

Hiányzik a motiváció a makroökonómiából?

Vajon mindaddig miért hagyták figyelmen kívül a közgazdászok a társadalmi normákat? Két fő okot találhatunk. Egyrészt a közgazdászok minél kevesebb változóval akartak dolgozni. Másrészt nehezen találták összeegyeztethetőnek a pozitív közgazdasági elemzést a normákkal. A statisztikai, empirikus vizsgálódás így általában figyelmen kívül hagyja a társadalmi normákhoz kapcsolódó megfontolásokat, még akkor is, ha ezek esettanulmányokkal, felmérésekkel összegyűjthetőek lennének. Ez nem is lenne baj, ha az ökonometriai tesztek egyértelműen kimutatnák, hogy normákra semmi szükség, a modellek magyarázóereje nélkülük is magas. De nem ezt teszik. Akerlof következtetése, hogy a normák közgazdasági kezelése mindenképp megfontolandó.

A modern makroökonómia elmúlt négy évtizede nem éppen az egységesség és egyetértés jegyében telt el. Míg az 1960-as években (főleg az évtized első felében) még alig akadt közgazdász, aki nem keynesiánusnak vallotta magát, a hetvenes évek végére teljesen megosztottá vált a „makrokutatók társadalma”. A keynesi gondolkodást elvető iskola (újklasszikusok) kialakulásához két fő tényező együttesen vezetett: egyrészt a korábbi modellek *empirikus* kudarca az olajválságot követő stagfláció következtében; másrészt egy *módszertani* váltás: a makrotudósok egy csoportja úgy döntött, hogy a mikroökonómiához visszanyúlva próbál „mikroalapokat” találni a makrogazdasági modellekhez. Ezzel a régi-új módszertannal a keynesiánusokétól merőben eltérő gazdaság-modellek születtek. Az újklasszi-

kus modellek mondanivalóját összefoglalhatjuk azzal, hogy az alábbi öt változó-pár között függetlenséget (azaz semlegességet) jósoltak, teljes ellentétben a keynesi modellekkel:

- (1) a fogyasztás nagysága nem függ a folyó jövedelemtől (permanensjövedelem-elmélet)
- (2) a beruházás mértéke nem függ a folyó profittól (Modigliani-Miller-tétel)
- (3) hosszú távon az infláció és a munkanélküliség egymástól függetlenül alakulnak (természetesráta-elmélet)
- (4) a monetáris politika alkalmazásával lehetetlen a kibocsátást stabilizálni (racionális várakozások elmélete)
- (5) a fogyasztás mértéke független az adók nagyságától (ricardói ekvivalenciátétel)

A keynesi iskola azonban nem hátrált meg. Az új-keynesiánusoknak nevezett kutatók csoportja megpróbálta „mikroalapokkal” alátámasztani saját modelljeit. Mikroszinten bevezetett súrlódásokkal (például hitelkorlátok, bizonytalanság, vagy éppen korlátozott racionalitás) elérték, hogy immár mikroalapokon nyugvó makromodelljeik az öt semlegességi tételt elvetve az eredeti keynesi modellekhez hasonló módon írták le a gazdaságot.

Akerlof célja, hogy egy új típusú modellezési szemléletet mutasson be: az új-keynesiánusokhoz hasonlóan olyan mikroalapú modellt szeretne, amely a valóságnak megfelelően elveti az öt semlegességi tételt, ám ennek forrása nála nem a súrlódások jelenléte, hanem az, hogy a gazdaság szereplőinek preferenciáiba bekerül egy szokatlan komponens: a társadalmi norma.

De mit is értünk norma alatt? Egy norma megadja, mit hiszünk, hogyan *kellene*

vagy épp *nem kellene* cselekednünk. Mindannyiunkban él egy ideális magatartás képe – mondjuk példaképeken vagy épp a valláson keresztül. A standard hasznossági függvény tehát kényelmesen módosítható úgy, hogy az ideális magatartástól való elmaradás mértéke csökkenti a hasznosságunkat. Ha az ember például úgy érzi, munkahelyén jól kellene a munkáját végezni (a saját normája miatt), csökken a hasznossága egy rosszul végigdolgozott nap után, még akkor is, ha emiatt nem kapna kevesebb bért.

Miért és hogyan bukik meg az öt semlegességi tétel, ha a hasznossági függvénybe bekerülnek a társadalmi normák?

