközi eredetű jogforrás*. Ez a szabályösszesség a belső jogon belül jól elkülönül a nem nemzetközi adásvétel szabályaitól, azoktól eltérő koncepción alapul, sajátos belső struktúrája van, ezért szabályait *mindenekelőtt saját belső összefüggéseiből kell értelmezni*.

A *második elv* jelentősége is az, hogy a bíróságok gyakorlata ne zilálhassa szét az egyezmény egységes rendszerét. Ha pl. az egyezmény „ésszerű” határidőn belüli intézkedésről beszél, akkor az egységes alkalmazás követelménye annyit jelent, hogy ez sohasem „értelmezhető át” azonnalivá.

A *harmadik elv* szerepe a belső polgári jogokban ismertnek felel meg: többnyire kiegészítő jelleggel más rendelkezések értelmezésénél nyúlnak vissza hozzá.

9. 3. A *joghézag* problémája az egyezmény felfogásában abban áll, hogy olyan kérdéseket kell a joghézag kitöltésével megválaszolni, melyek az egyezményben szabályozott ügyekkel összefüggenek ugyan, de amelyekre kifejezett rendelkezést az egységes jog nem tartalmaz [7. cikk (2) bek.].

A joghézag kitöltésére az egyezmény *két lehetőség* közötti választást tesz lehetővé: *első sorban* az egyezmény alapjául szolgáló általános elveket, *másodsorban* pedig ilyen elvek hiányában a *lex causae* szabályaihoz való visszanyúlást. Az eljáró bíróság tehát kötvé van ehhez a *sorrendhez*, mivel a (2) bek. a „kell megoldani” fordulatot használja: a *lex causae*-hoz tehát csak akkor lehet visszanyúlni, ha az Egyezmény alapjául szolgáló általános elvek segítségével nem sikerül a joghézagot kitölteni. Az általános elveket az egyezmény közelebbről nem határozza meg: nem csak az *egyezményből közvetlenül* kiolvasható, hanem a *nemzetközi kereskedelemben kialakult általánosan elfogadott elvek* is figyelembe jöhetnek.

- A joghézag problémáját tehát – az (1) bek. értelmezési szabályaira is figyelemmel
- elsősorban az *egyezmény kiterjesztő értelmezése*, vagy *analógia* révén kell megoldani;
 - ezt követően lehet az egyezmény alapjául szolgáló *általános elvekhez*, végül pedig
 - a fórum kollíziós jogának utalása által kijelölt *lex causae*-hoz visszanyúlni.

3. A felek jognyilatkozatainak értelmezése (akarati és nyilatkozati elv)

3. 1. A német eladó-felperes által francia vevőnek-alperesnek szállított *mandulakrém ügyében* (*Bundesgerichtshof; VII. ZR 154/95. CLOUT Case 268*) szerződéses megállapodás híján és az egyezmény alkalmazásával a teljesítés helye az eladó telephelye volt (31. cikk). A felek között azonban olyan – az árat is érintő – megállapodás jött létre, mely szerint az árut eladónak „elvámolatlanul, az adó megfizetése nélkül, de a fuvar költségek megfizetésével kell a vevő telephelyének kapujához eljuttatni”. A kérdés az volt, hogy a feleknek ez a megállapodása arra vonatkozott-e, hogy élve az egyezmény diszpozitivitásából (6. cikk) adódó lehetőséggel, eltérően állapodtak-e meg a teljesítés helye vonatkozásában. A bíróságnak – mint jognyilatkozatot – értelmeznie kellett a felek megállapodását: az egyezmény 8. cikk (1) bekezdésének alkalmazásával arra a következtetésre jutott, hogy a nyilatkozat nem az eladó teljesítésének helyére vonatkozó, az egyezménytől eltérő megállapodás, hanem csupán egy „leíró jellegű kijelentés” (az angol nyelven közzétett szövegben: *descriptive statement*), amelyet az árral kapcsolatban tettek. A nyilatkozatot úgy lehet érteni (értelmezni – *could have been understood*), hogy az áru vevőhöz való *eljuttatásának költségei* viselésére vonatkozott, de nem kívánták a felek megváltoztatni az eladói teljesítésnek az egyezményben rögzített helyét. A teljesítés helye tehát az eladó telephelye.

