

A hiányzó új empirizmus

BARBARA R. BERGMANN: NEEDED: A NEW EMPIRICISM
ECONOMIST'S VOICE, 2007. MÁRCIUS

Az üzleti viselkedésről szóló tankönyvek, az új elméletek, vagy a szakma vezető folyóirataiban megjelenő értekezések szinte mindegyike olyan közgazdászok tollából születik, akik íróasztalaiknál ülve kreálnak újabb elméleteket.

Közgazdászok és pszichológusok egy kisebb csoportja azonban felhagyott azal, hogy elméleteket gyártsanak a gazdaság szereplőinek működéséről, inkább az emberi viselkedést próbálták megfigyelni. A szakma eleinte jelentéktelen kártevőknek tekintette őket. Az 1980-as években a Marylandi Egyetemre hívtam egy szemináriumra *Herbert Simont*. Ő kezdte el először kutatni a gazdasági döntéshozatal folyamatát, önkénteseken tesztelve állításai helyességét. Simon munkáját akkor már közgazdasági Nobel-díjjal jutalmazták, azonban kollégáim nem voltak elragadtatva tőle. Tudomásomra adták, hogy egyszerűen időpocsékolásnak tartották a beszélgetést. Ennek semmi köze a közgazdaságtanhoz, mondták.

A közgazdasági Nobel-díjat 2002-ben Simon „jogutódja”, követője, a pszichológus *Daniel Kahneman* kapta, aki a néhai *Amos Tversky*vel kognitív módon tanulmányozta a döntéshozatal jellegzetességeit. Közgazdasági elméletek alkotásához nélkülözhetetlen az a feltevés, hogy az egyén racionálisan viselkedik a döntéshozatal során. A kutatók azonban azzal szembesültek, hogy a legtöbb esetben az emberek nem a közgazdászok által feltételezett módon viselkednek. Ahogy *Vernon Smith*, a kísérleti közgazdaságtan megalkotója nemrégiben rámutatott, tesztelni kellene a közgazdászok elképzeléseit arról, hogy ami szerintük racionális döntés, az különféle

helyzetekben megállja-e a helyét a való világban.

Smith (akinek munkásságát szintén Nobel díjjal jutalmazták 2002-ben), az 1950-es években diákként részt vett *Edward Chamberlin* mikroelméleti kurzusán a Harvardon. Chamberlin minden évben piaci kísérleteket végzett osztálya tanulóival: minden diák megadott egy minimális kínálati árat, vagy egy maximális keresleti árat. Azt tapasztalta, hogy mikor az eladók és vevők egyéni alkukba bocsátkoztak, akkor az átlagos ár rendszerint alacsonyabb volt a kereslet-kínálat egyensúlyát kielégítő árnál.

A kísérleti közgazdászok diákokat hívnak laboratóriumaikba, hogy figyelemmel kísérjék interakcióikat, remélve, hogy az alanyok hasonló módon viselkednek, mint egy „éles” gazdasági helyzetben. A szereplők adnak-vesznek egymás között, licitálnak aukciókon és más piacokon. Ilyenfajta kísérleteket használtak például alkuk/alkalmi vételek, piaci buborékok, ipari szervezetek, privatizáció és dereguláció modellezésére. Smith és kollegái azt tapasztalták, hogy a piac szerkezetének részletei jelentősen befolyásolják a piaci folyamatok kimenetelét.

A viselkedéskutató és kísérleti közgazdászoknak igen kevés kapcsolatuk van – ha van egyáltalán – olyan üzletemberekkel, akik napi ügyeiket intézik. Azt feltételezik, hogy a diákok, akiket a kísérletekben való részvételükért fizetnek, jól felhasználhatók és viselkedési mintájuk megegyezik az üzletemberekével. Egy realisztikus tudomány felépítéséhez azonban, amely jól leírja a gazdaság működését, a menedzserek közvetlen megfigyelésére lenne szükség, vizsgálni kellene hogyan intézik aktuális üzleti ügyeiket. Egyesek azt állítják, hogy a legjobb az lenne, ha a közgazdászok az antropológusokhoz hasonló módszereket használnának (például résztvevő-megfigyelést).

Míg a közgazdászok nem sokra jutottak az üzleti világ törvényeinek feltárásában, egyes felmérésekben maguk az érintettek szolgálnak információkkal viselkedésükről. 1939-ben jelent meg *R. L. Hall* és *C. J. Hitch* tanulmánya, amely egy menedzserek körében végzett felmérés eredményeiről számol be. Megfigyelték, hogy a menedzserek nem voltak tisztában a határkölség és a határbevétel fogalmával, és nem is használták őket az árak és a kibocsátás tervezésénél. Inkább az egy egységre jutó költséget becsülték meg az általuk valószínűsített eladási szinteken, és ehhez kapcsolódóan tervezték a profitot. A közgazdászok lesújtva fogadták a hírt, de hamar meg is feledkeztek róla. A közelmúltban *Alan Blinder* a monetáris politika hatásainak feltérképezése érdekében elevenítette fel Hall és Hitch felmérési módszereit az árváltozások gyakoriságának vizsgálatára.

Egyes kutatók a következőképpen tanulmányozták a munkaerőpiacon a faji megkülönböztetés mértékét: megkértek gondosan kiválasztott fekete és fehér személyeket, hogy jelentkezzenek álláshirdetésekre, így fény derülhet arra, valóban eltérően bánnak-e velük. Egy másik tanulmányban a jelentkezők, akik nem és bőr szín szerint különböztek, ugyanolyan alkutechnikára voltak betanítva, és különböző autókereskedésekbe küldték ki őket, hogy új autót vásároljanak. Ez a tanulmány igen jelentős faji és nemi megkülönböztetésekről számol be: a nem fehérek és a nők hátrányt szenvedtek a fehér férfiakkal képest. Ezek a tanulmányok megcáfolják *Gary Becker* gyakran emlegetett tételét, amely kizárólag azokon a szokásos feltevéseken alapszik, amelyek szerint a piacon nem létezik diszkrimináció, mert ha megjelennek diszkriminatív törekvések, akkor a piac és a nem diszkriminatív eladók helyreállítanak az egyensúlyt. (Sőt, *Lawrence Sum-*

mers, a Harvard Egyetem korábbi rektora arra a következtetésre jutott, utalva *Beckerre*, hogy a Harvardon a természettudományi területekre felvett női professzorok száma a genetikai hiányosságai miatt alacsony, nem pedig a harvardi diszkrimináció miatt. Véleménye szerint ha a Harvardon lenne diszkrimináció, akkor elveszítette volna az első helyét az egyetemek közötti versenyben valamilyik gyengébb egyetemmel szemben.)

Úgy tűnik, az egyetlen felmérő, aki eddig közvetlen kapcsolatba lépett az üzletemberekkel, *Truman Bewley* volt, aki 300 menedzsert kérdezett meg arról, hogy miért nem csökkentik a béreket recesszió idején. A bérek rugalmatlansága lényeges oka lehet a munkanélküliség gyors növekedésének recesszió közepete. *Bewley* könyve nem kevesebb, mint 25 elméletet sorol fel, amely próbálja megmagyarázni a jelenséget, ebből 24 nem állja meg a helyét. *Bewley* volt az első, aki magukat a döntéshozókat kérdezte arról, miért is cselekszenek, úgy ahogy cselekszenek. Azt válaszolták, hogy a bérek csökkentése számtalan morális problémát vonna maga után, amelyek aztán akadályoznák cégük működését.

Eddig nagyon kevés információt sikerült összegyűjtenünk az üzletemberek viselkedéséről, pedig erre szükség lenne ahhoz, hogy valóságghű képet alkossunk a gazdaság működéséről. Semmiképpen sem építhetünk hosszú távon kizárólag a diákokkal végzett kísérletekre. A kísérletek nem biztos, hogy minden lényeges elemet számításba vesznek, amellyel az üzletemberek szembenéznek. Több munka vár tehát a közgazdászokra, ha meg akarják fejteni az üzleti világ – beleértve a pénzügyi szektort is – működésének törvényeit. Talán konzultálniuk kellene gazdálkodási egyetemeken tanító kollégáikkal, hogy felmérjék, vajon frissen végzett hallgatóik alkalmazzák-e a való

életben azt, amit az iskolapadban tanultak, vagy valami egészen mást csinálnak.

Amennyiben a gazdasági viselkedés leírása megfigyelésen és nem sejtéseken alapulna, az megreformálná a gazdasági döntéshozatalt és a gazdasági ciklusok kezelését. Egy tanulmány, amely tudósítana arról, minek alapján döntenek az árváltozásokról az üzleti életben, nagyban megkönnyítené a Fed munkáját és az sokkal hatékonyabban tudná beállítani az inflációs rátát. Ha lenne néhány helytálló elképzelésünk arról, hogyan is születnek meg a beruházási döntések, sokkal jobbak lehetnének a növekedés serkentését célzó döntések megalkotásában, valamint a GDP rövidtávú alakulásának előrejelzésében is. Így kevesebbszer húznánk meg a gyeplőt amikor épp ösztönözni kellene a gazdaságot, és fordítva.

Mostanában azt, hogy egy közgazdász melyik elméletet veszi pártfogásába, nagyon gyakran a különböző csoportoktól várható haszon határozza meg és ez bizonyos mértékig nem is fog változni a jövőben sem. De a gazdaság működésének realiztikusabb megragadása visszazoritáná ezt a tendenciát. Például ha a fogyasztók és a termelők valóságos viselkedését elemeznénk, akkor minden bizonyosan megbukna az az elmélet, amely a gazdaságok adójának csökkentését tartja a termelésösztönzés legjobb módszerének.

A legtöbbször még mindig a kevés megfigyelés, sok elméletalkotás módszerével próbálják előrevinni a közgazdaság tudományát, azonban jó előjel, hogy olyan helyeken, mint a Princeton és a Harvard, érdeklődés mutatkozik a viselkedéstudományi kísérleti módszerek iránt. A valóságos üzleti viselkedés megfigyelését célzó kísérletek azonban még alig kezdődtek meg. Az hogy virágzásnak indul-e a terület, azon múlik, hogy a közgazdászok egyre növekvő csoportja akarja-e és képes lesz-e végezni a munkáját, kapnak-e

megfelelő képzést és állást. Néhány évvel ezelőtt alkalmam volt megkérdezni Truman Bewleytől, hogy ösztönzi-e arra a diákjait a Yale-en, hogy hasonló kutatásokat folytassanak, mint ő. Szomorú, de ezt a választ kaptam: „Nem, mert az lerombolná a karrierjüket.”

BAJI PETRA

A szabadkereskedelem szkeptikusai

BOB DAVIS–DAVID WESSEL: GOMORY AND RODRIK, FREE-TRADE SKEPTICS. THE WALL STREET JOURNAL ONLINE, 2007. MÁRCIUS 28.

Évekkel ezelőtt Ralph Gomory és Dani Rodrik, a közgazdászok többségével szembehelyezkedve, arra figyelmeztetett, hogy a szabadkereskedelemben részt vevő országok nagymértékben alábecsülik a kereskedelmi liberalizáció költségeit. Ma, amikor amerikaiak tömegei számára okoz gondokat a külföldiek munkavállalása, a bérek befagyása, a két közgazdász nézetei újra az érdeklődés középpontjába kerültek.

Ralph Gomory az 1970-es években Japánban tett látogatása során azzal a ténnyel szembesült, hogy az Egyesült Államok elveszítette a kereskedelem terén addig élvezett versenyelőnyét. A helyzet orvoslása érdekében többször is felhívta az amerikai kormányzat figyelmét a high-tech iparágak fejlesztésének, támogatásának fontosságára. Bár az 1990-es évek amerikai fellendülése, illetve európai és japán hanyatlása elfeledtették Gomory nézeteit, a közgazdász ma is fenntartja véleményét.

A Princetonban matematikusként végzett Gomory a ricardoi komparatív előnyök tanát vont a kétségbe: a tézist ugyanis nem találta alátámaszthatónak egy számtalan iparággal és a technológia gyors nemzetközi terjedésével jellemezhető világban. *William Baumol*al közö-

sen létrehozta egy alternatív modellt, amelyet „*Global Trade and Conflicting National Interests*” című könyvében jelentettek meg. Modelljük bizonyítja, hogy a kereskedelem mára megszűnt pozitív összegű játéknak lenni, ugyanis ha egy nemzet egy másik állam vezető iparágai ellen intéz kereskedelmi támadást, akkor a veszteségek olyan nagymértékűek lennének, hogy még a nemzeti jövedelem is csökkenne a veszteségeket szenvedő országban. További következmény, amelyet a globalizáció fokozódása is erősít, hogy a nagyvállalatok kihelyezik termelésüket és kutatási tevékenységüket más országokba.

Mivel ez utóbbi probléma hatalmas méreteket ölt az Egyesült Államokban, Gomory és Baumol a társasági adó csökkentését javasolta azon vállalatok számára, amelyek magas hozzáadott értékű termelést valósítanak meg. A demokrata párton belül a felvetés pozitív fogadtatásra talált ugyan, de a kereskedelemmel foglalkozó szakemberek nagy része szkeptikusan fogadta. *Jagdish Bhagwati* szerint Gomory és Baumol elméleti iparpolitikája nem válaszol arra a kérdésre, hogy konkrétan mely iparágak fejlesztésére van szükség. Ralph Gomory kritikákra adott válaszában hangsúlyozza, hogy össze kell egyeztetni a vállalati érdekeket a nemzetiekkel, hiszen ezek nem feltétlenül esnek egybe. A vállalatvezetők nem veszik figyelembe az anyaországot érő hatásokat, s ez az a hozzáállás, amelyen sürgősen változtatni kellene.

A Harvardi Egyetem professzora, Dani Rodrik több mint egy évtizedet töltött a szabadkereskedelem hatásainak vizsgálatával, s arra a következtetésre jutott, hogy a szabadkereskedelem nem serkenti a növekedést a szegény országokban, valamint a gazdag országok szociális biztonsági hálóját is aláaknázhathatja. Rodrik elsődleges célja az volt, hogy

megcáfolja a szabadkereskedelemről kialakult ideologikus képet, miszerint a kereskedelmi nyereségből minden nemzet részesül, még akkor is, ha bizonyos szektorok károsodnak. Véleménye szerint az országok bizonyos esetekben jobb helyzetbe kerülhetnek, ha támogatják a csecsemő-iparágakat, vagy exportszubvenciókat alkalmaznak, ahogyan ezt Kína, Japán vagy más ázsiai országok is tették.

Rodrik tehát szembehelyezkedett a mainstream képviselőivel, többek között *Jeffrey Sachs*-szal és *Andrew Warner*rel, akik 1995-ös tanulmányukban azt hangsúlyozták, hogy azon országok, amelyek megnyitották piacaikat, gyorsabban növekedtek, mint a zárt piacokkal rendelkezők, hiszen a globális kereskedelem a tudás és a technológia elterjedését vonja maga után.

Rodrik Sachs-et bíráló nézeteit elsősorban Latin-Amerika és Afrika példája támasztja alá, ahol az országok még szigorú, „nyugat-vezérelte” reformok mellett sem voltak képesek gazdasági növekedést produkálni. Könyvében – „*Has Globalization Gone Too Far?*” – arra figyelmeztetett, hogy a gazdasági integráció a fejlett országokban a szociális védőháló széteséséhez vezethet, amennyiben a kormány nem tesz lépéseket a középosztály védelme érdekében.

