

2

HITELINTÉZETI SZEMLE

2022. június

21. évfolyam 2. szám

Az idő pénz – Fizetési módok társadalmi költségének felmérése

Deák Vivien – Kajdi László – Nemeckó István – Végső Tamás

Már nem kísért a múlt? A devizahiteles érintettség hatása a bankrendszeri bizalomra és a pénzügyi tudatosságra

Fellner Zita – Marosi Anna

Stabilitás kontra volatilitás: A Szolvencia II első öt évének magyar tapasztalatai a mennyiségi elemek tekintetében

Bártfai-Bora Zsuzsanna – Huszárik Ádám – Holczinger Norbert

A részmunkaidős és a határozott idejű munkaviszony dolgozói megítélése egy pénzügyi-biztosítási cég példáján keresztül

Vörös Máté – Ásványi Zsófia – Fűrész Diána Ivett

Egyetemi hallgatóból vállalkozó – Vállalkozásfejlesztés mesterszakos hallgatók vállalkozói szándékát támogató és gátló tényezők

Szabó Krisztofer – Aranyossy Márta – Bárczy Dóra

Növekedési vagy fejlődési csapda

Csath Magdolna

Mit tanulhat az utókor Irving Fishertől?

Botos Katalin

Hitelintézeti Szemle

A Magyar Nemzeti Bank kiadásában megjelenő tudományos folyóirat

A szerkesztőbizottság elnöke:

VIRÁG BARNABÁS

A szerkesztőbizottság tagjai:

BÁNFI TAMÁS, CSILLIK PÉTER, HEGEDÜS ÉVA, DAVID R. HENDERSON, KOCSISZKY GYÖRGY,
KOLOZSI PÁL PÉTER, KOVÁCS LEVENTE, LENTNER CSABA, MEYER DIETMAR, NAGY KOPPÁNY,
P. KISS GÁBOR, PANDURICS ANETT, SZEGEDI RÓBERT, VÉGH RICHÁRD, EYAL WINTER

Főszerkesztő: PALOTAI DÁNIEL

Felelős szerkesztő: MORVAY ENDRE

Szerkesztő: TÓTH FERENC

Segédszerkesztő: MÉSZÁROS TÜNDE

Olvasszerkesztő: LÁNG ESZTER

Szerkesztőségi munkatársak:

DRAPCSIK BERTA, TAMÁS NÓRA

Kiadja: Magyar Nemzeti Bank

Felelős kiadó: HERGÁR ESZTER

1013 Budapest, Krisztina körút 55.

www.hitelintezetiszemle.hu

HU ISSN 1588–6883 (nyomtatott)

HU ISSN 2416–3201 (online)

Borítóterv: IZSÓNÉ BIGAI MARIANNA

© Copyright: Magyar Nemzeti Bank

A jelen kiadványban megjelenő írások a szerzők nézeteit tartalmazzák, amelyek nem feltétlenül egyeznek a Magyar Nemzeti Bank hivatalos álláspontjával.

2

HITELINTÉZETI SZEMLE

2022. június
21. évfolyam 2. szám

Hitelintézeti Szemle

A szerkesztőség címe: 1013 Budapest, Krisztina körút 55.

Telefon: 06-1-428-2600

Fax: 06-1-429-8000

Honlap: www.hitelintezetiszemle.hu

Munkatársaink elérhetősége:

Palotai Dániel főszerkesztő: szemle@hitelintezetiszemle.hu

Morvay Endre felelős szerkesztő: morvaye@mnb.hu

Megjelenik háromhavonta.
HU ISSN 1588 6883 (nyomtatott)
HU ISSN 2419 3201 (online)

Tördelés és nyomtatás:
Prospektus Kft.
8200 Veszprém, Tartu u. 6.