A legegyszerűbb a *ricardói ekvivalenciatétel* (5) tárgyalása. Ez a semlegességi tétel azt állítja, hogy ha például egy szülő kap a kormánytól egy egyszeri pozitív nagyságú transzfert, amelyet majd a következő generáció megemelt adója fog fedezni, akkor a szülő a (meglepetésszerűen kapott) többletet egy az egyben a gyerekére hagyja. Ezzel a semlegességi tétellel a legnagyobb baj az, ami általában mind az öt függetlenségpárral: az empirikus kutatások megcáfolják. A tétel megbukásának okát sokan sok helyen keresték már – említsünk meg pár ismeretebb példát: gyermek nélküli családok, bizonytalanság, különbség a privátszféra és a kormány által elérhető kamatláb között, adó-torzítás, vagy akár egyszerűen a szülők rövidlátása. Ha normával vizsgáljuk meg ezt a semlegességi relációt, azt látjuk, a függetlenség még akkor sem áll fenn, ha mindezekről a súrlódásoktól eltekintünk. De milyen szerepet is tölt be itt a norma? Gondoljunk a társadalmi szokások egy speciális aspektusára: az ajándékozásra. Ajándékot adni (esetünkben a gyerekeknek) pozitív hasznosságú a társadalom szabályai alapján. A szülő tehát azért hagy pénzt a gyerekekre (ajándékoz), mert ez a társadalom szabá-

lya – a normán keresztül így a szülő hasznossága nő. Viszont miért kellene ekkor a példánkban tekintett hagyatéknak (ajándéknak) megegyeznie a kapott transzferrel? Ha az ajándékozás hatáshaszná csökken, akkor minden egységgel több transzferből egyre kevesebbet hagy a szülő a következő generációra, a maradékot pedig saját fogyasztásra szánja. Az ajándékozás, mint norma tehát bukáásra ítéli a ricardói ekvivalenciatételt.

Térjünk át egy másik semlegességi tételre: a fogyasztás és a folyó jövedelem függetlenségére (1). Ennek az empirikus kudarcát hagyományosan egy kölcsönzési (hitel-) korlát bevezetésével magyarázták. De nézzük, hogy befolyásolják a normák a fogyasztást! Most a norma fontos aspektusa az, hogy fogyasztásunkat a társadalom elvárásaihoz is igazítjuk. Jól ismert például, hogy a protestáns etika a „világi aszkéta” életmódra nevel – egy protestáns ideállal rendelkező személy számára a megtakarítás (társadalomfelfogásából adódóan) önmagában már hasznosságot ad. Ezek szerint egy protestáns ideálú ember nem azért takarít meg, hogy az egész élete során keletkező várható vagyonát egyenletesen elossza fogyasztás céljára. Egy másik találó példa az arisztokrácia: a nemesek számára éppen ellentétesen a költsékes lesz „társadalmi kötelesség”. És hogy a normák hogy járulnak hozzá ahhoz, hogy egy egyszeri pozitív folyó jövedelembeli többlet megváltoztassa a fogyasztásunkat? Gondoljunk csak arra, hogy normáink életszakaszaink során mást és mást szabhatnak meg. Egy átlagos jövedelmű egyetemi diákra például furcsán néznének, ha hatalmas vagyonokat költene, mondván a jövőben úgyis megkeresi a pénzt. A társadalmi norma azt diktálja: az egyetemi diák költsön a folyó jövedelméből. Normáink tehát korlátot szabnak a fogyasztás kisimításának életünk során.

A következő semlegességi tétel a *beruházás és a folyó profit között fennálló kapcsolat* (2). A Modigliani–Miller-tétel azt mondja ki, hogy ha egy vállalatnak (*ceteris paribus*) az adósság-saját tőke aránya megváltozik, a beruházási döntései állandóak maradnak. Ehhez csatlakozik *James Tobin* 1969-ben megjelenő „q”-elmélete, amely kimondja, hogy egy vállalat mindaddig beruház, amíg a beruházás határkölsége meg nem egyezik a tőke egységének piaci (például tőzsdén kialakuló) értékével. Eszerint tehát a beruházás nagyságát nem a folyó profit befolyásolja. Ezzel a semlegességi tétellel szemben két hagyományos ellenvetés van. Az egyik nagyon hasonló a fogyasztás esetéhez: hitelkorlátok alkalmazása. Egy másik pedig azt veszi figyelembe, hogy a tulajdonosok és a vállalatvezetők érdekei eltérőek lehetnek. A normafelfogás ez utóbbi úton megy tovább. A menedzserek hasznosságfüggvényébe bekerülő norma itt azt tükrözi, hogy úgy érzik, minél nagyobb „birodalmat” kellene saját maguknak kiépíteniük – ez nem feltétlenül a vállalati érték maximalizálását tükrözi. Így ha a folyó profitból pénzügyi keret nyílik rá, olyan befektetési döntéseket is meghozhatnak, amelyek nem optimálisak a vállalat számára (tehát nem a „q”-elmélet szerint döntenek), hanem például saját image-építésükhöz hozzájárulnak. Normák figyelembevételével tehát a folyó profit nagysága kihat a beruházás mértékére.