Rodrik jelenleg El Salvadornak, Dél-Afrikának és más fejlődő országoknak, valamint a Világbanknak ad tanácsokat jelenlegi fejlesztési stratégiájuk átalakításához. Néhány ország annyira elszigetelt, hogy gyorsabb növekedést érhet el a kereskedelmi korlátozások lebontásával, másoknak viszont célszerűbb megfelelő iparpolitikákat kidolgozni, hazai iparágakat támogatni vagy megvédeni az újonnan alakult exportáló vállalatokat.

A harvardi professzor elismeri, hogy a közgazdászok munkái többféleképpen

értelmezhetők: a protekcionista más gazdaságok kizárása mellett érvelnek, ugyanakkor egyes vállalatok minden intellektuális érvet megragadnak a szabadkereskedelem elérése érdekében, hogy növelni tudják exportjukat, még akkor is, ha ez a szegény országok számára káros következményekkel jár.

KOZENKOW JUDIT

Globális struktúraváltás

STUART E. EIZENSTAT-GRANT D. ALDONAS:

CHANGING THE GLOBAL ARCHITECTURE.

THE WALL STREET JOURNAL, 2007. MÁJUS 22

A globális gazdaság drámaian megváltozott a második világháború óta, a háború utáni intézmények azonban, amelyeket az Egyesült Államok és Európa hozott létre, nem változtak. A globális piacok integrációja gyorsabban ment végbe, mint ahogyan ahhoz az egyes nemzetközi szervezetek, elsősorban a Nemzetközi Valutaalap (IMF), a Világbank, a Világkereskedelmi Szervezet (WTO), a G8 és a Nemzetközi Energia Ügynökség alkalmazkodni tudtak volna.

A világ gazdasági központja átkerült Ázsiába és Latin-Amerikába. Ma Kína, India, Brazília, Oroszország és más feltörekvő országok adják a globális GDP 45 százalékát, míg 1995-ben még csak 39 százalékát produkálták. Tőlük származik a világ exportjának 40 százaléka és a külkereskedelemmel foglalkozó társaságok 65 százaléka. Ezen országok gazdasági helyzete összehasonlítható az Egyesült Államok és az Európai Unió kombinált pozíciójával. Ma még ezeknek a fejlődő országoknak sokkal kisebb szerepük van a globális gazdaság irányításában, mint ami a jelentőségükből következne. Az Egyesült Államoknak és az EU-nak két lehetősége van: vagy új alkut kötnek a fel-

törekvő államokkal és újjászervezik a globális intézményeket a XXI. század számára, vagy vállalják, hogy elveszítik nemzetközi gazdasági vezető szerepüket.

Elsőként az IMF és a Világbank struktúráját kellene megreformálni. Amerikának és Európának véget kellene vetni duopóliumuknak, amit ezen szervezetek vezetőinek választásában gyakorolnak, kezdve a következő, 2010-re kitűzött választásokkal. A fejlődő országoknak nagyobb szavazóerővel és az igazgatótanácsban való jelentősebb részvétellel kellene rendelkezniük a washingtoni szervezeteknél, míg az EU képviselőjét két helyre kellene szűkíteni: egyet az eurozóna tagjai, a másikat pedig az eurozónán kívüli EU-tagok számára. Az IMF-nél jelenleg az EU tagállamai 7 igazgatósági tagsággal rendelkeznek a 24-ből.

Annak érdekében, hogy az IMF ne veszítse el vezető szerepét, elsősorban a pénzügyi válságok megelőzésére kellene fókuszálnia és arra, hogy utolsó hitelnyújtási segélyforrásként funkcionáljon. Ugyanakkor a Világbanknak kizárólag a gazdasági fejlődés elősegítésére kellene koncentrálnia. Az IMF és a Világbank szerepei közötti feszültségek megszüntetésére egy lehetséges megoldás lehetne, ha az egyes tisztviselők egyszerre töltenék be ugyanazt a funkciót mindkét intézményben. Ez segítene a Világbanknak és az IMF-nek kiosztani a felelősségi köröket és felkészülni a 2030-ra tervezett fúzióra.

A WTO manapság egyre inkább kezdi betölteni egy szupranacionális nemzetközi szervezet szerepkörét azáltal, hogy a vitarendezési eljárás keretében minden államnak egyenlő lehetőségeket biztosít. Ugyanakkor egyre nagyobb szükség van a szervezet modernizálására is. A WTO azzal kezdené a reformokat, hogy a vitarendezési eljárást a jövőben nyilváno-

san folytatják. Ennek segítségével a fejlődő országok és NGO-k sokkal inkább képesek lesznek felkészülni arra, hogy a kereskedelmi érdekeiket megvédjék a nagyobb államokkal szemben.

De ez nem minden. Függetlenül attól, hogy a dohai forduló sikeres lesz-e vagy elbukik, a hagyományos globális kereskedelem korszaka, ami általános megegyezést igényel 150 nemzettől, a végéhez ért. A világgazdaság túl gyorsan változik ahhoz, hogy 5-7 évig várjon arra, amíg az egyes országok megegyeznek minden részletben. Doha után lesz idő egy új megközelítés kidolgozására, amely összehozza a hasonló gondolkodású országokat, hogy egy sor, különböző megállapodást hozzanak be a WTO-ba. Azoknak a kormányoknak, amelyek hajlandók haladni a korrallal, lehetőségük nyílna arra, hogy csökkentsék a kereskedelmi akadályokat, és ennek következtében nem kell majd kivárniuk, míg a konszenzus eredményes lesz.

Először is az EU-nak és az USA-nak könnyebb bejutást kellene biztosítani a fejlődő országok termékeinek. A jelenlegi önkényes és gyakran egymásnak ellentmondó szabályokat, amelyeket az USA és az EU alkalmaz preferenciális programjaikon keresztül, ki kellene cserélni egyetlen törvénycsomagra, amely biztosítja a megegyezést és a legmagasabb fokú piachozzáférést a fejlődők számára.

Az EU-nak és az USA-nak ezen kívül össze kellene gyűjtenie a hasonló gondolkodású országokat, akikkel összefogva a következő tíz évben megszüntethetőek lennének az árukereskedelemben és a szolgáltatások nemzetközi áramlása terén fellelhető akadályok. Amint a vámok és egyéb nem tarifális akadályok csökkentésében megállapodnak, az előnyök minden WTO tagra kiterjednek a legnagyobb kedvezmény elvén keresz-

tül. Ha azonban az egyes országok potyautasként a WTO-n kívül folytatják kereskedelmi tevékenységüket, akkor a gazdaságuk számára döntő termékeket ki kell majd zárni a liberalizáció előnyeiből. Sőt mi több, az EU-nak és az USA-nak más WTO tagokat is toboroznia kellene, hogy liberalizálják a piachoz való hozzáférést egyes technológiaspecifikus szektorokban, mint például a nanotechnológiában. Ezeknek a szektorális megállapodásoknak az előfeltétele lenne a WTO szabályaihoz való szigorú ragaszkodás.

Ahhoz, hogy ez a törekvés eredményes legyen, az USA-nak és az EU-nak meg kell erősítenie a bilaterális kapcsolatokat – ennek legfontosabb lépése egy akadálymentes befektetésről szóló egyezmény aláírása lenne. Különösen az USA-nak és az EU-nak kellene megszüntetnie minden befektetést korlátozó intézkedést, például amelyeket az USA rótt ki a légitársaságokra vagy a telekommunikációs szektorra. A befektetések, és a finanszírozási folyamatok előtti akadályok megszüntetésével az USA jelezné a piacoknak és a kormányoknak, hogy nyitott a befektetések és a kereskedelem iránt.

A legkevésbé drámai változtatásokat a G8, a Nemzetközi Energia Ügynökség és az OECD igényli. Ugyanakkor ezeket a szervezeteket is nyíltabbá lehetne tenni azáltal, hogy bizonyos kulcsfontosságú fejlődő országok számára tagságot biztosítanak.

Az USA és az EU csak azáltal tudják kijelölni az új globális gazdaság útját, ha megosztják a hatalmat a feltörekvő nemzetekkel, így elkerülhetik, hogy a világ egyre védekezőbbé és megosztottabbá váljon. Választaniuk kell, hogy vezető hatalmak maradnak, vagy végérvényesen lemaradunk.

Újabb nap, újabb 1,08 dollár

ECONOMICS FOCUS: ANOTHER DAY, ANOTHER \$1.08
THE ECONOMIST, 2007. ÁPRILIS 26.

A Világbank jelentése szerint 2007 áprilisában a napi 1 vagy kevesebb dollárból élő szegények száma 986 millió volt. Ez a mutató most először csökkent 1 milliárd alá. Ezt a megállapítást Abhijit Banerjee és Esther Duflo a MIT (Massachusetts Institute of Technology) kutatói cikkükben retorikai fogásnak ítélték, mivel szerintük a szervezet a szegénység kritériumait önkényesen határozta meg.

A Világbank a világ fejlődéséről szóló 1990. évi jelentésének készítése során célul tűzte ki a szegények számának meghatározását. A szegénység kritériumainak újbóli definiálása helyett azonban a felkért közgazdászokból álló csoport, *Martin Ravallion* vezetésével összegyűjtött 33 már létező szegénységi küszöböt és ezeket egyesítette.

A különböző országok szegénységi küszöbei nem feltétlenül pénzben voltak kifejezve, például Indiában szegénynek számított mindenki, aki 2250 kalóriánál kevesebbet fogyasztott naponta. Ez megfelelt egy 1960-as áron naponta 15 rúpiát költő vidéki indiainak, illetve egy 1985-ös áron naponta 23,14 dollárt költő USA-béli állampolgárnak.

A különböző pénznemek összevonásával vásárlóerőben fejezték ki az emberek anyagi helyzetét. Az így megalkotott dollár/nap koncepció azonnal viták sorozatát indította el, amely azóta is tart.

2000-ben a Világbank 189 ország által aláírt millenniumi fejlesztési céljai közt szerepelt a napi 1 dollárból vagy kevesebből élő arányának megfelezése, de ezt a küszöböt később Ravallion felülbírált, 1993-as áron számolva 1,08 dollárra (ez 2007-es áron számolva 1,53 dollárnak felel meg).

Banerjee és Duflo 13 háztáji felmérés segítségével készített tanulmányt a napi 1 vagy kevesebb dollárból élők helyzetéről. A felméréseket Elefántcsontparttól Mexikóig készítették el és a 2 indiai helyszínen – az udaipuri farmokon és a hyderabadi szegénytelepeken – maguk a szerzők végezték el a kutatást.

A kutatók tapasztalatai szerint a szegények nem sokat panaszkodtak (az udaipuri lakosok 9 százaléka mondta azt, hogy életük alapvetően boldogtalan), bár lett volna rá okuk. Sokan küszködnek az éhséggel (az udaipuri férfiak 65 százaléka alultáplált), a lakosság több mint fele vérszegény, körülbelül 70 százaléknak romlott a látása.

A felmérés szerint a tipikus szegény háztartás 30 százalékkal többet költhetne élelmiszerre, ha nem áldoznának alkohorra, cigarettára és különböző szertartásokra. (A házasságra, temetésre, vallási ünnepekre költött pénz egy háztartás költségeinek 10 százalékát teszi ki). Ezt a költsékezést valószínűleg a társadalmi megfelelési vágy kényszeríti ki.

A szerzők nemcsak a kiadási oldalt vizsgálták, hanem a bevételek forrását is. Indiában az egyszerű farmertől a kisvállalkozóig a szakképesítés és az arányos munkavégzés hiánya figyelhető meg. Az udaipuri farmerek csak 50 százalékának fő bevételi forrása a birtoka, nyugat-bangladeshben pedig egy tipikus családban hárman dolgoznak 7 munkakörben.

A fejlesztést végző szakemberek körében reményre ad okot az a megállapítás, hogy a szegény emberek általában tudatában vannak annak, hogy mi a jó nekik és igyekeznek ennek megfelelően cselekedni. A felmérések szerint ezeknél a családoknál a hatékonyság elmaradását nem az aránytalan munkavállalás okozza, hanem a hitel-, biztosítási és földpiacok tökéletlensége.

Megválaszolatlan kérdés ugyanakkor, hogy miért tapasztalható egyfajta vonakodás a szegények részéről azután is, hogy megmutatták nekik a hatékonyabb munkavégzés módját. Például miért ragaszkodnak a régi, bevált haszonnövényeikhez a ghánai farmerek, ha az ananásztermesztés 2,5–3-szoros hasznot is hozhatna számukra.

(http://www.economist.com/finance/displaystory.cfm?story_id=9080048)

HORVÁTH MÁRTA–PONGRÁCZ NORMAN

Ágyúk vaj helyett

JÖRG LICHTER: KANONEN STATT BUTTER.

HANDELSBLATT, 2007. JÚNIUS 25.

Hitler gazdaságpolitikája hosszú ideig a keynesi gazdaságpolitika egyik alapvető példájának számított, de időközben a gazdaságtörténelemszövegekben kételyek fogalmazódtak meg e tézis helyességét illetően. Újjonnan született művek mutattak rá arra, hogy kezdetben a nemzetiszocialista politika középpontjában nem a munkahelyteremtés, hanem a fegyverkezés állt. A munkanélküliség felszámolása csak a háborús készülődés egyik mellékterméke volt.

Egy rádióriporter lelkesedéssel teli hangon közölte hallgatóival: „A Führer éppen délre, a csodálatos és fényes birodalmi autópálya irányába tekint.” 1935 május 19-ét írunk. Adolf Hitler megnyitotta Frankfurt és Darmstadt között az új birodalmi autópálya első 22 kilométeres szakaszát.

A mai napig él az első autópálya felépítését kísérő nemzetiszocialista propaganda hatása. Napjainkig fennmaradt a mítosz, hogy Hitler ezzel elsősorban a munkanélküliséget számolta fel. A gazdaságtörténelemszövegeket is máig foglalkoztatja a náci gazdaságpolitika témája. Ennek leg-

utóbbi példája Adam Tooze brit gazdaságtörténésznek a „*Pusztítás közgazdaságtana*” címmel megjelent nagyszabású műve, amely mintegy ezer oldalon ismereti a nemzetiszocializmus gazdaságának történetét.

Az 1933 és 1939 között fennálló gazdasági egyensúly a legfőbb oka annak, hogy a tudomány máig is ekkora érdeklődést tanúsít a téma iránt. A munkanélküliek száma 1933 elején hat millió felett mozgott. Három évvel a náci hatalomátvételt követően viszont már alacsonyabb volt, mint a nagy gazdasági világválság előtt, 1928-ban. 1937-ben a munkanélküliek száma átlagosan 1 millió alatt volt, ami tulajdonképpen teljes foglalkoztatást jelentett. Az 1930-as évek Németországában gazdasági csodáról beszéltek.

Ma a történészek egyetértenek abban, hogy a hitleri uralom első hat évének gazdasági fellendülése a háború és a népiirtás nélkül elképzelhetetlen lett volna. Tooze arra is rámutat művében, hogy a nemzetiszocialista politika középpontjában nem a munkahelyteremtés, hanem a fegyverkezés állt. A munkanélküliség felszámolása csak a háborús készülődés egyik melléktermékét jelentette.

Két nappal hivatala átvételét követően Hitler munkát és kenyeret ígért az embereknek egy rádióbeszédben. Ekkor a munkanélküliek száma – a hivatalos adatok szerint – már átlépte a hatmillió főt, a munkanélküliségi ráta elérte a harminc százalékot. A reál-GNP 27 százalékkal volt alacsonyabb az 1928-as értéknél, a beruházások az 1928-as érték egyharmadára estek vissza. Az ipari termelés alacsonyabb volt a világválság előtti érték 60 százalékánál, az építőipar 14 százalékkal esett vissza.