10. 2. Hogyan szabályozza az egyezmény 8. cikke a felek jognyilatkozatainak értelmezését?

A szabály nem fogadja el egyértelműen *sem az akarati, sem a nyilatkozati elvet*, hanem a kettő között jól sikerült – háromlépcsős – *kompromisszumot* hoz létre.

– Az *első lépcső* az *akarati elv* alapján áll: a jognyilatkozatot (vagy más magatartást) jogvita esetén *a fél szándéka szerint* kell értelmezni, feltéve hogy erről a másik fél *tudott* (vagy tudnia kellett). A nyilatkozatot tévő félnek kell tehát bizonyítania azt, hogy mi volt szándéka, továbbá azt, hogy erről a másik fél tudott, vagy tudnia kellett [8. cikk (1) bek.].

– Ha a bizonyítás nem vezet eredményre, *második lépcsőben* a *nyilatkozati elv* jut érvényre: a másik félnek (a nyilatkozat címzettjének) kell bizonyítania, hogy szerződéses partnere nyilatkozatát úgy kell értelmezni, ahogyan ő értelmezte. Ennek mércéje *objektív*: azt kell bizonyítania, hogy így értelmezné a nyilatkozatot egy *hasonló helyzetben lévő, ésszerűen gondolkodó személy azonos körülmények között* [8. cikk (2) bek.]. Az ésszerűen gondolkodó személy (*reasonable person*) az angolszász jogok tipikus kategóriája: általánossága ellenére a harmadik lépcső segítségével jól alkalmazható. Az egyezmény gondolatvilágában a kategória az ésszerűtlenül cselekvő személy kiszűrését célozza. Ha valaki a nemzetközi kereskedelemben ésszerűtlenül cselekszik, az annyit jelent, hogy magatartása szakmailag, intellektuálisan vagy erkölcsileg nem éri el a nemzetközi kereskedelem általános színvonalát (*Bianca – Bonell, 221.*). A felek nyilatkozatainak értelmezésével kapcsolatban ez azt jelenti, hogy csak annak az értelmezésnek van jogi relevanciája, létjogosultsága, amely megfelel az ésszerűen gondolkodó személy felfogásának.

– A *harmadik lépcső* – a 8. cikk (3) bek. – az előző kettő alkalmazásához segítséget nyújtva a *konkrét egyedi eset valamennyi jelentős körülményét* rendeli figyelembe venni annak megállapításánál, hogy mi a fél szándéka, és hogy hogyan kell megítélni az ésszerűen gondolkodó személyt. E körülmények közé tartoznak pl. a felek közötti tárgyalások, a köztük kialakult üzleti gyakorlat, és általában véve a kereskedelmi szokások.

10. 3. A bírósági gyakorlat a 8. cikk alapján értelmezi a felek jognyilatkozatait az általuk használt nyelv kérdésében. A *konyhabútor-filmburkoló gépek esetében* [*Landgericht Heilbronn 1997. 09. 15-i ítélet, [3 KFH O 653/93] CLOUT Case 345.*] a német eladó, a későbbi alperes konyhai bútorokra filmburkolatot felhelyező gépeket adott el olasz vevőjének, aki azt továbblízingelte egy bútorgyártó vállalatnak, a későbbi felperesnek. A tárgyalásokat olaszul folytatták, és a szerződést is olasz nyelven szövegezték, amelyhez azonban hozzáfűzték az eladó német nyelvű általános szerződési feltételeit: ezek az eladó felelősségét jelentősen korlátozó klauzulát tartalmaztak. A gépek nem működtek megfelelően, a vevő által felkért szakértő pedig megállapította, hogy azok hibásak. A vevő ekkor engedményezte

követeléseit a lízingbe vevőre, aki pert indított az eladó ellen: alapvető szerződésszegés miatt azonnal elállt a szerződéstől, a vételár visszafizetését és kártérítést követelt.