Következzen a *természetes ráta elmélete* (3)! Az újklasszikus nézet szerint a gazdaság szereplőit nem a nominális, hanem csupán a reálbér és -ár érdekli, inflációs várakozásaikat beépítik a nominális bérekbe és árakba. Ezért a Phillips-görbén a gazdaságpolitika nem választhat ki bármilyen tetszőleges pontot, a munkanélküliség természetes rátájától való eltérés elszabaduló inflációt vagy épp ön-

gerjesztő deflációt eredményez. Az eddig felsorolt semlegességi tételekkel ellentétben a természetes ráta elmélete ma általánosan elfogadott, amely abból is következik, hogy az empirikus kutatások sem nagyon tudták megcáfolni. De valóban csak a reálbér és -ár érdekli a gazdaság szereplőit? Az empiria ezt már nem támasztja alá: közismert tény, hogy a nominális bérek lefelé (azaz a csökkentés irányában) rugalmatlanok. Ritkán tapasztaljuk, hogy a nominális (tehát pénzben kézhez kapott) bérek csökkennének. Ezt a jelenséget nagyon könnyen meg lehet magyarázni egy norma segítségével – nem nehéz elképzelni, hogy egy munkás úgy érzi, a kézhez kapott fizetésének nem kellene (vagy szabadna) csökkennie. Ilyen esetben ha a munkáltatók mégis csökkentenék a nominálbért, az a munkamorál jelentős romlásával járna. A norma jelenléte tehát legalább egy vonatkozásban más eredményre vezet, mint az újklasszikus modellek. Ráadásul könnyen elképzelhető, hogy a nominális és reálbér terén számos más társadalmi szemlélet létezik még – a nominális bér lefelé való rugalmatlansága lehet, hogy csak a jéghegy csúcsa. Hasonló érvelést alkalmazhatunk a reálár-nominális ár kérdésében is. A semlegességi tétel alapján a nominális ár nem lényeges a gazdasági szereplők számára. Hagyományos ellenvetés ezzel az állítással szemben a menü-költségek bevezetése (súrlódás) – a klasszikus (és névadó) példa az, hogy a magasabb árakat megjelenítő új menülap nyomtatása bizonyos költséggel jár, így költsége van a cégnek még akkor is, ha csak a nominális árak változtak. A norma szempontú megközelítésben gondolhatunk arra például, hogy egy vevőnek van egy elképzelése arról, hogy az áraknak hogyan kellene változniuk. Például érezhetik úgy, hogy az áraknak egyáltalán nem kellene megváltozniuk.

Ebben az esetben még egy „jogos” nominálisár-emelés is elégedetlen vásárlókkal jár, ami azt eredményezi, hogy a vállalat vonakodva fog csak árakat változtatni, tehát mindenféle súrlódás nélkül is megjelennek a ragadós árak. Normák segítségével tehát alátámasztható a gazdaság rövid távú nominális merevsége.

Az utolsó vizsgálandó függetlenségi kapcsolat a monetáris politika semlegességét mondja ki. A gazdaság szereplői racionális várakozásokkal hozzák meg döntéseiket, így a monetáris politika képtelen őket „becsapni”. Ez az elmélet a gyakorlatban furcsának tűnhet – nehéz elképzelni, hogy minden egyes bér- és ár-meghatározási döntésnél a döntést hozók teljes racionalitással és teljes információval rendelkeznek mind a gazdaságról, mind a monetáris politika szándékairól, terveiről és várható döntéseiről. Egy másik probléma akkor adódik, ha az előző bekezdésben bevezetett normákat figyelembe vesszük és a gazdaság szereplői számára a nominális változók is lényegesek lesznek. Így ha számolunk azzal, hogy a munkát vállalkozóknak vagy éppen a vásárlóknak (és rajtuk keresztül a munkáltatóknak és a termelőknek is) van valamilyen elképzelése a nominális változók ideális alakulásáról, még teljes racionalitás mellett is hatékony lehet a monetáris politika – vagy legalábbis nem semleges.