Valójában már a hatalomátvétel előtt, 1932 közepétől voltak olyan jelek, amelyekből arra lehetett következtetni, hogy a visszaesés elérte a legmélyebb pontját.

Innentől kezdve a vállalatok és a fogyasztók várakozásai – amelyben fontos szerepet játszott a konjunktúra javulása is – optimistábban alakultak, 1933 elején már a „változás szele” uralkodott Németországban. Ráadásul a termelési tényezők rendkívül alacsony kihasználtsága tökéletes alapot szolgáltatott egy anticiklikus gazdaságpolitikához. Ehhez adódik még hozzá, hogy Németország akkoriban majdnem teljesen zárt nemzetgazdaság volt, ahol a külkereskedelem és a devizakereskedelem erőteljes állami kontroll alatt állt, emiatt az erőforrások külföldre való kiszivárgása nem fenyegette a konjunktúrapolitikát.

Heinrich Brüning birodalmi kancellár a harmincas évek elején a gazdasági világválság ellenére kiegyensúlyozott államháztartás fenntartására törekedett (prociklikus gazdaságpolitika), ami még tovább rontotta a helyzetet. 1931-ben és 1932-ben költségvetési többlet elérését tűzték ki célul. Elsőként Brüning utódai, *Franz von Papen* és *Kurt von Schleicher* nyúltak az állami konjunktúrapolitika eszközeihez, de kezdetben még csak nagyon óvatosan.

Hitler idején, 1936-ig a költségvetési deficit évente átlagosan a GNP 4,3 százalékára rúgott. Beruházásokra elsősorban az építőiparban került sor, ahol a multiplikatorként közgazdaságilag a legerőteljesebben jelentkezett. A legendás autópálya-építésnek azonban a propaganda-hatása erősebb volt, mint a reálgazdasági. A közvetlen munkaerőpiaci hatás szerény maradt. Emiatt viszont a közgazdaságilag sokkal fontosabb birodalmi vasút építésére nem jutott elég erőforrás: a vasúti beruházások értéke majdnem 50 százalékkal volt alacsonyabb, mint a nagy világválság előtt. 1934-től pedig egyre több pénz áramlott a hadiiparba.

A beruházásokat kezdetben nem adókból és államkötvények segítségével

finanszírozták, hanem elsősorban jegybanki kölcsönökből. Híres a hadiipar finanszírozására létrehozott *MeFo-váltó*, amelyet 1934-től bocsátottak ki. Az állami megrendelések ellenértékét – egy meghatározott kereskedelmi bank vagy a MeFo (Metallurgische Forschungsanstalt) által 5 éves lejáratú kibocsátott – váltókkal egyenlítették ki. Ezeket, a hagyományos kereskedelmi váltókhöz hasonlóan, a jegybanknál lehetett leszámítoztatni.

A túlzott mértékű deficitpolitika következtében 1939. január elején a jegybank „mehúzta a vészharangot”. Ekkor a központi bank igazgatósága levélben fordult Hitlerhez, hogy fejezze be a korlátlan állami költekezést, mert ez a birodalmat a pénzügyi összeomlás szélére sodorta és a jelenlegi politika már a nemzeti valuta stabilitását is veszélyezteti. A levél nem érte el a kívánt hatást Hitler-nél. Két héttel később Hjalmar Schacht jegybankelnök lemondott. Szolidaritásból több igazgatósági tag is otthagyta hivatalát, de a politika ennek hatására sem változott semmit.

Máig vita tárgyát képezi történészek és közgazdászok körében egyaránt, hogy Hitler gazdaságpolitikájának első éveit jellemezték-e keynesi vonások. *Joan Robinson* véleménye szerint Hitler, *John Maynard Keynes*hez hasonlóan, megoldotta a munkanélküliség problémáját, s nekünk már csak az e mögött megbújó indítékok tisztázásával kell foglalkoznunk.

Tény azonban, hogy Keynes híres művét, az *Általános elméletet* csak 1936 végén adták ki először. Keynes érvelésének lényege: ha a vállalatok – a pesszimista értékesítési várakozások miatt – nem hajlandók elégséges mértékben beruházni, akkor az állam feladata, hogy beruházóként lépjen fel a gazdaság felendítése érdekében. A pótlólagos kereslet megteremtéséhez az államnak hitele-

ket kell felvennie, hogy ezek segítségével újabb beruházásokat tudjon végrehajtani. Ennek hatására növekszik a termelés, ami új munkahelyeket teremt, és ezáltal növeli a jövedelmeket. Ennek következtében emelkednek a fogyasztói kiadások, ami a kereslet növekedését jelenti. A keresletnövekedés pedig további termelés- és jövedelemnövekedést okoz.

Németországban a harmincas évek elején *Heinrich Dräger, Robert Friedlander Prechtl, Ernst Wagemann és Wilhelm Lautenbach* közgazdászok Keyneshez hasonló gondolatokat fogalmaztak meg: szintén egy hitelekből finanszírozott anticiklikus állami gazdaságpolitikát ajánlottak a válság megoldására. A „német keynesianisták” javaslatai 1932 közepéig a polgári kormányzópartoknál süket fülekre találtak.

A háború utáni Németországban a túlélők átvették az uralkodó értelmezést a Harmadik Birodalom gazdasági- és pénzügypolitikájáról. *Wilhelm Grotkopp, Gerhard Kroll, Wilhelm Lautenbach* és a későbbi gazdasági- és pénzügyminiszter *Karl Schiller* kifejezetten hangsúlyozta a keynesi jelleget.

A gazdaságtörténészek körében ma is „terítéken van” a kérdés. Egy berlini gazdaságtörténész, *Albrecht Ritschl* rámutatott arra, hogy Hitler gazdaságpolitikája semmi esetre sem volt extrém módon expanzív. A második olajválság idején, 1979 és 1982 között az átlagos éves költségvetési deficit a GNP 5,9 százalékát tette ki, miközben a nemzetiszocialista Németországban 1936-ig ez az érték csak 4,3 százalék volt.

Ritschl fő érve a megemelt állami kiadásoknak köszönhető keynesi gazdasági fellendülés tézise ellen a következő: a költségvetési deficit terhére történő költségek ellenére az 1933–1939 közötti náci Németországban egyetlen olyan időszakot sem találunk, amikor önmagát

továbbvivő gazdasági fellendülés következett volna be. Itt – ellentétben a keynesi modellel – az állami kereslet-élénkítés nem gyűrűzött át a magángazdaságba, és nem okozta a háztartások fogyasztásának emelkedését. Épp ellenkezőleg: a fogyasztási kiadások aránya a nemzeti terméken belül az 1928-as érték 75 százalékáról 1936-ig annak 65 százalékára esett vissza. Nem csak relatív, hanem abszolút értelemben vizsgálva is csökkent az életszínvonal Németországban, mivel a gazdaság teljesítménye ekkor a nagy világválság előttinél is alacsonyabb volt. A keynesi modellben szereplő, a privát háztartásoknál fellépő erőteljes kereslet-növekedés – Ritschl véleményének megfelelően – a nemzetiszocialista német gazdaságból hiányzott. Németországban ágyúkat gyártottak vaj helyett. Tehát a fentiekből levonhatjuk a következtetést, hogy az elvesztett háború nélkül ez a gazdaságpolitika életképtelennek bizonyult volna.

HEGEDŰS ANITA

Öt makroökonómiai mítosz

EDWARD C. PRESCOTT: FIVE MACROECONOMIC MYTHS.

THE WALL STREET JOURNAL, 2006. DECEMBER 11.

Az Amerikai Egyesült Államok gazdaságával kapcsolatos, széles körben elterjedt szóbeszédnek gyakran messze állnak a valóságtól. A néhány gazdasági szakértő által rendszeresen keltett pánik ellenére ez a gazdaság stabil, nincs szüksége folyamatos beavatkozásokra ahhoz, hogy összeomlása elkerülhető legyen. E nagy és összetett rendszer szereplői ugyanis minden nap milliárdnyi döntést hoznak annak érdekében, hogy saját és családjuk életét, valamint üzleti vállalkozásukat jobbra tegyék. A következőkben öt elterjedt féligazságról rántjuk le a leplet.

1. A monetáris politika hirtelen gazdasági fellendüléseket és krachokat idéz elő.

A kilencvenes évek egyik rejtélye, hogy hogyan lehet megmagyarázni a nagyarányú amerikai gazdasági fellendülést, amikor a tőkebefektetések – a nemzeti számlák tükrében – csak mérsékelt ütemben nőttek. Kiderült, hogy a magyarázatot nem a monetáris politika adja. Egy nemrégiben megjelent tanulmányban Alan McGratten és jómagam kimutattuk, hogy a kilencvenes években a nem kézzelfogható tőkebefektetés aránya – beleértve a K+F-et, a fejlődő új piacok megszerzését és az új üzleti szervezetek kiépítését – elérte a GDP 4 százalékát, s így a normális szint fölött volt. Ez a különbség kulcsfontosságú a kilencvenes évek amerikai növekedési rátáinak megértésében.

A krachokkal kapcsolatban megdöngtetetlennek tűnik az a feltételezés, hogy a szigorú monetáris politika okozta az 1978–1982 közötti recessziót. E hiedelem elfogadásához azonban annak is teljesülnie kell, hogy szoros kapcsolat van a monetáris politika és a reálgazdasági aktivitás között: ez a kapcsolat viszont a rendelkezésre álló történeti adatok alapján egyáltalán nem nyilvánvaló.

2. A GDP növekedése a kilencvenes években rendkívüli mértékű volt.

Az adatok alapján 1996-tól 1999-ig a GDP 3,8 százalékkal nőtt, kb. a hetvenes évek elejei 3,9 százalékkal megegyezően, de kisebb mértékben, mint a hetvenes évek közepén tapasztalt 5,5 százalék. Ha számolunk a nem-mért befektetéssel és 4 százalékpontot hozzáadunk a kilencvenes évek éves növekedési üteméhez, a kapott érték még mindig elmarad a nyolcvanas évek boom-jától és meg sem közelíti a hatvanas éveket, amelyeket az adócsökkentések magyaráznak. Tehát

óvatosnak kell lennünk, ha a kilencvenes évek gazdasági növekedésére pontos magyarázatot keresünk, mert könnyen téves tanulságokat vonhatunk le. Bár igaz, hogy a kilencvenes évek a vártnál nagyobb arányú fellendülést hoztak, de ne feledkezzünk meg arról, hogy történelmi összefüggésében érdemes vizsgálni ezt az időszakot.

3. Az amerikaiak nem takarékoskodnak.

Ez az állítás egy makacs tévhit, ami a takarékoskodás téves értelmezéséből ered. Ahhoz, hogy a megtakarításokról helyes képet kapjunk, a jövedelemhez viszonyított vagyont kell vizsgálnunk. A megtakarítások és befektetések mérésére hagyományosan szolgáló nemzeti számlák több olyan tételt is mellőznek, amelyek a megtakarítások pontos mérése szempontjából nem elhanyagolhatóak. Ha pontos képet szeretnénk arról, hogy mennyit takarítanak meg az emberek, először meg kell vizsgálnunk, hogy mekkora a vagyonuk. E tekintetben az amerikaiak ma ugyanannyit takarítanak meg, mint amennyit mindig is tettek. Nem mondhatni, hogy nem takarékoskodnak, máskülönben ugyanis csökkenne a jövedelmükhöz viszonyított vagyonuk.

4. Az amerikai államadósság nagy

Ezen állítás tisztázásakor a kulcsfontosságú mérce a magánkézben tartott kamatozó államadósság. A történeti adatok szerint a jövedelemhez viszonyított, magánkézben lévő kamatozó adósság a II. világháború alatt tetőzött, a hetvenes évek elejére visszaesett, a kilencvenes évek elején ismét emelkedésnek indult, majd 2003-ra újra csökkenő pályán volt. Számértéke a többszöri emelkedés ellenére azonban még mindig a hatvanas évek elejének a szintjén van, és alacsony

nyabb, mint az jellemző volt a nyolcvanas és a kilencvenes években. Ez az adósság-szint sem akkor nem volt aggasztó, sem most nem az. Történelmi perspektívából tekintve tehát az amerikai államadósság nem nagy.

5. Az amerikai államadósság a felnövekvő generációk terhe

Az amerikaiak már elfeledkezhetnek büntudatukról – legalábbis a államadóssággal kapcsolatosan – mert jobb a helyzet, mint ahogyan azt a legtöbb gondolják. Az államadósságnak ugyanis – a jelenlegi demográfiai viszonyokat feltételezve – az optimális szintje, amely a munkaerőpiacra belépő új generációk jólétének maximalizálásához szükséges, kétszerese a GDP-nek. Jelenleg a magánkézben lévő amerikai államadósság kb. 30 százaléka a GDP-nek, és ha a társadalombiztosítási kötelezettségeket is beleértjük, akkor 1,6-szorosa. Akármelyik értéket is vesszük alapul, kijelenthetjük, hogy az Egyesült Államokban nemhogy nem túl nagy, de túl kicsi az államadósság. Ha az amerikaiaknak aggódniuk is kell az unokáik miatt, amiatt nem kéne, hogy mennyi adósságot hagynak rájuk. Még akár növelniük is lehetne valamilyest az adósságot, hogy biztosítsák saját nyugdíjas éveik anyagi hátterét.

A fenti öt hiedelem tisztázása után érdemes levonni a következő tanulságokat.

- A történelmi összefüggés nélküli gazdasági elemzéseket mindig egy kis kétkedéssel érdemes fogadnunk.
- Az aktuális adatok gyakran nem jó iránymutatók a hatékony gazdaságpolitika alakításához. Az előremutató gazdaságpolitika kialakításához érteni kell a múltat.
- A gazdaságnak ésszerű szabályozás mellett érdemes működnie, és e szabályozáson nem szükséges alapos in-

dok nélkül, gyakran változtatni. Egy stabil alapokon álló, megfelelően szabályozott gazdaság fellendülése nem marad el.

(Prescott a Minneapolisi Federal Reserve Bank pénzügyi tanácsadója és az Arizona State University közgazdász professzora, 2004 közgazdasági Nobel-díjasa.)

BALOGH TAMÁS LÁSZLÓ

Terítéken a közgazdaságtan paradigmaváltása

PATRICIA COHEN: IN ECONOMICS DEPARTMENTS, A GROWING WILL TO DEBATE FUNDAMENTAL ASSUMPTIONS. THE NEW YORK TIMES, 2007. JÚLIUS 11.

Sok közgazdász számára a szabadkereskedelemben vetett hit megkérdőjelezése felér a darwini konvenció hihetőségének kétségbevonásával. Amerikában örültnek tekintik azokat a tudósokat, akik ki merték fejezni a szabad verseny előnyeiben való kételkedésüket.

Az elmúlt hónapok során heves szócsata indult az amerikai közgazdászok körében. A vita tárgya az egyetemi tanítás módszerei és az elmélet washingtoni gyakorlatba való ültetése volt. Tudniillik az utóbbi egyértelműen megkérdőjelezi a szakma dédelgetett elképzelését az állami be nem avatkozásról.

Alan S. Blinder, a Princeton Egyetem professzora és a FED elnökhelyettese arról nyilatkozott, hogy napjainkban a közgazdászok túlzott figyelmet szentelnek az ideológiának, s elméleteik gyakran a tények fölé kerekednek. Blinder egyik kijelentése, – amely szerint ebben az évben akár 30–40 millió amerikai válhat munkanélkülivé a felgyorsuló bevándorlás következtében – csak fokozta e vitát. Meglepő módon már ezzel a szabadkereskedelem abszolút előnyeit megkérdőjelező mondattal is csodálkozást vál-

tott ki kollégáiból. Saját bevallása szerint meg kellett tanulnia, hogy bárki, aki akár burkoltan is kétségbe vonja a szabadkereskedelem hasznát, „eretnekké” válik a mainstream közgazdászok körében.