A bíróság az egyezményt alkalmazta, mivel mindkét fél telephelye szerződő államban volt [1. cikk (1) bek. a) pont]. Az egyezmény nem szabályozza ugyan részletekbe menően és kifejezetten azt a kérdést, hogy hogyan válnak az általános szerződési feltételek a szerződés részévé, azonban a felek jognyilatkozatainak értelmezése [8. cikk] ebben a vonatkozásban is alkalmazandó szabály. Az általános szerződési feltétel is a fél jognyilatkozata, amelynek értelmezésében – figyelemmel a 7. cikk (2) bekezdésére – a 8. cikk elveiből kell kiindulni. Ennek alapján a bíróság úgy vélte: minthogy a felek közötti tárgyalások olaszul folytak és a szerződés is ezen a nyelven fogalmazták, a szerződés részévé tett általános szerződési feltételeket is olaszul kellett volna megfogalmazni (lefordítani). A német nyelvű általános feltételek tehát a szerződés szempontjából érvénytelenek, azok felelősségkorlátozó kikötése sem érvényesíthető, így az eladó nem mentesülhet a szerződésszegésért való felelősség alól. A bíróság jogosnak ítélte az alapvető szerződésszegés miatti elállást (49. cikk), helyt adott felperes követelésének és kötelezte eladót a vételár visszafizetésére [49. cikk (1) bek. 81. cikk (1)–(2) bek.], valamint kártérítés megfizetésére [74. cikk].

A bíróság elutasította eladónak a belföldi adásvételi szerződésekre vonatkozó német belső (nem egységes) jogra – a polgári törvénykönyvre (BGB) – alapított azon kifogását is, hogy alperes nem szabott póthatáridőt a szerződésszerű teljesítésre. Az ítélet hangsúlyozta, hogy a német jog az egyezmény 4. és 7. cikkei szerint csak olyan kérdésekben alkalmazható, melyeket utóbbi nem szabályoz. Az eladó szerződésszegése esetére szóló igényekkel azonban a 45–52. cikkek részletesen foglalkoznak, így a német joghoz nem lehet visszanyúlni.

4. A kereskedelmi szokások szerepe

4. 1. A nemzetközi gazdasági kapcsolatokban a kereskedelmi szokások jelentősége óriási. *Funkciójuk* az, hogy a gyakorlatban kialakult és bevált eljárás módok, megoldások a szerződések *értelmezésére, magyarázatára*, sőt: esetleg *kiegészítésére* szolgáljanak abban az esetben, ha a szerződés az adott kérdést *nem* rendezi. A Bécsi Egyezmény 8. cikk (3) bekezdése széles értelemben: *általános* megfogalmazásban használja a kereskedelmi szokás fogalmát, mivel a jognyilatkozatok értelmezésével foglalkozik.

11. 2. A kereskedelmi szokások és a szerződés tartalma közötti kapcsolatot viszont a 9. cikk rendezi: azt a kérdést szabályozza, hogy mely szokások válnak a szerződés tartalmává – akár a felek kikötése révén [(1) bek.], akár a nélkül [(2) bek.]. Két esetről van tehát szó.

– Az *első* esetben az egyezmény diszpozitivitása által nyújtott lehetőséggel élnek a felek: az általuk kikötött – az egyezménytől eltérő – *nemzeti és nemzetközi szokások*, mint szerződéses megállapodások *megelőzik-lerontják* az egyezmény szabályait. A szerződési szabadság fejeződik ki abban, hogy a felek szabadon alakítják szerződéses jogviszonyukat. Ugyanilyen hatása van annak a *korábbi üzleti-kereskedelmi gyakorlatnak*, melyet a felek egymás között kialakítottak. Ilyen gyakorlat vonatkozhat a számlák vagy más okmányok kialakításának, vagy az igények bejelentésének rendjére (Mádl–Vékás: 338.).