Mindezeket látva talán felmerül bennünk a kérdés, hogy vajon mindeddig miért hagyták figyelmen kívül a közgazdászok a társadalmi normákat. Két fő okot találhatunk. Egyrészt a közgazdászok hagyományosan minél kevesebb változóval akartak dolgozni (elterjedt angol kifejezéssel élve „parsimonious”, azaz „spórolós” modellek). Másrészt nehezen találták összeegyeztethetőnek a pozitív közgazdasági elemzést a normákkal. A statisztikai, empirikus vizsgálódás így ál-

talában figyelmen kívül hagyja a társadalmi normákhoz kapcsolódó megfontolásokat, még akkor is, ha ezek esettanulmányokkal, felmérésekkel összeegyeztethetőek lennének. Ez nem is lenne baj, ha az ökonometriai tesztek egyértelműen kimutatták, hogy normákra semmi szükség, a modellek magyarázóereje nélkülük is magas. De nem ezt teszik. Valójában a tesztek bizonytalan eredményeket adnak, túl bonyolult a vizsgált probléma a szimultán meghatározások, a késleltetett és korai hatások, az ok-okozati viszonyok komplex rendszere miatt. A próbák ereje tehát általában alacsony. Mindez viszont épp elég ahhoz, hogy egyfajta tűzfalat építsen ki a pozitív szemlélet köré mindenféle normaszemléletű „támadással” szemben. Viszont a kérdés marad: valóban nem érdemes megpróbálkozni normák beültetésével a gazdasági modellekbe?

Végezetül említsük meg, hogy eddig figyelmen kívül hagytuk azt az eshetőséget, hogy a normák endogén módon határozódhatnak meg – csak mint kívülről adott változókat kezeltük őket. Mi történik, ha ezt a szemléletmódot megváltoztatjuk? Lehet, hogy merőben új eredményeket kapunk? A ricardói ekvivalencia esetében nehéz ezt elképzelni, hisz az ajándékozás normája évszázadokon át alakul ki – az endogenizálás és az abból fakadó különbségek leginkább elméleti jelentőségűek csupán. Hasonló a helyzet a folyó jövedelem és a fogyasztás kapcsolatában is. A folyó profit és a beruházás esetében a pénzügyi igazgatók pozíciójának erősödése az elmúlt 40 év alatt értelmezhető lehetne normák változása-ként. De ez a folyamat viszonylag lassú és a pénzügy még mindig csak egy hang a sok közül a vállalatban belül. Az utolsó két semlegességi tétel esetében a nominális változókkal szembeni elvárások, elképzelések mindaddig fennállnak, amíg példá-

ul hiperinfláció nem következik be - ekkor viszont radikálisan megváltoznak. Ennek az irányvonalnak a kutatása további munkát igényelne. Összességében tehát nehéz megmondani, honnan származnak a normák (exogén vagy endogén módon kezeljük őket?), a fent leírtakban intuitív módon exogénnek, adottnak vettük őket.

Akerlof végső következtetése, hogy a normák közgazdasági kezelése mindenképp megfontolandó. A korai „eredeti” keynesiánusok valóságű makró-modelleket építettek úgy, hogy intuitív módon normákat alkalmaztak. Az öt empirikusan is cáfolt semlegességi tétel így gazdaságmodelljeikben nem érvényes. A normák a társadalom elvárásait, ideálokról

való elképzeléseit jelenítik meg és befolyásol(hat)ják az egyén döntését. A közgazdászok általában visszarettennek az alkalmazásuktól, a keynesi modellekhez „mikroalapot” így inkább súrlódások bevezetésével rendeltek. Normák jelenléte azonban mindenféle (néha erőltetett) súrlódások alkalmazása nélkül is képes egybekovácsolni az újklasszikusok által szorgalmazott bonyolult emberi döntéseket a keynesiánus modellek realista, intuitív eredményeivel.

George A Akerlof: The Missing Motivation in Macroeconomics. American Economic Review 97(1): 5–36

LÁDA ÁKOS