És a szabadkereskedelem nem is az egyedüli dogma a közgazdaságtanban – vélik a Blinderhez hasonló gondolkodású közgazdászok. „Dogmatikus hit” övezi a piac működésébe való be nem avatkozást is. A mainstream közgazdászok ugyanis rossz szemmel nézik a minimálbéreket és az iparpolitikát, nem is beszélve az árszabályozás különböző eszközeiről. A kritikusok szerint azonban e meggyőződések csak ártanak a tudománynak: „elnyomják a hagyományos kreatív gondolkodást és hozzájárulnak a politikai viták torzulásához.” Ahogy ezt találóan *David Card*, a Kaliforniai Egyetem professzora, a minimálbér hatásainak úttörő kutatója is megjegyzi: „Könnyedén elveszítheted a belépőt az élvonalbeli közgazdászok társaságába, ha nem azt hangoztatod, hogy az árszabályozás a rossz és a szabadkereskedelem a jó megoldás.”

Ennek köszönhetően a legtöbb közgazdász még napjainkban is hű maradt a neoklasszikus modellhez. *Philip J. Reny*, a Chicagói Egyetem Közgazdaságtudományi Tanszékének vezetője – aki saját bevallása szerint még hisz e diszciplína több alapösszefüggésében is – arról nyilatkozott, hogy bár a szabadkereskedelem elmélete figyelmen kívül hagyta a személyes előítéleteket és a matematikai modellekkel nehezen leírható eseteket, mint minden tudományág, ez a terület is, lassan, de változik. Bizonyítékok esetén pedig ez az elmozdulás csak erősödhet.

Mivel a jövedelemegyenlőtlenség, a szabadkereskedelem és a protekcionizmus kérdései már a mindennapi politika szerves részeivé váltak, egyre több tu-

dós csatlakozott a közgazdasági alapösszefüggések körüli vitához. A korábban idézett Blinderhez hasonlóan olyan kiváló közgazdászok, mint *Lawrence H. Summers* és a Nobel-díjas *George A. Akerlof* is szóltak a laissez-faire gazdaság hátrányairól.

Hasonló állásponton van *Robert B. Reich* is, aki szerint a növekvő jövedelemegyenlőtlenség és az erőforrások nem optimális allokációja miatt „butaság lenne napjainkban is érvényesnek tekinteni a 30 évvel korábbi szabadkereskedelmet.” A szabad piacok körülményei a globalizáció és a kommunikáció forradalmának következtében teljesen megváltoztak. A XXI. században a költség-haszon elmélet már számos korlátba ütközik. Így azon közgazdászok, akik kérdőre vonják a szabadkereskedelem elméletét, napjaink valóságáról beszélnek – véli a közösségi gazdaságtan professzora, aki korábban Bill Clinton tanácsadója is volt

Ugyanakkor a mainstreamtől való eltávolodás mértéke közgazdászról közgazdászra változik. *Dani Rodrik*, a Harvard professzora például arról nyilatkozott, hogy bár munkájában a főáramú közgazdaságtan eszközeire támaszkodik, ő maga nem hisz a szabadkereskedelem mindenhatóságában és nem veti el az állami beavatkozás fontosságát sem. Más közgazdászok azonban még ennél is radikálisabb irányvonalat képviselnek, s elválnak a mainstream elméleti alapjaitól is.

Így míg Blinder, Card és Rodrik ebből a szemszögből „csupán” eretnekséggel vádolhatók, az utóbbi csoport kiérdekelte a „heterodox” elnevezést. S bár e kifejezés jelentése nem kellően tisztázott, *Federic S. Lee*, a Missouri-Kansas City Egyetem professzora és a „Heterodox Közgazdaságtan Hírleveleinek” szerkesztője azon közgazdászokat sorolja e csoportba, akik elutasítják a Milton

Friedman nevéhez fűződő, s Ronald Reagan által a Fehér Házban is meghonosított neoklasszikus modellt. A heterodox ellentábor többnyire e neoklasszikus modell piaci egyensúlyra vonatkozó elméletét és matematikai módszertanát helyezi nagyító alá, s kérdőjelezi meg annak alkalmazhatóságát.

Kétségtelen, hogy a heterodox közgazdaságtan népszerűsége a XXI. században napról napra nő. Mr. Lee becslései szerint az amerikai közgazdászok (számuk körülbelül: 15 000) 5–10 százaléka heterodox, s soraikban mind a baloldal, mind a jobboldal képviselteti magát (jelen vannak postkeynesiánus, marxista, feminista és szociológus-közgazdászok is).

A heterodox közgazdászok kifogásolják, hogy a neoklasszikus modell náluk nagyobb befolyással rendelkező képviselői – akik mellest az amerikai egyetemek vezető professzorai és tekintélyes lapok szerkesztői –, majdnem mindig kizárják „ellenfeleiket” a közgazdasági életből. Csak nagyon kevés egyetem, mint például az Amherst Massachusettsben, a New York-i Új Iskola és a Missouri-Kansas City Egyeteme – várják szívesen a heterodox kollégákat is. Ezen intézmények azonban inkább csak kivételek.

Az általános hozzáállást jól tükrözi Card végzős diákjainak esete. Bár ő maga semmiképp sem tekinthető szélsőséges közgazdásznak, minimálbér-kutatásai számos problémához vezettek. Többek közt tanítványai állásinterjúján több kollégája is kétségbe vonta a professzor épelméjűségét. Az esetből okulva Blinder inkább azt tanácsolta tanítványainak, hogy ne az ő példáját kövessék, amennyiben elképzelése ellentmond a standard modellnek.

Blinder véleménye szerint ugyanis a jelenleg domináns paradigmával ellentétben egy közgazdász igazi feladata nem a modellek gyártása, hanem sokkal in-

kább a valóság megfigyelése kellene, hogy legyen. *Christopher Hayes* csak tovább hevítette e vitát egy mostanában megjelent cikkével, amelyben arról számol be, hogy a heterodox közgazdászok kirekesztése ellenére is, néhány heterodox elvnek mégiscsak sikerült beépülnie a főáramú közgazdaságtanba.

E vita jeles képviselője a heterodox közgazdaságtan „védőbástyájaként” emlegetett washingtoni közgazdasági nonprofit kutatóintézet egyik tagja, *Max B. Sawicky* is, aki arról nyilatkozott, hogy az ortodox közgazdászok feladata tulajdonképpen nem más, mint hogy megtagadják az egyetemi állásokat a nem mainstream közgazdászoktól, s megtisztítják a legfontosabb folyóiratokat az alsóbbrendű, „inkorrekt” nézetektől.

Ezen a ponton azonban Rodrik véleménye eltér Sawicky és Blinder nézetétől. A globalizáció hátrányainak egyik fő szószólója ugyanis amellet foglal állást, hogy az alapösszefüggések elfogadásához igen is nagymértékű befogadókésziségre volt szükség a tudományágon belül. Véleménye szerint a probléma kívülről adódik, amikor a közgazdászoktól egyenesen elvárják, hogy dicsőítő éneket zengjenek a szabadkereskedelem vívmányairól. A legtöbb főáramú közgazdász ezért úgy véli, még a legkisebb képtel vagy szkeptikus észrevétel is csak puskaport jelenthetne a „barbárok” számára, akik saját maguk hasznára fordítanának e megjegyzéseket.

Ez a tény sok aggodalomra adott okot Rodrik számára is, míg végül egy napon felismerte, hogy „a barbárok mindig mindkét oldalon vannak.” A tudósnek nem arra kell törekednie, hogy e csoportok közül valamelyik oldalára álljon. A professzor bevallása szerint e nagy „felfedezése” óta végre sokkal jobban tud aludni...

Rákapcsol, aki magas tandíjat fizet

NORBERT HÄRRING: WER HOHE STUDIENGEBÜHREN ZAHLT, BEEILT SICH AN DER UNI. HANDELSBLATT, 2007. ÁPRILIS 2.

Egy olasz tanulmány az egyik legnépszerűbb tandíj-ellenes érvet elemezte: eddig úgy tartották, hogy a tandíj a felsőfokú tanulmányokat sokkal inkább meghosszabbítja, mintsem megrövidíti. Négy olasz közgazdász megállapításai alapján azonban ennek pont az ellenkezője látszik igaznak.

Az egyetemistáknak általában nincs is olyan rossz életük. Ha éppen nem vizsgaidőszak van, akkor a rájuk háruló munka, mennyiségét és minőségét tekintve, nagyjából átlátható, a szünetek hosszúak, és sok lehetőségük adódik arra, hogy szabadidejüket hasonló beállítottságú társakkal töltsék el. Ez persze csak közhely azok számára, akik tanulmányaikat legalább annyira komolyan veszik, mint mások a hivatásukat. Másrészt viszont úgy tűnik, hogy sokan mégsem használják ki teljes mértékben képességeiket, és egyetemei tanulmányaik évekkal kitolódnak.

Négy olasz közgazdász, Pietro Garibaldi, Francesco Giavazzi, Andrea Ichino és Enrico Rettore, azt vizsgálta, hogy milyen hatással van a tandíj nagysága és időbeli eloszlása a tanulmányok időtartamára. Nemzetközileg ugyanis az egyetemisták körében egyre inkább bevett gyakorlattá vált a tanulmányok kötelező hosszának – nem is kismértékű – meghaladása.

A tandíjak bevezetésével kapcsolatos heves viták során az egyik, sőt talán a leggyakrabban elhangzó ellenérv, hogy meghosszabbíthatják az egyetemi képzés időtartamát, mert egyes diákoknak így több idő szükséges ahhoz, hogy megélhetésük mellett a tandíjak befizetéséhez szükséges pénzösszeget is megkeressék.

Ha ez valóban így lenne, akkor a tandíjak bevezetése mindenfajta társadalmpolitikai megfontolás fényében is értelmetlennek tűnne. Ugyanis az egyetemisták, akik a kelleténél hosszabb ideig tanulnak, drága kapacitásokat foglalnak le. Tekintettel arra, hogy a tandíjak általában a legkevésbé sem fedezik az oktatás költségeit, könnyen előfordulhat, hogy így az állam kasszájából több folyik ki, mint be.

Sokkal inkább valószínű azonban az a felállás, hogy az államilag támogatott (tandíjmentes) tanulási lehetőség csábítja az egyetemistákat és főiskolásokat arra, hogy nyugodtabban álljanak a dolgokhoz és a szükségesnél tovább időzzenek az egyetemek padjaiban.

A négy kutató a milánói Bocconi Egyetem adatai alapján megvizsgálta, hogyan befolyásolja a tandíj nagysága a tanulmányok időtartamát. Erre a célra a Bocconi nagyon is megfelelő: az éves tandíjak a diákok és szüleik jövedelmétől függően 715 euró és 6 100 euró között mozognak. A kutatók azoknak a diákoknak az adatait elemezték, akik szülei a magasabb jövedelmi kategóriákba tartoznak. Emögött az a feltevés húzódik meg, hogy ezen diákok anyagi helyzete között már nincs szignifikáns különbség, az általuk fizetett tandíjak mégis jelentősen különböznek. A sok energiát és munkát igénylő statisztikai elemzés eredményeként a kutatók arra a következtetésre jutottak, hogy egy 1 000 euróval magasabb tandíj a negyedik évben azt eredményezi, hogy 80-ról 70 százalékra csökken annak a valószínűsége, hogy az érintett egyetemista egy további évet töltsön az adott oktatási intézmény falai között. A többet fizetők rövidített tanulmányi időtartama, valamint a záróvizsgák és dolgozatok teljesítésének minősége között nem találtak a kutatók negatív összefüggést, legalább is a jegyek alapján.

A tudós kutatók a magasabb tandíjak számukra is meglepően nagy hatását a következőképpen magyarázzák: „A legtöbb esetben a tandíjak térítéséhez szükséges pénz a szülőktől származik. Őket pedig azzal a ténnyel szembesíteni, hogy egy évvel tovább kell fizetniük, úgy tűnik, igen csak költséges.” Egy 1 000 eurós összeg mindenestre még mindig szerény ahhoz képest, amekkora jövedelemvesztéssel járna egyetemista gyermekük tanulmányait egy évvel tovább finanszírozni. A Bocconi-növendékek többnyire relatíve gyorsan találnak maguknak átlagon felül fizető állást.

A szerzők számára azonban nem is a tandíjak léte vagy nem léte a legfontosabb kérdés, hanem a tandíjak lehető legjobb megszervezésének lehetősége. Ha már egyszer létezik a tandíj, akkor nagyságának időben progresszívnek kellene lennie – hangzik az adathalmazból elméletileg levezethető konklúzió. Ha az elején kevesebb, később pedig – különösen az utolsó terv szerinti évtől kezdve – többet kell fizetni, akkor a tandíjak ösztönző hatását maximalizálhatjuk. Ugyanis az az összeg, amelyet a diák első éveiben kifizetett, már történelem, és a kemény tanulmányi munka illetve a viszonylag kevésbé megerőltető életmód közötti választást nem befolyásolja. A jövőbeli kiadásokat illetően azonban más a helyzet. Az alacsonyabb díjtételek az elején nem csökkentik a tanulás iránti lelkesedést, mert azok progresszív jelleggel mindenki tisztában van, és nem feledkeznek meg arról, hogy később többet kell fizetnie.

A négy szerző azzal számol, hogy egy megfelelő szerkezetátalakítással pozitív multiplikátorhatásokat lehetne elérni, mivel a diákok körében elterjedt szociális normák egy tudatos és célirányos tanulás irányába tolódnának el. Sejtésük helyességének alátámasztásához külön-

böző tanulmányokat sorakoztatnak fel, amelyek együttesen azt mutatják, hogy a sikeres tanulóknak járó jutalmak és engedmények olyan diákokat is jobb teljesítményre ösztönöznek, akik ezekből egyébként nem profitálnának. A közgazdászok ezt a hatást a „társak hatásának” (peer effect) nevezik.

SZIJJÁRTÓ KLAUDIA

Az európai tudományos élet felpezsdítése

RICHARD PORTES: REINVIGORATING EUROPEAN ACADEMIA. [HTTP://WWW.VOXEU.ORG](http://www.voxeu.org) 07/04/2007

A nem megfelelő verseny akadályozza leginkább az európai tudományos élet előrelépését. Az EU-tagországok politikailag elképzelhetetlennek tartják az élesebb versenyt mindaddig, amíg nem gyakorolnak rájuk központi hatást, vagy nem látják be, hogy másoknak is ugyanígy kell tenniük. Ha a lisszaboni folyamat megoldást nyújt ilyen jellegű problémákra az iparban, akkor miért ne lehetne készíteni egy lisszaboni tervet az egyetemi körökre?

A Lavoce.info 2002-ben indult útjára, a CEPR (Centre for Economic Policy Research) akkor már 19 éve működött. A Lavoce.info egyértelműen hatást gyakorolt az olasz gazdaságpolitikai vitákra, a CEPR pedig egyre jobb körülményeket teremt a gazdasági kutatások számára Európában. Mégis indokolt a kérdés: javult-e érdemben az olasz gazdaságpolitika 2002 óta? Sikerült-e valamennyit behozni az Egyesült Államokhoz viszonyított lemaradásból?