– A *második* eset [9. cikk (2) bek.] két vonatkozásban is *eltér* az elsőtől: egyrészt a *ki nem kötött kereskedelmi szokások* érvényesüléséről van szó, másrészt pedig *csak* nemzetközi szokásokról. Eszerint az egyezmény a felek hallgatólagos megállapodása *fikciójának* alkalmazásával *beemeli* a szerződés tartalmába a felek által *ki nem kötött* nemzetközi szokások egy meghatározott körét. A (2) bek. szerint „...a feleket úgy kell tekinteni, mint akik szerződésükre ... hallgatólagosan alkalmazni rendelték minden olyan szokást, amelyet ismertek vagy ismerniük kellett...”.

A jogbiztonság érdekében az egyezmény azonban *szűkítő feltételeket* szab ahhoz, hogy ezek a szokások a szerződés tartalmává váljanak. A szűkítő feltételek a következők:

– a felek a szokást *ismerték* vagy ismerniük kellett,

– széles körben ismert *nemzetközi* szokásról van szó, végül:
– a kereskedelem szóban forgó *ágában* azt *rendszeresen* alkalmazzák. *Összefoglalva*: a felek által ismert, a szakmában rendszeresen alkalmazott nemzetközi szokásról lehet csak szó. E szokások azonban az említett törvényi fikció révén a szerződés részévé válnak, és mint szerződéses kikötések az egyezmény diszpozitív szabályaival *szemben is* érvényesülnek.

4. 3. A szokások ilyen *nagy jelentősége* megfelel a nemzetközi gazdasági kapcsolatok *sajátos igényeinek*, ugyanakkor *nem teremt jogbizonytalanságot*, hiszen beszivárgásokra csak meghatározott feltételekkel és körben kerülhet sor. Az azonban nyilvánvaló, hogy egy nemzetközi adásvételi szerződés megkötése nagy felkészültséget igényel, hiszen feltételezi az akár kikötés nélkül is a szerződés tartalmává váló szokások ismeretét.

IV. A SZERZŐDÉS MEGKÖTÉSE A BÉCSI EGYEZMÉNY SZERINT

Az egyezmény által szabályozott *első* nagy kérdéskör a szerződés megkötése és módosítása.

1. A Pratt & Whitney kontra MALÉV per

A *Pratt & Whitney kontra MALÉV perben* (ld. részletesen: *Vida, 452*) a jogvita tárgyát az képezte, hogy a felek tárgyalásai, levelezései, megállapodásai alapján *létrejött-e* adásvételi szerződés. A magyar *Legfelsőbb Bíróság* ítéletében (*Gf. I. 31 349/1992*) a Bécsi Egyezményt alkalmazva foglalt állást a kérdésben.

1. 1. A *tényállás* szerint az *amerikai Pratt & Whitney*, a *felperes* és a *magyar MALÉV*: az *alperes* között 1990 ősze óta *tárgyalások* folytak arról, hogy felperes milyen feltételek mellett cserélné ki alperes szovjet gyártmányú TU–154 típusú repülőgépeiben a korszerűtlen hajtóműveket az általa gyártott PRATT JT 8D–219-es típusú motorokra. A felek *emellett* arról is tárgyaltak, hogy felperes szállítaná az alperes által vásárlandó új repülőgépekhez a P&W 4000-es sorozatú motorokat – erre nézve felperes 1990. november 9-én ajánlatot tett. Az *első* tárgykörre vonatkozóan felek 1990. december 4-én szándéknyilatkozatot írtak alá, melyben kifejezték azt a szándékukat, hogy egymással szerződést kívánnak kötni, azonban felperes a szerződés megkötését attól tette a nyilatkozatban *függővé*, hogy alperes a második tárgykörre vonatkozó 1990. november 9-i ajánlatát elfogadja-e.