Huszonöt évvel ezelőtt nagyon sok kiváló közgazdaságtudományi tanszék volt az Egyesült Királyságban, de a kontinensen is akadtak nemzetközi színvonalú kutatóműhelyek, pl. a CORE (Center

for Operations Research and Econometrics) Leuvenben vagy az IIES (Institute for International Economic Studies) Stockholmban. A CEPR egy új hálózatot hozott létre, amely kutatóprogramok, konferenciák és tréningek segítségével összefogta a kiválasztott közgazdászokat. Létrehozta a kutatók, tudósok közösségét. Ezenkívül támogatott néhány, már meglévő kutatási központot, mint például az IGIER-t (Innocenzo Gasparini Institute for Economic Research) a Bocconi Egyetemen, az ECARES-t (European Center for Advanced Research in Economics and Statistics) a Brüsszeli Libre Egyetemen, illetve olyan új intézmények jöhettek létre általa, mint például a párizsi DELTA, a toulousi, tilburgi IDEI (Industrial Economic Institute), a barcelonai CREI (Centre de Recerca en Economia Internacional). Új hálózatokat (pl.: IZA, CESifo) és szervezeteket alapítottak, mint például a politikával kapcsolatos kutatásokat támogató Fondazione Rodolfo De Benedetti. Az Európai Közgazdasági Társaság (European Economic Association) növelte az európai kutatók identitástudatát és a Journal of the European Economic Association című folyóirat rövid időn belül jó hírnévre tett szert.

Nem kétséges, hogy ez mind szép és jó. Mégis, a legjobb diákjainkat még mindig az Egyesült Államokba küldjük doktori képzésre, és a legjobbak többsége legalább az első munkahelye kedvéért ott marad. Ezenkívül arra sincs bizonyíték, hogy a már kint élők között növekedne az Európába való visszaköltözési kedv; valamint most még nehezebb európaiaknak állást szerezni a híres amerikai közgazdasági tanszékeken, mint 10 évvel ezelőtt volt.

Valamennyire nőtt Európában az empirikus kutatás relatív jelentősége, de egyre nagyobb a feszültség a tudomá-

nyos szándék és a politikai indíték között. Napjainkban a fiatal kutatók egyre inkább a publikálásra koncentrálnak vezető folyóiratokban. Ez az átlagszínvonalnak, az európai közgazdaságtannak hosszú távon jót tesz, de így csak vonakodva fektetnek energiát olyan kutatókba, amelyek nem eredményeznek rövid távon publikációt egy neves tudományos folyóiratban. Az európai jelenlét ennek ellenére nem kellően erős a vezető közgazdasági sajtóban. Az előrehaladás legnagyobb gátja, hogy nincs megfelelő verseny az európai tudományos életben. Az Egyesült Királyságban „Research Assessment Exercise” néven elsőként indult verseny az egyetemek között kutatási téren – a vizsgált és rangsorolt kutatási teljesítmény ugyanis meghatározó tényező az egyetemek finanszírozásában. Azonban ezt is az állam, nem pedig a piac alakította ki. Bár a kezdeményezés a kutatók számára egyfajta piacot teremt, az egyetemek még mindig jelentősen korlátozva vannak a nyújtható támogatások terén. Országos fizetési skála van és az egyetemeknek nincs hatáskörük önálló támogatók szerzésére, valamint a tanulóknak számára sincs igazi piac. A kontinensen még rosszabb a helyzet: erősen központosított a finanszírozás; sem a diákok, sem a tanárok között nem figyelhető meg igazi piac vagy verseny, mindenki inkább helyi embert vesz fel; gyakoriak a sajnálatosan alacsony honoráriumok; kismértékű az intézmények közötti mobilitás; ráadásul a számos EU-program – amelyek a határokon átnyúló kutatási csereprogramokat támogatják – ellenére sem javult az országok közötti mobilitás.

Ezek a felülről szerveződő EU-programok sokkal inkább csak tünetei, semmint megoldásai az alapvető problémának, az egyetemi piacok hiányának. A programok és tartalmuk kialakításának folyamatait a közös nevezőre jutás hatá-

rozza meg, a végeredményt pedig részben politikai megfontolások, földrajzi elosztás és más, nem tudományos feltételek alakítják. Ha összehasonlítanánk a helyzetet az amerikai Nemzeti Tudományos Alapítvánnyal (National Science Foundation), Európát tekintve kedvezőtlen eredményre jutnánk. A keretprogramok finanszírozása nem segít, ha a pénz nagy része másodrangú kutatókhoz és olyan tudósokhoz kerül, akiknek tehetségük leginkább csak a járadékvadászathoz van.

Továbbá az EU programoknak nincs hatása azokra az alapot adó szerkezetekre, amelyek folyamatosan késleltetik a kiválósági központok fejlődését, meggátolják a támogatásokat, politikailag elfogadhatatlanná teszik az intézmények, diplomáik és színvonaluk közötti megkülönböztetést. Még a maguknak nemzetközi szerepet követelő intézmények sem rendelkeznek olyan nyílt és alapos felvételi rendszerrel, mint az amerikai egyetemek. Nincs európai közgazdasági tanácsék a legjobb közgazdasági egyetemeket tartalmazó nemzetközi listában, de talán az első tizenötben sem; van azonban két üzleti iskola (a London Business School és az Insead), amelyek a legjobb amerikai intézetekkel versengenek. Az ok egyszerű: az üzleti iskolák alapvetően a magánszektorban vannak és függetlenek az állami rendszerektől. Nem olyan gazdagok, mint amerikai társaik, de a piac határozza meg az ottani fizetéseket, és tisztában vannak vele, hogy versengeniük kell a fennmaradáshoz. A felvételi teljesen nemzetközi, mind lefedettségben, mind színvonalban, a tanári kart és a diákokat tekintve egyaránt. Szívesen emelik ki a többi közül, és egyfajta márkaként kezelik programjaikat. Erős lojalitást alakítottak ki az öregdiákokban, ami tovább segíti a finanszírozást és a hírnév elterjedését.

Szükség van egy spontán „európai hangra”, ami általánosítja a CEPR és Lavoce.info elért eredményeit. E két kezdeményezés decentralizált és kooperatív tervekből valósult meg, vagyis az európai tudományos életben kell megteremteni az előfeltételeket.

SZÜCS ÁGOTA

A hagyományos mikroökonómia hangos kritikusa

REINHARD SELTEN: „MENSCHEN KÄMPFEN OFT MIT SICH SELBST, WENN SIE ENTSCHIEDEN” – NICOLE WALTER, HANDELSBLATT, 2007. NOVEMBER 22.

A Handelsblatt.com interjújában az egyetlen német Nobel-díjas közgazdász, Reinhard Selten nyilatkozik arról, hogy szerinte miért idejétmúlt a tradicionális mikroökonómiai elmélet, és mit kellene helyette kitalálni.

– Ön köztudottan hangos kritikusa a hagyományos mikroökonómiai elméletnek. Milyen kifogásai vannak az irányzat ellen?

– Az ökonómiai mikroelméletet a mai napig az optimum-elv jellemzi. A kísérletek mégis azt mutatják, hogy ez már az egyszerű problémáknál sem helytálló, a valóságban pedig egyáltalán nem bizonyul igaznak. A neoklasszikus optimalizálást valami másra kell lecserélni, ha a gazdasági viselkedés magyarázatában tovább akarunk lépni.

– Milyen további építőkövek szükségesek egy olyan mikroelmélet számára, amely valóban pótolni tudja az optimum-elvet?

– Jelenleg ez még egyáltalán nem belátható. Hogy mi minden tartozik ehhez, azt majd csak a további kutatásból fogjuk megtudni. Az emberek a problémákon általában minőségi szempontból gondolkoznak el, sok probléma és döntés egyáltalán nem is számszerűsíthető. A gazdaságpolitikai viták is leginkább kvalitatív

állításokon alapulnak. Az embereknek pedig érteniük kell, hogy mi történik. Ez egyben azon célok egyike is, amelyeket Bonnban követünk. Például arról is szó van, hogy miként döntenek az emberek különböző helyzetekben, vagy hogyan határozzák meg egyáltalán a célokat. Fontos szempont az is, hogy az emberek gyakran belső konfliktust élnek át, amikor valami mellett el kell kötelezniük magukat. A homo oeconomicus a hasznát maximalizálja, az emberek azonban harcolnak önmagukkal, amikor döntenek. Ez a vívódás azonban nem tárgya a mikroökonómiának, pedig ezt is meg kellene értenünk.

- A puszta racionalitás elfogadásának a jövőben egyáltalán nincs létjogosultsága?

- A racionalitás egy ideális feltételezés, és viszonylag egyszerű döntések esetén egy ideig igen hasznos volt. Ha például az ember 10, 20 vagy 50 euró közül választ, akkor egyértelműen maximalizál. Az ilyen jellegű, egészen egyszerű döntésnél a racionalitás elfogadásának van értelme. A fontos döntések legnagyobb része azonban ezzel a szimpla logikával éppen hogy nem magyarázható meg.

- A mai napig jellemző, hogy a gazdasági kutatásban és az oktatásban is olykor heves az ellenállás a racionalitási feltevés megsértésével szemben. Hogyan kell felülkerekednie annak az új mikroökonómiai elméletnek, amelyen Ön is dolgozik?

- Az ellenállás részben azon alapszik, hogy az elmélet még nem eléggé fejlett. Egyszer azonban hozzá kell látni az új elmélet kialakításához. Az oktatásban pedig a korlátozott racionalitás modelljeit is nagyon jól meg lehet magyarázni. Én magam a nyugdíjba vonulásom előtt három előadást tartottam a korlátozott racionalitásról és nagyon szívesen tartanék a továbbiakban is. De zárthelyi dolgozatok százainak javítása már túl sok nekem.

- A korlátozott racionalitás elsősorban a mikroökonómiában játszik fontos szerepet. A makroökonómusok számára nem is érdekes?

- A korlátozott racionalitás a makroökonómiában is nagy szerepet játszik. Például annak megértésében, hogy az árfolyamok miért nem láthatók előre, vagy hogyan állnak elő a sokkok. A makroökonómiát igen kevés, nagy befolyással bíró személy döntései határozzák meg. Például a jegybank szakemberei, a gazdasági miniszter vagy a nagyvállalatok igazgatótanácsi elnökei. Ezeknek az embereknek a döntéseit is meg kell értenünk.

ARY TAMÁS

Interjú Martin Feldsteinnel

DOUGLAS CLEMENT: INTERVIEW WITH MARTIN S. FELDSTEIN. THE REGION. BANKING AND POLICY ISSUES MAGAZINE, 2006. JÚLIUS

Martin Feldstein, a Harvard Egyetem professzora 40 éve folyamatosan publikál a társadalombiztosítás, adóincidencia, a folyó fizetési mérleg hiánya, államháztartási deficit, munkanélküliség és segélyezés témakörében. Reagan időszakában az elnök gazdasági tanácsadó testületét vezette, Washingtonban ma is az egyik legbefolyásosabb közgazdásznak tartják. Jelenleg is részt vesz a kormány adócsökkentési programjának kidolgozásában, és emellett a National Bureau of Economic Research (NBER) igazgatója.

MONETÁRIS POLITIKA

- Legutóbbi cikkében megjegyzi, hogy a monetáris politika legalább annyira művészet, mint tudomány, ahol az előrejelző modellek és monetáris politikai szabályok mellett a kevésbé egyértelmű döntéseknek is nagy szerepük van. Mi a véleménye ennek tükrében a mai monetáris politikáról?

- Az árstabilitás *Paul Volcker* FED elnöksége idején kapott kifejezett hangsúlyt és hasonlóképpen vélekedett erről *Alan Greenspan* is. Volcker szerint az árszínvonal változásának olyan kicsinek kell lennie, hogy az emberek már ne számoljanak vele. De mégis mekkora legyen az infláció nagysága? Jelenleg a világon általánosan 2 százalék az elfogadott mérték és ez szerintem is megfelelő. Az „optimális” infláció értéke a statisztikai torzítások és a deflációtól való félelmek miatt kell, hogy meghaladja a nulla százalékot. A hétköznapi ember nem foglalkozik az alacsony inflációval, a pénze vásárlóereje érdekli és a FED üzeneteinek is ezen kell alapulniuk.

- *Hogyan lehet ezt hitelesen és megfelelően kommunikálni?*

- Azt gondolom, hogy Volcker és Greenspan időszakában ezt sikeresen végezték. Volcker elnöksége idején a kezdeti magas inflációt 4 százalék körülire csökkentették, majd Greenspan ezt tovább csökkentette 2 százalékra. A kommunikáció alapja az volt, hogy a FED nem hagyja, hogy a hetvenes években tapasztalt inflációs krízis újra bekövetkezzen. Ehhez nem szabtak meg mindig precíz számértéket, hanem reagáltak az infláció emelkedésére. A piacot és az embereket nem csak az érdekli, hogy a FED mint mond, hanem az is, hogy hogyan reagál. Vagyis nemcsak az a lényeges, hogy mit állít (árstabilitás a cél) valaki, hanem hogy úgy is tesz-e (az előbbivel konzisztens kamatlépés).

FISKÁLIS POLITIKA

- *Washingtoni tapasztalatai alapján mit gondol az aktuális költségvetési politikáról?*

- Ha azt veszem, hogy a nyolcvanas években milyen magas és növekvő defi-

cittal szembesültünk - miközben az államadósság GDP-hez viszonyított aránya is folyamatosan emelkedett - akkor azt mondhatom, hogy ma nem kell aggódunk. Habár a piac eddig nem adott érdemleges reakciót, de a társadalom-, illetve az egészségbiztosítási kiadások adóbevételekhez viszonyított mértékének növekedése probléma lehet, különösen akkor, ha a hosszú távú kamatok és azok adósságeneráló hatását is figyelembe vesszük. A szociális programok reformra szorulnak. Utóbbi esetében is látszik, hogy érdemesebb lenne a szociális programokhoz szükséges adó szintjét rögzíteni és nem a deficit majdani irányára javaslatot tenni.

TÁRSADALOMBIZTOSÍTÁS

- *Ön már 40 éve kitartó elkötelezettje a társadalombiztosítás - és ezen belül elsősorban a nyugdíjrendszer - megreformálásának. Egyesek azonban azt állítják, hogy a társadalombiztosítás rendszerében nem sok változás történt bevezetése óta.*

- Az apróbb változtatások a kilencvenes évek végéig nem mutattak jó irányba. Azóta azonban történtek pozitív intézkedések a nyugdíjrendszerben lévő torzulások kiküszöbölésére. Például több nyugdíjat kapnak azok, akik később és kevesebbet azok, akik korábban mennek nyugdíjba. Sok országban, például Svédországban, Ausztráliában vagy Mexikóban megfigyelhetők lépések a vegyes társadalombiztosítási modell bevezetésére. Itt az állam mellett nagy szerepet kapnak a magán-nyugdíjpénztárak is, amik már egy befektetés jellegű döntésnek tekintik az előtakarékosságot. A jelenlegi elnök, úgy látom, elkötelezett az ügy iránt, és remélhetőleg az USA is ebben az irányban fog elmozdulni, de a demokraták heves tiltakozása

miatt eddig még nem sikerült a kérdésről tárgyalni.

EURÓPAI UNIÓ

- Mi a véleménye az európai nyugdíjbiztosító rendszerekről a demográfiai folyamatok tükrében?

- Amennyiben egy tisztán felosztó-kirovó jellegű nyugdíjrendszert szeretnénk fenntartani az USA-ban, akkor a jelenlegi 12 százalékos adórátát 20 százalékra kellene emelni. Az európai adóráták már most elérik ezt a szintet. A korai nyugdíjazás mellett viszonylag magas a nyugdíj összegének a nyugdíjazás előtti jövedelemhez mért aránya. A nemrég bevezetett Svédországi rendszer mutatja a legtöbb előnyét a vegyes modellnek, ugyanis nagymértékben szakít a tradicionális felosztó-kirovó rendszerrel és előtérbe helyezi a nyugdíj-előtakarékoság befektetés jellegű szemléletét. A brit modell is hasonló a svédhez, tartalmaz bizonyos szintű állami szerepvállalást és a már említett befektetési motívumot. Izrael szintén bevezette az újonnan munkába lépőknél a vegyes modellt.

- Ön 1997-ben azt nyilatkozta az Európai Monetáris Unióról (EMU), hogy az összességében véve inkább egy erős gazdasági kötelezettségvállalás. A Stabilitási és Növekedési Paktum legújabb reformjai fényében hogyan ítéli meg ma ezt a kérdést?

- Igen, az EMU valóban egy komoly kötelezettség. Azt gondolom, hogy a mindenkire ugyanúgy érvényes monetáris politika nem működik, mivel az egyik országnak a gyenge belső kereslete miatt élénkítésre, a másoknak pedig a magas árszínvonala miatt – amely rontja a külföldi versenyképességét – restriktív monetáris politikára lenne szüksége. A paktumot már a reformok előtt sem vették figyelembe. A legnagyobb probléma ab-

ból fakad, hogy a piac nem tudja (vissza)jelezni a túl magas államháztartási hiányt az árfolyamon, vagy a kamatokon keresztül annak az országnak, amelynek nincs saját valutája. Normál esetben egy magas deficitet produkáló európai ország számára a kibocsátott államkötvényekre fizetett magas kockázati prémium megemelné a kamatokat, a befektetők kimenekítenék az ország devizájából tőkéjüket és ez hamarosan inflátorikus hatást váltana ki. Ez lenne az úgynevezett piaci reakció, de az EMU miatt ez nem érvényesülhet. A német és az olasz hosszú lejáratú kamatok közti 30 bázispontos különbség továbbra is azt jelzi, hogy a piac nem hisz abban, hogy az olaszok felelőtlensége szankcionálható. Ha az olaszok nagy deficitet halmoznak fel, akkor az a továbbiakban már gyakorlatilag európai deficitnek számít.

A MEGTAKARÍTÁSOK CSÖKKENŐ TRENDJÉNEK MEGFORDULÁSA

- A Foreign Affairs című folyóirat hasábjain azt fejtette ki, hogy az egyre csökkenő megtakarítások trendje hamar visszafordulhat és ez rövid távú zavarokat okozhat. Magyarozza meg nekünk, hogyan jutott erre a következtetésre és hogy kapcsolatban van-e ez egy nemrég a Wall Street Journal hasábjain tett nyilatkozatával, amelyben a „dollár külföldi versenyképességéről” beszélt?

- Igen, erős dollár otthon és kompetitív dollár globálisan. A megtakarítási ráta rövid története az USA-ban az, hogy egy relatíve alacsony szintről folyamatosan esik a kilencvenes évek elejétől. Utóbbi a háztartások megtakarítására vonatkozik és nem a nemzetire. A kilencvenes évek kezdeti 7 százalékos megtakarítási rátája (a háztartási megtakarítások a rendelkezésre álló jövedelem 7 százalékát tették ki) 2003-ra 2,5

százalékra csökkent, ami egy relatíve alacsony szint. Ez nem meglepő, hiszen az emberek vagyona részben a tőzsde szárnyalása (a 2000-es eséssel együtt is), részben pedig a növekvő ingatlanárak miatt folyamatosan emelkedett. Emiatt pedig úgy érezhették, hogy felesleges csökkenteni a fogyasztásukat. Tehát amikor az ingatlanárak növekedtek, akkor ennek a vagyonhatása nagy mértékben dominált. A megtakarítási ráta csökkenése pusztán annak a ténynek a tükré, hogy az emberek már olyan nyugdíjpénztárat választanak, ahol a befizetett összeget saját döntésük alapján fektetik be a tőzsdén (defined contribution plan). A régebbi rendszerben a dolgozó vállalatának nyugdíjpénztára hozta meg a befizetések kezelésével kapcsolatos befektetési döntéseket (defined benefit plan), ahol a befizetések mértékét és formáját bizonyos jogszabályi kötelek figyelembe vételével a vállalat határozta meg, olyan ismérvek alapján, mint a dolgozó különböző életkorában szerzett jövedelme és a vállalatnál eltöltött idő. A vállalati nyugdíjpénztárakon kívül természetesen az állam is kiveszi a részét kis mértékben az 401(k) és IRA programok alapján a nyugdíjbiztosításból¹.

2003 és 2005 között már 2,5 százalékról -1,5 százalékosra csökkent a megtakarítási ráta. Nem teljesen egyértelmű, hogy mi okozhatta ezt. Volt egy nagy ugrás az ingatlanárakban, ezért elképzelhető, hogy ez válthatta ki az erős vagyonhatást. A legfontosabb oka - úgy vélem - mégis a jelzálogkölcsön-refinanszírozás lehetett. Ez nemcsak a törlesztőrészek csökkentését tette lehetővé, hanem készpénz kivételét és ebből fogyasztási cikkek vásárlását is. Nem mindenki vásárolt

azonban, mivel sokan visszafizették korábbi adósságaikat is, vagy újra befektettek különféle pénzügyi eszközökbe. Felteve, hogy a nagy kiköltekezések hatása kellőképpen erős volt ahhoz, hogy szerepet játsszon a megtakarítási ráta negatívvá válásában. Újabban azonban ez a folyamat visszafordulni látszik a jelzáloghitelek kamatainak emelkedése miatt.

Ha a megtakarítási ráta gyorsan emelkedik, az a hazai keresletet csökkentheti. Persze sokak szerint a külkereskedelmi mérleg javításához a megtakarításoknak nőniük kell. Azonban ha az árfolyam nem változik, akkor a megtakarítási ráta növekedése miatt a gazdaság lelassulhat. Ha a megtakarítások növekedése az árfolyam leértékelődését okozza, az olcsóbbá teszi a belföldi termékeket a külföldiekhez képest, az export nő, miközben az importkereslet visszaesik. Ez a „kompetitív dollár” lényege. A még Clinton elnök idejében kezdődött és ma is folytatódó erős dollárt hangsúlyozó gazdaságpolitika véleményem szerint azt kell, hogy jelentse: otthon erős a dollár, vagyis alacsony az infláció. Vagyis a „kompetitív” dollár globálisan, az „erős” dollár otthon érvényes.

- A kompetitív dollár gyenge dollárt jelent? A legutóbbi nyilatkozatában a Financial Timesnak azt mondta, hogy a dollár 30-40 százalékos leértékelése segítené rendbe tenni a deficités külkereskedelmi mérleget. Nem lepte meg, hogy ezzel a kijelentésével már hatást gyakorolt a piacokra?

- Nem tudom, hogy hatással voltam-e a piacokra, de én saját becslésem alapuló számokat ebben a témában nem mondtam. Azt viszont igen, hogy a dollár a nyolcvanas években két év alatt majd-

1 A 401(k) a szövetségi adótörvény (Internal Revenue Code) idevágó szakasza után kapta a nevét, az IRA pedig az Egyéni Magánnyugdíj Pénztári Számla (Individual Retirement Account) - a ford.

nem 40 százalékot gyengült, amikor a külkereskedelmi mérleg GDP-hez mért hiánya 4,5 százalékos volt, ellentétben a mai 6,5 százalékkal. Kollegáim becslése szerint a 40 százalék körüli gyengülés megfelelő mértékű lenne, habár egyensúly még ekkor sem jönne létre, csak GDP-arányosan 2–3 százalékpontnyit javulna a folyó fizetési mérleg, amely már elegendő ahhoz, hogy a külső adósságalomány GDP-arányos értéke ne nőjön tovább. Tehát én ez utóbbi számokat idéztem.

KÍNÁLAT OLDALI MEGKÖZELÍTÉS A KÖZGAZDASÁGTANBAN

– A nyolcvanas évek közepén Ön azt mondta, hogy a kínálat oldali megközelítés egyszerűen csak egyfajta visszatérés a régi közgazdasági alapokhoz, ahol a kapacitások megfelelő kihasználásáról és állami beavatkozás mentességéről van szó. A mai szóhasználatban úgy tűnik, hogy ennek sok köze van az „adóköteles jövedelem rugalmasságához” (elasticity of taxable income²). Mi az Ön becslése utóbbinak a rugalmasságára és mit jelent ez a mai adózási törvények szempontjából?

– Először is akkor a nyolcvanas évekről: írtam akkoriban egy tanulmányt „Visszavonulás a keynesiánus gazdaságpolitikától” címmel. Ebben összefoglaltam a keynesi gazdaságpolitikai felfogás lényegét és alkalmazásának történetét. A keynesi gazdaságpolitika kitüntetett szerepet szán a keresletnek az output meghatározásában. Ezen nézet szerint a kormányzati kiadások szabályozása – mint az aggregált kereslet egyik fontos eleme – a stabilizációs gazdaságpolitika hatékony eszköze, a megtakarítások pedig

csökkentik a kibocsátást. Majd nem sokkal később már sikerült jobban megértenünk, hogy az outputot közép- és hosszú távon nem az aggregált kereslet, hanem a kapacitások, a megtakarítások és beruházások határozzák meg. Az új irányvonal csupán egy visszatérés kisebb-nagyobb módosításokkal azokhoz az alapokhoz, amit a közgazdászok többé-kevésbé Adam Smith óta gondolnak: a kínálati oldali közgazdaságtan szerint a lényeg az új kapacitások teremtése.

Publikációim nagy részében adózási kérdésekkel is foglalkoztam, azzal, hogy a különböző adókonstrukciókra hogyan reagálnak a háztartások és a vállalatok. Ha azt nézzük, hogy egy tipikus háztartás hogyan reagál egy marginális mértékű adóemelésre, akkor a legtöbb szakember a témában azt mondja, hogy nem látszik érdemleges reakció. Ha azt nézzük, hogy mi a kapcsolat a munkaerő-állományban lévő férjezett nők munkával eltöltött óráinak a száma és az adórata között, akkor taláunk kapcsolatot, de ugyanez már nem mutatható ki a 25–60 év közötti egyedülálló nők és férfiak körében. Vitatható, hogy mérhető-e a munkapiaci aktivitás a munkával eltöltött órák számával. A releváns munkakínálat tartalmazza a humán tőkeképzést, a kockázatviselési hajlandóságot, a választási lehetőséget a különféle munkalehetőségek között és a vállalkozói kedvet. Ezek mind befolyásolják a jövedelmek és az adóbevételek nagyságát.

Mikroökonómiából ismeretes az adózásból származó hatékonysági veszteség, a „holtteherveszteség”. A kifejezés arra utal, hogy az adózás megváltoztatja az emberek viselkedését. Például arra is hat, hogy milyen formában kapják a fizetésüket: adóköteles készpénz helyett egyéb

2 Ha 1 százalékkal nő az adózás után megmaradó rész, akkor hány százalékkal nő az adóképes jövedelem - a ford.

béren kívüli juttatások formájában veszik fel a fizetésüket, mivel 65 cent elkölthető készpénz és egy dollár értékű béren kívüli juttatás között választhatnak. Ez a választás hatékonyságvesztéssel jár, mert mindaddig, amíg bármilyen előállítási költsége van a béren kívüli juttatásoknak, kevesebbet érnek (kevesebb a belőle származó társadalmi többlet), mint egy dollár, és kevesebb adóköteles jövedelmet eredményeznek (pontosabban nem eredményeznek adóköteles jövedelmet). Mindegy, hogy azért alakul ki a kevesebb adóköteles jövedelem, mert a munkavállalók kevesebbet dolgoznak, vagy azért, mert inkább béren kívüli juttatások formájában kapják fizetésüket, ugyanazt a gazdasági hatékonyságcsökkenést eredményezi. Ha az adózás torzító hatásaira vagyunk kíváncsiak, akkor elég megnéznünk, hogy egy adókulcs-változtatás hogyan hat az adóköteles jövedelemre. Ezt vizsgáltam 1986-ban, amikor egy nagy adócsökkentést hajtottak végre. A tanulmány arra a következtetésre jutott, hogy az adócsökkentésre adott reakciók szignifikánsan kimutathatóak és mérhetőek. Az adóköteles jövedelem elaszticitása 1 volt. Tehát ha 10 százalékkal megnő az a hányad, amelyet az adózó megtarthat, mondjuk 60 százalékról 66 százalékra, akkor az adóköteles jövedelem is 10 százalékkal nő. Az adócsökkentésből eredő kormányzati bevételkiesés csak kétharmada annak az úgynevezett statikus eredménynek, amit akkor kapnánk, ha nem vennénk figyelembe azt, hogy az emberek viselkedését torzítja az adók megváltozása.

NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH

- Igazgatója a NBER-nek már 28 éve, ami az intézet történetének harmada. Mik az intézet eddigi fennállásának a legfőbb eredményei?

- A legfőbb teljesítmény az empirikus kutatás ősztönzése. Az empirikus kutatás kockázatos vállalkozás. A kutatónak, aki elkezd egy projektet, alaposan ismernie kell a fellelhető adatokat és az intézményeket. Jó esély van rá, hogy rosszul értelmezi a problémát. Miután mindent elvégzett és prezentálja a munkáját az emberek azt mondják: „Nos, még nem vette figyelembe ezt és azt...” vagy „az adatai nem igazán mérik azt, amit Ön mérni szeretett volna”. Ezért a közgazdászok nem szívesen vesznek részt komolyabb empirikus kutatásokban. A közgazdasági kutatás különbözik a természettudományos és az orvosi iskolákban folyó kutatástól, ahol több ember foglalkozik hasonló problémákkal. Egy közgazdasági kutatóintézetben szokatlan, hogy egy-két kutatónál több legyen azokból, akik egy adott szakterülettel – például munkagazdaságtan vagy közösségi pénzügyek – foglalkoznak. És még az azonos területek képviselői is meglehetősen eltérő kérdésekkel foglalkoznak, vagyis nem igazán tudják megbeszélni az empirikus kutatásukat egymással.

A NBER igyekszik összehozni azokat az egyetemi kutatókat, akik a saját területükön a legjobbak. A kutató bemutatja az eddigi eredményeit, visszajelzést kap, és persze az adott témakörön belül kutatókat jobban megismeri. Majd később email-en keresztül is érintkeznek.

Milyen problémákkal foglalkozunk? Olyan kérdésekkel, amelyek véleményünk szerint fontosak és érdemes velük részletesebben foglalkozni. Ilyen például a monetáris politika a nyitott gazdaságokban vagy az árfolyam-alkalmazkodás. Sokat foglalkoztunk például adósságváltásokkal, a társadalombiztosítással és rendszeresen rendezünk egy washingtoni konferenciát Adópolitika és a Gazdaság (Tax Policy and the Economy) címmel. Nem adunk gazdaságpolitikai taná-

csot, csupán útmutatást, hogy mi történe ha továbbra is ilyen vagy olyan politika mellett köteleznél el magát a kormány. Azt azonban sosem mondjuk, hogy ilyen vagy olyan típusú gazdaságpolitikát kellene követnie. Pontosabban: nekem vagy kollégáimnak személyesen lehet véleményünk arról, hogy mely gazdaságpolitika az ideális, de az intézetnek már nem.