Felperes 1990. december 14-én az 1990. november 9-i ajánlat helyébe lépő *két új alternatív ajánlatot* tett, amelyet 1990. december 21-ig tartott fenn: azért két ajánlatot, mert ebben az időben a MALÉV két repülőgépgyártó vállalattal is tárgyalt új repülőgépek motor nélküli megvételéről. A két változatnak megfelelően az egyik ajánlatban a felperes P&W 4056-os, a másikban P&W 4152 vagy 4156–A típusú motort ajánlott. Az ajánlatokon felperes pontosan megjelölte, hogy alperesnek elfogadás esetén hol kell azokat aláírnia.

Alperes azonban egyiket sem írta alá, hanem az ajánlati kötöttség lejártá napján: 1990. december 21-én *levelet* küldött felperesnek, melyben értesítette, hogy a megvásárolandó új repülőgépekhez a P&W 4000 típusú motort választja. A levélben alperes utalt arra, hogy elfogadó nyilatkozata mindenben a felperes 1990. december 14-én kelt ajánlatán alapul. 1991. március 25-én alperes közölte felperessel, hogy *mégsem* tőle vásárol motorokat; felperes még aznap kifejtette azon jogi álláspontját, hogy alperes határozottan és visszavonhatatlanul elkötelezte magát a P&W 4000 típusú motorok vásárlása mellett.

1. 2. Minthogy alperes ezt az álláspontot nem osztotta, Pratt & Whitney 1991 júliusában *keresettel* fordult a magyar bíróságához, és kérte annak *megállapítását*, hogy a *szerződés érvényesen létrejött*, valamint annak megállapítását, hogy az alperes azt *megszegte*: kérte ennek megfelelően alperes teljesítésre kötelezését. Alperes ezzel szemben arra hivatkozott, hogy felperes 1990. december 14-én kelt ajánlatai *tartalmuknál fogva nem minősülnek szer-*

ződéses ajánlatnak, mert nem tartalmazzák az ügyben alkalmazandó Bécsi Egyezmény 14. cikk (1) bekezdésében megkívánt adatokat.

1. 3. Az *első fokon* eljáró bíróság a szerződés létrejötte kérdésében döntő részítéletében megállapította, hogy a szerződés *létrejött*, mert a felperes 1990. december 14-i ajánlatai kellően meghatározottak: tartalmazzák az áru, a mennyiség és az ár meghatározását. Az árut az alperesnek a megvásárlandó repülőgépek típusával kapcsolatos döntése eldöntötte, a mennyiséget ugyancsak az e döntésnek megfelelően vásárlandó repülőgépek száma határozta meg, míg a vételárát a felperes által küldött ajánlat minden ott felsorolt típusra nézve közölte. Azt a tényt, hogy a motor típusát alperes választhatta ki az ajánlat alapján, a bíróság „egyoldalú hatalmasságnak” minősítette. Ennek megfelelően a bíróság az alperes 1990. december 21-én kelt nyilatkozatát az ajánlat elfogadásának minősítette, minthogy az az 1990. december 14-i felperesi ajánlatra hivatkozott. A részítélet ellen az alperes fellebbezett.

1. 4. A másodfokon eljáró *Legfelsőbb Bíróság* az elsőfokú ítéletet hatályon kívül helyezte, és a keresetet *elutasította*.