– *Milyen lesz az intézet 25 év múlva?*

– Sok minden megváltozik: a vezetők, a résztvevők, a közgazdasági problémák, a technológia. Paul Samuelson a minap itt járt és miután összegyűltünk, és mindenki sorra bemutatkozott, azt mondta, hogy ez most olyan, mint Koppenhágában lehetett az 1920-as években, amikor Nils Bohr egybegyűjtött fizikusokat a világ számos tájáról. Szerintem ez egy kedves megjegyzés. Nem tudom mi lesz más 25 év múlva, a technológia biztosan nagy változásokon megy keresztül. Az internet adta lehetőségek már most nagyban hozzájárulnak a megoldandó kihívások együttműködésen alapuló, hatékony elvégzéséhez.

– *Köszönjük szépen a beszélgetést!*

KASZAB LÓRÁNT

Sportkilátások

ECONOMICS FOCUS: SPORTING CHANCE
THE ECONOMIST, 2007. JÚLIUS 12.

A 2000-ben Nizzában aláírt európai uniós szerződés egyik cikkelye kimondta, hogy a sportnak olyan társadalmi és kulturális jelentősége van, amely miatt különleges elbánást igényel.

A sport Európában ráadásul komoly üzlet is, a labdarúgás esetében kifejezetten jövedelmező. A kereskedelmi és kulturális szerepe közötti feszültség komoly nehézséget okoz a gazdaságpolitikai döntéshozóknak. A sport is csak egyike a

versenyző „iparágaknak” vagy különlegesen kell kezelni?

A sport egy fontos tekintetben kétségtelenül speciális. A többi üzletágtól eltérően a sport szereplőinek össze kell játszaniuk, hogy eladható terméket hozzanak létre. A sportesemények létrejöttéhez szükséges, hogy a csapatok megegyezzenek az időpontban, a helyszínen és a játékszabályokban. A legtöbb ágazatban a versenytársak léte korlátozza a szereplőket gazdasági tevékenységükben, ezzel szemben a sportban a csapatoknak létérdeke a versenytársak életképessége. Ez a közös érdek a trösztellenes szabályozóktól óvatos bánásmódot igényel. Például a televíziós jogok közös értékesítése azon az alapon védhető, hogy maga a verseny, a csapatok küzdelme az eladandó termék.

Ez a közös értékesítés arra is jó, hogy a bevételeket igazságosan osszák szét. A labdarúgócsapatok számára a közvetítéskből származó pénz mára fontosabbá vált a jegybevételnél. Egyenkénti alkudozás esetén a kisebb támogatottságú klubok túl alacsony bevételhez jutnának, ami idővel felborítaná a bajnokságok egyensúlyát, ez pedig káros lenne a fogyasztóknak és a csapatoknak egyaránt. A sportsikerek a legtöbb esetben együtt járnak a jó anyagi lehetőségekkel. A győztesek mindig azok közül a csapatok közül kerülnek ki, amelyek meg tudják fizetni a legjobb játékosokat és edzőket. Bizonyos bevételmeosztás nélkül a bajnoki küzdelmek a legnépszerűbb csapatok számára sétagaloppá, a nézőknek pedig unalmas és előre lefutott formalitássá válnának.

A hatóságoknak vékony mezsgyén kell egyensúlyozniuk. Az 1990-es évek elején a televíziós közvetítések deregulációja rengeteg pénzt hozott a sportba, és a futball magára irányította a versenyhivatalok és bíróságok figyelmét. Egy belga futballista, *Jean-Marc Bosman* 1995-ös

ügye véget vetett annak a gyakorlatnak, miszerint a csapatok átigazolási díjat kértek a lejárt szerződésű játékosok után is. A Bosman-ügy arra is felhívta a figyelmet, hogy a külföldi játékosok szerepeltetésének korlátozása ellentétes az uniós joggal. A közvetítési jogok értékesítését Angliában és Németországban is trösztellenes vizsgálatoknak vetették alá, attól tartva, hogy korlátozzák a fogyasztók vásárlását.

Az európai versenyhivatalok eddig mindig engedélyezték azokat a közös értékesítéseket, amelyek eléjük kerültek. Ez azonban nem jelenti a sport kivételes kezelését. A rivális vállalatok közötti összejátszás ugyan ellentétes a versenyjoggal, azonban engedélyezik, ha a fogyasztók érdekét szolgálja. Például a versengő légitársaságok közös vállalatokat hozhatnak létre, ha a trösztellenes hatóság szerint a fogyasztók kényelméből eredő hasznok fontosabbak az árverseny korlátozásából származó hátrányoknál. Kikerült a versenytörvények hatálya alól a vállalatok közös kutatás-fejlesztési tevékenysége is. Általános kivétel vonatkozik a közlekedési vállalatokra is, hogy összehangolhassák a menetrendjeiket.

Egyes befolyásos hangok mellett érvelnek, hogy hasonló elbánás vonatkozik az európai sportokra is. A több uniós sportminiszter által tavaly megalkotott Független Európai Sport Jelentés kimondta, hogy „a labdarúgás nem válhat a vállalatok közötti versengéssé, ahol az eredményt az határozza meg, akinek a legtöbb pénze van.” A jelentés nagyobb jövedelemmegosztás, a fizetési plafonok bevezetése, az átigazolások korlátozása mellett érvelt, valamint amellett, hogy az általános mentesség révén lehetne ezeket az intézkedéseket összeegyeztetni az uniós versenyjoggal. A jelentés szíves fogadtatásra lelt az európai labdarúgás irányító szervénél, az UEFA-nál.

Azonban ha a döntéshozók nem tudják biztosan állítani, hogy az általános mentesség a fogyasztók érdekeit szolgálja, jobb, ha az eseti elemzéseknél maradnak. A kivétel a trösztellenes törvények alól akkor helyes, ha az ellenőrizetlen versengés rosszabb eredményre vezetne. Kevesebb gyógyszer létezne, ha a gyártók nem használhatnák (idővel) egymás szabadalmait. A K+F együttműködések révén megoszlanak a kutatás költségei a belőle profitáló vállalatok között, ami ösztönzőleg hat az innovációra. Az viszont nem egyértelmű, hogy a fogyasztók jobban járnának a sport általános mentesítése által.

Sok múlik azon, hogy szigorúbb versenyegyensúlyra van-e szükség a profeszionális sportok hosszú távú életképességéhez. A futball közgazdaságtanáról több könyvet is publikáló *Stefan Szymanski*, a London Imperial College professzora szerint ez egyáltalán nem biztos. Az európai profi labdarúgás mindig is kiegyensúlyozatlan volt, azonban ez nem csökkentette a népszerűségét. A bajnokságok piramis jellegű felépítése, a feljutások és kiesések miatt azoknak a csapatoknak is van miért küzdeniük, amelyeknek kicsi az esélyük a végső győzelemre. A legfelső osztályokból pedig ki lehet jutni a nemzetközi kupák – a BL és az UEFA-kupa – porondjára, ahol a küzdelmek a nemzeti bajnokságokkal párhuzamosan zajlanak. A helyi rivalizálások és a kiscsapatok esélye, hogy egy-egy meglepetés révén beleszóljanak a „nagyok” dolgába, újabb vonzerőt jelentenek a szurkolóknak, akik a minőséget többre tartják a versenyegyensúlynál. Valóban, az azonos erőt képviselő csapatok meccsei sokszor az óvatos, taktikus játékról, a küzdelemről szólnak, ami unalmas a nézőknek. Más szavakkal: háború lövöldözés nélkül. Ez pedig kinek lenne jó?

NÉMETH ANDRÁS

Szabályalapú vagy diszkrecionális?

RULES VS. AUTHORITY (GARY BECKER) – RULES

VERSUS DISCRETION (RICHARD POSNER)

THE BECKER-POSNER BLOG 2007. SZEPTEMBER 16.

Gary Becker Nobel-díjas közgazdász és Richard Posner, az Egyesült Államok egyik legtekintélyesebb szövetségi fellebbviteli bírója, a „jog és közgazdaságtan” iskola egyik vezéralakja közös blogján a Fed 2007. szeptember 18-i kamatdöntésének jegyében született Becker bejegyzése, amelyben a kiszámíthatóságra hivatkozva a szabályalapú monetáris politika mellett teszi le a voksát. Posner válaszában az ezzel kapcsolatos fenntartásait és saját, rugalmasabb monetáris politikára vonatkozó javaslatait fogalmazza meg.

JEGYBANKI ÉS EGYÉB POLITIKÁK: SZABÁLYALAPÚ VAGY TEKINTÉLYELVŰ? (BECKER)

A jegybankok jövőbeli viselkedésével kapcsolatos bizonytalanság és várakozások mára olyan helyzetet teremtettek, hogy a központi bankoknak kifejezetten lépéseket kell tenniük a jelentősebb negatív pénzügyi reakciók elkerülése érdekében. Ahelyett, hogy a jegybank határozná meg a pénzügyi és egyéb piacok várakozásait, a várakozások határozzák meg a jegybanki politikát. Bár a politikai és egyéb erők ismeretében (a jegybanki függetlenség sajnálatos hiányának köszönhetően) könnyebben előrejelezhető, hogyan fog cselekedni a központi bank, konkrét lépései továbbra is kifürkészhetetlenek maradnak.

Annak érdekében, hogy a Fed a várakozásokat és saját politikáját újra ellenőrzése alá vonja, meg kellene határoznia egy szabályt az irányadó kamatlábra vonatkozóan, amely ezáltal nyilvános adatok alapján könnyedén kiszámítható lenne. Így minden szereplő pontosan meg

tudná határozni, mit fog tenni a jegybank a következő héten, tehát mindenki már most bekalkulálná a jövő heti kamatdöntést az eszközárakba. Ekkor végre megfordulna a helyzet, és a Fed határozná meg a kamatlábra és egyéb változókra vonatkozó várakozásokat.

John Taylor a Stanford Egyetemen készített egy tanulmányt, amely szerint ha 2002 és 2006 között a Fed olyan ún. Taylor-szabályt követett volna, amely az inflációs céltól való eltérés mellett a GDP potenciális szinttől való eltérését is figyelembe veszi, akkor sokkal nagyobb mértékben emelkedtek volna a kamatlábak. Ezáltal a központi bank meg tudta volna előzni, hogy a bankok nagyon alacsony kamatlábbal nyújtsanak például jelzáloghiteleket, és így akár a túlzott lakáspiaci fellendülés is elkerülhető lett volna.

Nemcsak az USA, hanem más országok is profitálnának belőle, ha nemzeti bankjuk előnyben részesítené a szabályokat a diszkrecionalitással szemben. A gazdaságilag kevésbé jelentős országok jegybankjainak ugyanis kevés mérlegelési lehetősége van, mivel alapvetően általuk befolyásolhatatlan globális erők határozzák meg lépéseiket.

A szabálykövetés tehát megvédené a jegybankokat a belpolitikai nyomástól, és lehorgonyozná a piacok várakozásait. Ezek az előnyök nemcsak a monetáris politika irányítójával, hanem más kormányzati szervekkel kapcsolatban is fennállnak. Például a trösztellenes hatóságoknak se mindig egyedileg kellene döntést hozniuk egy felvásárlás versenytorzító voltáról, hanem előre lefektetett, tiszta és mindenki számára érthető szabályok alapján kellene választ adni ezekre a kérdésekre.

SZABÁLYOK VAGY DISZKRECIONALITÁS (POSNER)

Bár abban nem vagyok kompetens, hogy gazdaságpolitikai tanácsokat adjak, de

azt bizton állíthatom, hogy a jelenlegi jogrendszerben alkalmazhatatlan lenne egy Becker-féle monetáris politikai szabály. Először is a Fed-et a Kongresszus hozta létre, és a Kongresszus megtorolja, ha ellenáll az erős politikai nyomásnak. Ezt könnyen meg is teheti, mert a Fed-nek nincs erős alkotmányos alapja, szemben például a Legfelsőbb Bírósággal. De a Kongresszus még a Legfelsőbb Bíróság hatáskörét is korlátozhatja, ellenőrzi a költségvetését, továbbá politikai megfontolások is szerepet játszanak a tagok kinevezésében – csakúgy, mint a Fed kormányzótanácsának tagjai esetén. Végül a Kongresszus alkothat olyan törvényeket (például adótörvényeket), amelyek ellehetleníthetik a Fed eredményes működését.

Ezek alapján hiba volna a szabályszerűség mögé szorítani a diszkrecionalitást. A szabálykövetésre nem tudna hatni a politika, és ezt a politika nem viselné el. Érttem, hogy bizonyos jegybankok szabályalapú monetáris politikát követnek, de ezek valószínűleg az amerikaitól eltérő politikai kontextusban működnek. Az igazi kérdés egyébként, hogy egy demokratikus (vagy tetszőleges) rendszerben egy köztisztviselő állhat-e teljes mértékben a politikán kívül. Gyanítom, hogy nem.

Tágabban értelmezve a szabályok és a diszkrecionalitás viszonyát, kétlem, hogy lehetséges lenne az általánosítás. A szabályoknak vannak erényeik, de korlátozottak, mivel szükségszerűen olyan információkon alapulnak, amelyekkel a szabályalkotó rendelkezett a szabályalkotás időpontjában. Átváltás van tehát a szabályok egyszerűsége és tisztasága, illetve rugalmatlanságuk között. Márpedig ez az átváltás nem mindig a szabályokat erősíti.

Három alternatívája van a szabályoknak. Az elsőt az standardok jelentik. Szabályok és standardok közti különbség, hogy a standardok lehetővé teszik a ki-

hirdetést követően megszerzett információk beépítését a jogba anélkül, hogy törvényt kellene módosítani. A standard kevésbé pontos, viszont rugalmasabb a szabálynál. Szabály vonatkozik például a megengedett sebességre, de csak standard létezik a gondatlanság fogalmára.

A második lehetőség a diszkrecionalitás. Ez abban különbözik a standardtól, hogy nem alkalmazható bíróságon. A büntetőjogban eszköz a szükséges rugalmasság biztosítására anélkül, hogy kiskaput jelentene a bűnözők számára, amin keresztül megmenekülhetnének. Ilyen például az ügyész, akinek mérlegelési lehetősége van, hogy megvádoljon-e egy bizonyos személyt egy bizonyos ügyben. Igen bölcsen nem szokott mindenkit bevádolni, hanem a jelentősebb bűncselekményt elkövetőkre összpontosítja korlátozott erőforrásait. Hasonlóan, a rendőrök belátásán múlik, hogy a sebességhárt mennyivel átlépő autósokat állítják csak meg, mert mindenkit nyilvánvalóan nem lehet.

A harmadik lehetőség az iránymutatás, amelynek a szabályhoz hasonló szerkezete van (tehát egyszerű és egyértelmű), de az alkalmazásban teret enged a mérlegelésnek. Ilyen például a börtönbüntetés időtartamára vonatkozó intervallum. Itt a jogalkotó pontos sávot fogalmaz meg, de a konkrét időtartamot a bíró határozza meg (sőt megfelelő indoklással el is térhet a sávától). Hasonló a vállalatok egyesülésére vonatkozó iránymutatás: az egyesülést fontoló cégek kikérhetik a versenyhivatal előzetes véleményét. Ennek során a hivatal nemcsak azt vizsgálja, a tervezett fúzió megfelel-e a szó szerinti iránymutatásnak, hanem azt is, hogy összhangban van-e annak szellemével.

http://www.becker-posner-blog.com/archives/2007/09/rules_vs_author.html

KOLLARIK ANDRÁS

A Köz-Gazdaság fontosnak tartja, hogy a közgazdasági jelenségek művészi ábrázolását is bemutassa. Úgy gondoljuk, ez a pedagógiai munkát is segítheti, ezért néhány más nyugati szaklaphoz hasonlóan – folyóiratunk is közöl egy-egy alkotást vagy részletet.