A bíróság abból indult ki, hogy az elsőfokú bíróság a *tényállást* kétszeresen is *hiányosan* állapította meg: egyrészt nem volt figyelemmel a használt szovjet repülőgépekkel kapcsolatos ügylet és az új repülőgépekkel kapcsolatos ügylet – a felperes ajánlatában feltételként szabott – szoros összefüggésére. Másrészt helytelen az 1990. december 14-i ajánlatok értékelése: mindkét ajánlat *két-két motortípust* ajánlott, melyek közül az alperesnek kellett választania attól függően, hogy milyen repülőgépet vásárol. Az ajánlat kifejezetten azt tartalmazta, hogy felperes vállalta: a repülőgépek alperes által kiválasztott gyártójával kötött külön szerződés szerint fogja alperesnek eladni a szám szerint megjelölt motorokat. Ennek megfelelően az ajánlat tartalmazta az egyes szóba jöhető típusok árait. Az ajánlat egyben azt is rögzítette, hogy alperesnek az ajánlat elfogadásával egyidejűleg azonnal feltétel nélküli megrendelést kell feladnia a kiválasztott motorokra.

A rendkívül bonyolult ügyben a bíróságnak a következő kérdésekben kellett állást foglalnia:

– alkalmazandó-e a Bécsi Egyezmény?

– az egyezmény 8. cikk (1) bekezdése alapján hogyan értelmezhetők a felek nyilatkozatai?

– a felek nyilatkozatainak értelmezése alapján az egyezmény 14. cikk (1) bekezdése feltételei szerinti szerződéses ajánlatnak minősül-e felperes 1990. december 14-i ajánlata, és az ajánlat elfogadásának minősül-e alperes 1990. december 21-i levele.

1. 5. Az *első kérdésre* a bíróság *igennel* válaszolt, tekintettel arra, hogy nem repülőgép, hanem motor adásvételéről van szó, amelyet az egyezmény 2. cikk e) pontja nem vesz ki annak hatálya alól.

A *második kérdést* a bíróság úgy döntötte el, hogy megállapította: felperes ugyanarra az ügyletre *két – alternatív – ajánlatot* tett attól függően, hogy alperes melyik repülőgép-típust választja. Az ajánlatok *nem* tartalmazták minden típus árát, de az ár – a piaci árak – más módon sem volt megállapítható. Az ajánlat tehát az árak megállapítása (megállapíthatósága) híján *nem minősült* az egyezmény 14. cikke szerinti ajánlatnak, mivel *nem volt kellőképpen meghatározott*.

A felperes vagylagos ajánlatait a bíróság az egyezmény 8. cikk (1) bekezdése alapján *értelmezte*. Ennek során arra a következtetésre jutott, hogy az – a felperesnek az ajánlat szövegéből felismerhető *szándéka* szerint és *ésszerűen gondolkodva* – a *majdani szerződéskötés időpontjában* kívánt alperesnek *választási lehetőséget* adni a megfelelő motortípus kiválasztására. Ezt támasztja alá az ajánlat azon kitétele, mely szerint felperes majd a kiválasztott repülőgépgyártóval kötött külön szerződésekkel összhangban adja el alperesnek a kiválasztott típusú motort. Végül ezt az értelmezést támasztja alá az ajánlat azon kitétele, mely szerint alperesnek az ajánlat *elfogadásával egyidejűleg* azonnal feltétel nélküli *megrendelést* ad fel a kiválasztott motortípusok szállítására.

Alperes nyilatkozata – mely szerint a P&W 4000-es sorozatú motort választja – a szerződés létrejöttéhez *nem* volt elegendő, mivel az ajánlat éppen a sorozaton *belül* sorolt fel vagylagosan különböző típusú (pl. P&W 4056 vagy 4060 típusú) motort.

A bíróság arra a *következtetésre* jutott, hogy felperes ajánlata *nem felelt meg* a Bécsi Egyezmény 14. cikk (1) bekezdésében a szerződéses ajánlattal szemben támasztott feltételeknek. Ebből következően alperes nyilatkozata már csak ezért sem minősülhetett elfogadásnak, de azért sem, mert nem jelölte meg kellően határozottan a szolgáltatás tárgyát. A bíróság az elsőfokú ítéletet hatályon kívül helyezte, és a keresetet elutasította.