MOLNÁR FERENC: PÁL UTCAI FIÚK

(részlet)

Csele titokban törökmézre alkudott egy szomszédos kapu alatt. A törökmézes ember ugyanis szemérmetlenül felemelte az árakat. A törökméz ára tudvalevőleg az egész világon egy krajcár. Ezt úgy kell érteni, hogy a törökmézes ember megfogja a kis bárdot, s amennyit a nagy darab fehér, mogyoróval spékelt masszából egy ütésre le tud belőle hasítani, az egy krajcárba kerül. Valamint hogy a kapu alatt minden egy krajcárba kerül, ez lévén az egység. Egy krajcár a fapálcikára nyársalt három szilva, három fél füge, három prünella, három fél dió, mindmegannyi folyós cukorba mártva. Egy krajcár a nagy darab medvecukor, és ugyancsak egy krajcár az árpacukor. Sőt egy krajcár az úgynevezett diákabrak is, mely apró staniclikba van osztva, s mely a legízletesebb keverékek egyike. Van ebben mogyoró, mazsola, malagaszőlő, cukordarabka, mandula, utcai szemét, szentjánoskenyér-törmelék és légy. Egy krajcárért a diákabrak felöleli a gyáripar, a növény- és állatvilág igen sok termékét.

Csele alkudott, ami azt jelenti, hogy a törökmézes ember fölemelte az árakat. A kereskedelem törvényeinek ismerői jól tudják, hogy az árak akkor is emelkednek, ha az üzletcsinálás veszéllyel jár. Így például drágák azok az ázsiai teák, amelyeket rablók lakta vidékeken cipelnek végig a karavánok. Ezt a veszedelmet nekünk, nyugat-európai embereknek kell megfizetnünk. És a törökmézesben határozottan volt üzleti szellem, mert szegényt el akarták tiltani az iskola közeléből. Tudta jól szegény feje, hogy ha el akarják tiltani, hát el is tiltják, s minden cukorkészlete ellenére nem tud oly édesen mosolyogni az előtte elhaladó tanárookra, hogy azok benne az ifjúság ellenségét ne lássák.

– „A gyerekek minden pénzüket annál az olasznál költik el” – mondogatták. És az olasz érezte, hogy üzletének nem lesz hosszú élete a gimnázium mellett. Tehát föl-emelte az árakat. Ha már mennie kell innen, legalább nyerjen rajta valamit. És meg is mondta Cselének:

– Azelőtt volt minden egy krajcár. Ezután most minden két krajcár.

És amíg nagy nehezen kinyögte ezeket a magyar szavakat, vadul hadonászott a levegőben a kis bárdal. Geréb odasúgott Cselének:

– Vágd a kalapodat a cukor közé!

Csele el volt ragadtatva ettől az eszmétől. Tyú, micsoda gyönyörűség lett volna ez! Hogy repültek volna jobbra-balra a cukrok! És hogy mulattak volna a fiúk!

Geréb, mint az ördög, suttogetta fülébe a csábítás ígét:

– Vágd oda a kalapodat! Ez uzsorás.

Csele levette a kalapját.

– Ezt a szép kalapot? – mondta.

El volt tévesztve a dolog. Geréb rossz helyen tette a szép ajánlatot. Hiszen Csele gigerli volt, és csak lapokat hozott a könyvekből.

– Sajnálod? – kérdezte tőle.

– Sajnálom – mondta Csele. – De azért ne hidd, hogy gyáva vagyok. Én nem vagyok gyáva, csak a kalapot sajnálom. Én ezt be is bizonyíthatom, mert ha akarsz, én a te kalapodat nagyon szívesen odavágom!

Ilyet nem lehet Gerébnek mondani. Ez majdnem sértés volt. Fel is fortyant. Ezt mondta:

– Ha már az én kalapomról van szó, hát odavágom én magam. Ez egy uzsorás. Ha félsz, menj el.

És azzal a mozdulattal, ami nála a harciasságot jelentette, le is vette a kalapját, hogy szétüssön vele az x-lábú asztalon, mely teli volt rakva cukorral.

De valaki megfogta hátul a kezét. Egy majdnem férfiasan komoly hang ezt kérdezte tőle:

– Mit csinálsz?

Geréb hátranézett. Boka állt mögötte.

– Mit csinálsz? – kérdezte tőle ismét.

És komolyan, szelíden nézett rá. Geréb morgott egyet, mint az oroszlán, mikor az állatszélidítő a szemébe néz. Meghunyászkodott. A fejére tette a kalapot, és vonogatta a vállát.

Boka csöndesen mondta:

– Ne bánts el ezt az embert. Én szeretem, ha valaki bátor, de ennek semmi értelme nincs. Gyere!

És feléje nyújtotta a kezét. A keze csupa tinta volt. A tintatartó kedélyesen csöpögött a zsebébe a sötétkék levét, és Boka mit sem sejtve húzta ki a zsebéből a kezét. De ezzel nem törődtek. Boka a falhoz kente a kezét, aminek az lett a következménye, hogy a fal tintás lett, de Boka keze viszont nem tisztult meg. A tintaügy azonban ezzel be volt fejezve. Boka karon fogta Gerébet, és elindultak a hosszú utcán. Mögöttük maradt a csinos kis Csele. Még hallották, amint fojtott hangon, a levert forradalmár bús lemondásával szólt az olaszoknak:

– Hát ha már ezentúl minden két krajcár, hát adjon két krajcárért törökmézre.

És belenyúlt finom kis zöld erszényébe. Az olasz pedig mosolygott, és azon törögte a fejét, hogy mi volna, ha holnaptól kezdve minden – három krajcár volna. De ez csak álom volt. Ez olyasvalami volt, mint amikor valaki azt álmodja, hogy minden forint egy százast ér. Nagyon sújtott a késsel a törökmézre, s a lepattant szilánkot egy kis papírba tette.

Csele keserűen nézett rá.

– Hiszen ez kevesebb, mint azelőtt!

Az olaszt most már szemtelenné tette az üzleti siker. Vigyorogva szólt:

– Hát most drágább, hát most kevesebb.

És már egy új vevő felé fordult, aki ezen az eseten okulva, a kezében tartotta a két krajcárt. És vagdosta a fehér cukormasszát a kis bárdal olyasvalami furcsa mozdulatokkal, mintha valami mesebeli középkori, óriási hóhér lett volna, aki apró, mogyorófejű emberkének csapkodja le a fejüket egy kis arasznyi bárdal. Szinte vérengzett a törökmézben.

– Pfuj – mondta Csele az új vevőnek –, ne vegyen ennél! Ez uzsorás.

És egyszerre csapta be a szájába az egész törökmézet, amelyre a fele papír ráragadt, letéphetlenül, de nem lenyalhatatlanul.

– Várjatok! – kiáltott Bokáék után, és utánuk szaladt.



Válogatta: Gaál Erzsébet Judit–Koszó Emese

SZERZŐINKHEZ

A Köz-Gazdaság szívesen fogad a közgazdaságtudomány tárgykörébe tartozó minden olyan tanulmányt, amely hozzájárul a hazai közgazdasági gondolkodás fejlesztéséhez. A kéziratok elkészítésekor a szerkesztőség az alábbiakat kéri figyelembe venni:

A tanulmányokat elektronikusan kérjük elküldeni (balazs.szentivanyi@uni-corvinus.hu címre), lehetőleg MS Word (doc) formátumban

- Egy tanulmány átlagos hossza 1 szerzői ív (40 ezer karakter, szóközökkel együtt). Kérjük szerzőinket, hogy ettől legfeljebb kismértékben térjenek el felfelé.
- A tanulmány rendelkezzen rövid, legfeljebb 100 szavas összefoglalóval, amelyet angolul is el kell készíteni.
- A fejezetcímeket arab számokkal kérjük jelölni. Az alfejezetek esetén a főfejezet sorszámát is meg kell adni: 1, 1.1., 1.1.1., 1.2.2. stb.
- Az ábráknak és táblázatoknak legyen egyértelmű címe, illetve legyenek arab számokkal sorszámozva. A táblázat vagy ábra tartalma lehetőleg legyen a főszöveg ismerete nélkül is értelmezhető. Minden esetben szükséges az adatok forrását feltüntetni az ábra vagy a táblázat alatt.
- Egyenleteket, képleteket a sorok jobboldalán zárójelekbe tett arab számokkal kell jelezni: (1), (2) stb.
- Hivatkozások, jegyzetek
 - Hivatkozásokat a főszövegben, szögletes zárójelben kérjük megadni [szerző évszám] formátumban. Pl: [Szentés 1999]
 - Pontos idézeteknél minden esetben szükséges megadni az oldalszámot is [szerző évszám: oldalszám] formátumban. Pl. [Szentés 1999: 312]
 - Jegyzetek a főszöveg kiegészítésére szolgálnak, számukat a feltétlenül szükséges minimális szintre kérjük csökkenteni.
- Hivatkozott irodalom: a tanulmány végén kérjük felsorolni a szövegben hivatkozott irodalmakat az alábbiak szerint:
 - Könyvek
Szerző neve (kiadás éve): *Cím dőlt betűkkel*. Kiadó, kiadás helye
pl: Szentés T. (1999): *Világgazdaságtan*. Aula, Budapest
 - Könyvfejezetek
Szerző neve (kiadás éve): „Fejezet címe idézőjelek közt”. In: Szerkesztő neve: *Kötet címe dőlt betűkkel*. Kiadó, kiadás helye
pl. Stern, N. és Stiglitz, J. (1997): „A Framework for a Development Strategy in a Market Economy” in: Malinvaud, E. (szerk): *Development Strategy and Management of the Market Economy*. Oxford University Press, Oxford
 - Folyóiratcikkek
Szerző neve (megjelenés éve): „Cím idézőjelek közt” *Folyóirat neve dőlt betűkkel*. évfolyam(szám): oldalszámok.
pl: Kydland, F. E. (2006): „Aggregált mennyiségi elmélet” *Köz-Gazdaság* 1(2): 19-35.
 - Internetes hivatkozások: Szerző neve (megjelenés éve): *Cím dőlt betűkkel*. Teljes URL. Lekérdezés dátuma.
pl. Rodrik, D. (2006): *The Disappointments of Financial Globalization*. [http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/The Disappointments of Financial Globalization \(November 2006\).doc](http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/The%20Disappointments%20of%20Financial%20Globalization%20(November%202006).doc). Lekérdezve: 2007. 03. 13.

ENGLISH ABSTRACTS

JÓZSEF DRECIN: A FEW THOUGHTS ON THE LONG TERM EFFECTS OF THE "ECONOMIC GROWTH VERSUS EQUILIBRIUM" DILEMMA

If the Hungarian economy is to achieve foreign trade equilibrium, the purchasing power of household consumption must be reduced by a ratio of 3:1 and that of investments by a ratio of 2:1. Such drastic decline in purchasing power can only be done through high level inflation, which would have other, very serious effects on the economy. Although the "Bokros" austerity package in 1995 did improve the trade balance, unfortunately it did not have a lasting effect, especially after economic growth kicked in. The disharmony between growth and external equilibrium was already apparent then, and the interplay between inadequate capacities and the structure of the economy can be cited as the main reason for it. Currently, the only possibility to achieve external equilibrium is a very severe restriction in the structure of the economy.

ANDRÁS SIMOR: THE GOALS OF THE HUNGARIAN NATIONAL BANK

This article is the written version of a lecture held by András Simor, governor of the Hungarian National Bank, at the Corvinus University of Budapest. In his lecture he talks about the current challenges the Bank faces amidst rising inflation and decelerating economic growth. Unlike the Fed, the Hungarian National Bank's only goal is to maintain price stability. Although the Bank has received much criticism for this, Mr. Simor defends the price stability focus and its policy of inflation targeting.

JÚLIA KIRÁLY: CONDITIONS OF HUNGARY'S EURO-ZONE MEMBERSHIP

The main question of the paper is whether Hungary should join the Euro-zone and what benefits the country could expect. The answer is not as evident as many think, and there are many skeptic voices even in professional circles. The paper examines the issue from a purely economic perspective and uses the theory of optimum currency areas. Since the Hungarian economy will become increasingly dependent on the Euro, it will be in the country's best interest to join the Euro-zone. Other solutions, such as pegging the Hungarian currency to the Euro, or introducing a currency board do not permit the country to take full advantage of the potential benefits.

EDWARD C. PRESCOTT: THE TRANSFORMATION OF MACROECONOMIC POLICY AND RESEARCH

In 2004 the Royal Swedish Academy of Sciences awarded the Nobel Prize in Economics jointly to Finn E. Kydland (Norway) and Edward C. Prescott (USA) for their contribution to dynamic macroeconomics. The prize committee emphasized two main fields of their research: the time consistency problem of economic policy and the driving forces behind business cycles. We present the Prize Lecture of Edward Prescott, in which he summarizes his and Kydland's research career. The Lecture describes the transformation of macroeconomics in recent decades, in which Kydland and Prescott played a leading role. The main features of their methodology and the most important results are also presented.

PRIZE COMMITTEE OF THE ROYAL SWEDISH ACADEMY OF SCIENCES: MECHANISM DESIGN THEORY

The 2007 Nobel Prize was awarded to Leonid Hurwicz, Eric Maskin and Richard Myerson for "for having laid the foundations of mechanism design theory". As this line of economics is not too well known, the Royal Swedish Academy of Sciences has compiled a summary report on the topic, of which we also publish an abstract in Hungarian. The original study can be found at: http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2007/ecoadv07.pdf

ALBERT PUIG: SEGMENTATION OF THE MANUFACTURING SYSTEMS IN SOME OF THE ENLARGEMENT COUNTRIES AS A RESULT OF THE MULTINATIONAL ENTERPRISES' GLOBAL STRATEGY

The study compares the structural indicators (value added, productivity, level of exports) of firms with and without foreign ownership. The main hypothesis is that foreign direct investment (FDI) played a more or less positive role in the structural transformation of the new Central and Eastern European EU member states' companies. There is however, one important side effect: segmentation in the manufacturing sector. The companies with foreign ownership are more productive, have a higher propensity to export and their products have higher added value than the purely domestic companies. The main reason for this is to be sought in the strategy of the multinational corporations, more specifically, to what extent they decide to involve domestic companies in their global production and distribution chains.

JONATHAN BOSTON-CHRIS EICHBAUM: STATE SECTOR REFORM AND RENEWAL IN NEW ZEALAND: LESSONS FOR GOVERNANCE (PART 1)

New Zealand's public sector reforms since the mid-1980s, both at the central and local government levels have attracted world-wide recognition, interest and praise. Regarded as the most radical, comprehensive and innovative example of the 'new public management', the 'New Zealand model' - as it is called - has been closely scrutinized by reformist governments in numerous developed and developing countries and has inspired many of the public management changes which have been occurring around the globe during the past two decades.

MEJRA FESTIĆ-DEJAN ROMIH: LABOUR MARKET FLEXICURITY IN NEW EU MEMBER STATES

Social policy and labour market policy in the EU are facing a challenge to regulate a dynamic labour market in the context of the globalised economy. The New Member States (NMS-12) are seeking more stability and security in order to encourage employers to invest more in human capital to be able to boost productivity and competitiveness. Countries need to promote more flexibility and adaptability for both - enterprises and workers, and to better balance them with security. The share of traditional forms of flexible employment, such as fixed term and part-time jobs and other possibilities, has remained fairly stable; there has been a rise in employment based on atypical contracts or work performed without a contract. The flexicurity system contributed to higher employment and also to higher mobility between unemployment and employment in some Western European economies. Attitudes, values and traditions of certain economies are preconditions for success of the flexicurity system.