2. A szerződés létrejötte: ajánlat és elfogadása

A szerződés a Bécsi Egyezmény szerint – csakúgy, mint a magyar jogban – az ajánlat elfogadásával jön létre.

2. 1. A 14. cikk (1) bekezdése szerint a szerződéskötésre irányuló javaslatnak azonban több feltételt kell kielégítenie ahhoz, hogy szerződéskötésre irányuló ajánlatnak minősüljön:

- az ajánlatnak személyhez *címzettnek* kell lennie,
- jeleznie kell az ajánlattevő azon *szándékát*, hogy elfogadás esetén magát kötelezettségben állónak tekinti, végül

- *kellően meghatározottnak* kell lennie: ehhez meg kell jelölni az árut, a mennyiséget és az árat, de legalábbis rendelkezést kell tartalmaznia a mennyiség és az ár értelemszerű megállapításának módjára.

Ezek a feltételek a *szerződés lényeges elemei*, melyek *együttes* megléte nélkül a javaslat nem minősül szerződéses ajánlatnak, így szerződés sem jön létre. Nem személyhez címzett, pl. szórólapok utcai osztogatása, de annak minősülhet akár több ezer levélnek a postai úton történő szétküldése. Nem jelzi a javaslattevő kötelezettségben állásra vonatkozó *szándékát* az egyszerű érdeklődés: „Érdekelné-e önt, ha eladnék 10 tonna gerendát?” Nem volt *kellően meghatározott* az ajánlat a Pratt & Whitney ügyben sem.

Az ajánlat akkor válik *hatályossá*, amikor megérkezik a címzetthez, és mindaddig visszavonható, amíg a szerződést nem kötötték meg.

2. 2. Az ajánlat *elfogadásának* minősül [18. cikk (1) bek.] a kifejezett nyilatkozat, vagy a címzett ráutaló magatartása (pl. ha a vevő átveszi az árut és kifizeti a vételárat).

a) Az ajánlattól eltérő nyilatkozat az ajánlat visszautasításának és *új* ajánlatnak minősül (19. cikk).

b) *Hallgatás* vagy valamilyen magatartástól való tartózkodás azonban *önmagában* még *nem* jelent elfogadást. Kivételesen – pl. nemzetközi kereskedelmi szokás vagy a jóhiszeműség értelmezési elve [7. cikk (1) bek.] alkalmazásával – a fél *hallgatását* a jognyilatkozatok értelmezésére vonatkozó 8. cikk (3) bek. alapján úgy is lehet értékelni, hogy az a szerződés létrejöttéhez vezetett.

Az *amerikai cipőkereskedő esetében* egy olasz cipőgyártó kötött adásvételi szerződést amerikai kereskedővel. A vevő által feladott megrendelésre (ez az ajánlat) adott elfogadó nyilatkozatában az eladó egy, az ajánlattól eltérő választott bírósági kikötést jelölt meg, azonban a kikötést vevő annak ellenére nem kifogásolta, hogy eladó időközben megkezdte a teljesítést, sőt: vevő eladó javára a fizetés egy fajtájaként ún. *akkreditívet* (banki hittelvelet) nyitott meg.

[Az akkreditív „megnyitása” azt jelenti, hogy a vevő letétbe helyezi bankjánál a vételárat azzal, hogy azt a bank csak meghatározott okmányok (pl. minőségi, származási bizonyítvány, a mennyiséget is igazoló hajóraklevél, fuvarokmányok stb.) ellenében fizetheti ki az eladónak. Ez a fizetési mód az eladó számára is biztonságot nyújt, mert kizárhatja a vevő fizetéseképtelenségének veszélyét: ha ő az okmányokat bemutatja, ezzel igazolja, hogy a szerződést teljesítette. A bank ezek megvizsgálása után (nem hamisak-e, tényleg megfelel-

nek-e a vevő által adott megbízásnak: a „megnyitott” akkreditív feltételeinek) minden további nélkül fizet.]

A vevő nem fizetett, az eladó által megindított perben pedig arra hivatkozott az amerikai bíróság előtt, hogy szerződés az ő megrendelésétől eltérő elfogadás miatt nem jött létre. New York Déli Kerületének kerületi bírósága a vevő magatartását – hallgatását – a 8. cikk (3) bek. alkalmazásával beleegyezésként értékelte és az eladói (felperesi) álláspontnak megfelelően megállapította szerződés létrejöttét. A bíróság szerint önmagában véve a hallgatás ugyan nem vezet szerződés létrejöttéhez, kivételesen azonban igen. Ebben az esetben azért ez a helyzet, mert a vevő méltányos időn belül nem kifogásolta azt, hogy eladó elfogadó nyilatkozata eltér ajánlatától. Figyelemmel a jóhiszeműségnek a 7. cikk (1) bekezdésébe foglalt elvére is a vevő magatartását a 8. cikk (3) bek. alkalmazásával úgy értékelte, mint aki *elfogadta* a megrendelésétől eltérő elfogadást. A bíróság úgy találta: „ha egy ajánlattevő annak tudatában sem közli méltányos időn belül a szerződés tartalmát illető kifogásait a másik féllel, hogy ez megkezdte a szerződés teljesítését, bizonyos körülmények között úgy őt kell tekinteni, mint aki beleegyezett az ilyen kikötésbe.” (*United States District Court, Southern District of New York, 789 F. Supp., 1240 – Herdegen, 151*).

13. 3. Az ajánlat abban az időpontban válik *hatályossá*, amikor az ajánlattevőhöz megérkezik [18. cikk (2) bek.]. A szerződés mindezek alapján akkor jön létre, amikor az egyezmény 14. cikkének megfelelő tartalmú ajánlat és annak a 18. cikk szerinti elfogadása hatályossá válik (23. cikk).

3. A szerződés alaki érvényessége

A Bécsi Egyezmény a szerződés létrejöttét *semmilyen alaki-formai követelményhez nem köti*: írásbeliségre nincs szükség, a szerződés létrejöttét bármilyen eszközzel (tanúvallomással) lehet bizonyítani. Ez a szabály (11. cikk) minden szerződéses nyilatkozatra vonatkozik: a szerződés megkötése mellett módosítására és megszüntetésére is.

Az egyezmény mindazonáltal a csatlakozni szándékozó *állam* számára – a nemzetközi jogban ismert – *fenntartási* lehetőséget biztosít: ha valamelyik fél telephelye olyan szerződő államban van, ahol az írásbeliség érvényességi feltétel, ezt a rendelkezést nem lehet alkalmazni. Magyarország – belső jogának a külkereskedelmi szerződésekkel kapcsolatos írásbeliségi követelményére tekintettel [ld. 7/1974.(X. 17.) KkM rendelet 6. §] – élt is ezzel az egyre inkább anakronisztikusnak tekinthető fenntartással.

Felhasznált irodalom

Herdegen, Mathias: Internationales Wirtschaftsrecht. 2. kiadás. München, 1995.

Sándor Tamás: A nemzetközi adásvétel. Napraforgó. Budapest, 1990.

Vida Sándor: Nemzetközi adásvétel: a MALÉV-per. *Jogtudományi Közlöny*, 1994. 452.

Mádl Ferenc – Vékás Lajos: Nemzetközi magánjog és a nemzetközi gazdasági kapcsolatok joga. Budapest, 1997.

Magnus, Ulrich: Wesentliche Fragen des UN-Kaufrechts. Zeitschrift für europäisches Privatrecht. 1999. 649.

Bianca, C. M. – Bonell, M. J.: Commentary on the International Sales Law. The Vienna Sales Convention. Milan. 1987.

A jogesetek megtalálhatók: Case Law on Uncitral Texts (CLOUT)