Tartalom

21. évfolyam, 2. szám, 2022. június

TANULMÁNYOK

Deák Vivien – Kajdi László – Nemeckó István – Végső Tamás: Az idő pénz – Fizetési módok társadalmi költségének felmérése	5
Fellner Zita – Marosi Anna: Már nem kísért a múlt? A devizahiteles érintettség hatása a bankrendszeri bizalomra és a pénzügyi tudatosságra	37
Bártfai-Bora Zsuzsanna – Huszárik Ádám – Holczinger Norbert: Stabilitás kontra volatilitás: A Szolvencia II első öt évének magyar tapasztalatai a mennyiségi elemek tekintetében	66
Vörös Máté – Ásványi Zsófia – Fűrész Diána Ivett: A részmunkaidős és a határozott idejű munkaviszony dolgozói megítélése egy pénzügyi-biztosítási cég példáján keresztül	94
Szabó Krisztofer – Aranyossy Márta – Bárczy Dóra: Egyetemi hallgatóból vállalkozó – Vállalkozásfejlesztés mesterszakos hallgatók vállalkozói szándékát támogató és gátló tényezők	125

JÖVŐKÉPÜNK

Csath Magdolna: Növekedési vagy fejlődési csapda	152
--	-----

ESSZÉ

Botos Katalin: Mit tanulhat az utókor Irving Fishertől?	175
---	-----

SZAKMAI CIKKEK

A 21. század kihívásai

P. Kiss Gábor – Szőke Katalin: Rák a bálnák között: Dél-Korea gazdasági felzárkózásának tanulságai	188
--	-----

KÖNYVISMERTETÉSEK

Meizer Gábor:

Vitairat a közgazdaságtan fenntartható fókuszú megújításáért
(Baksay Gergely – Matolcsy György – Virág Barnabás (szerk.):
Új fenntartható gazdaságtan – Globális vitairat c. művéről) 198

David R. Henderson:

Észérvek a globális felmelegedés témájában
(Steven E. Koonin: Unsettled: What Climate Science Tells Us,
What It Doesn't, and Why It Matters c. művéről) 203

Fáykiss Péter:

Hogyan alkalmazkodjunk jövőbiztosan a technológiai változásokhoz?
(Kevin Roose: Jövőbiztos – Kilenc szabály az ember számára
az automatizálás korában c. művéről) 210

Dióssy Kitti:

A nők helyzete a FinTech világában
(Nadia Edwards-Dashti: FinTech Women Walk the Talk:
Moving the Needle for Workplace Gender Equality in Financial
Services and Beyond c. művéről) 214

KONFERENCIABESZÁMOLÓ

Kotró Balázs Bence – Márkus Martin – Szűcs Balázs Árpád – Tóth Fanni:
Beszámoló a 12. Pénzügyi piacok likviditása konferenciáról 219

Az idő pénz – Fizetési módok társadalmi költségeinek felmérése*

Deák Vivien – Kajdi László – Nemeckó István – Végső Tamás

Tíz év alatt közel másfélszeresére nőtt a lebonyolított fizetési tranzakciók száma Magyarországon. Az elektronikus fizetési módok használata dinamikusan nőtt, míg a készpénzhasználatban csupán mérsékelt növekedés volt megfigyelhető. Az elemzés bemutatja a pénzforgalom fejlődését és számszerűsíti a fizetési módok használatával járó társadalmi költségeket. Ez utóbbi értéke 832 milliárd forint volt 2019-ben, ami 20 százalékos reálnövekedést jelent 10 év alatt, amely elsősorban az elfogadói infrastruktúra fejlesztésének költségeire és a jelentős tranzakciószám növekedésére vezethető vissza. A készpénz esetében 10 százalékkal, kártyánál a felére, átutalásnál hatodával csökkent az egy tranzakcióra jutó reálköltség, ami a javuló hatékonyságot mutatja. Mivel mostanra a legtöbb kiskereskedelmi fizetési helyzetben van elektronikus fizetés lehetőség, így a következő években az elektronikus forgalom bővülésével az egy tranzakcióra jutó költségek várhatóan tovább csökkennek.

Journal of Economic Literature (JEL) kódok: E42, D12, D23, D24

Kulcsszavak: pénzforgalom, fizetési módok, társadalmi költség, fajlagos költség

1. Bevezetés

A pénzforgalom evolúciója folyamatos, így az egyes fizetési helyzetekben egyre fejlettebb és szélesebb körű opciók közül van lehetőség kiválasztani az egyénileg preferált fizetési módot és eszközt. A felhasználói élmény javulásával adott a lehetőség, hogy gyorsan és kényelmesen, otthonról intézzük a bevásárlást, számlafizetést és akár néhány másodperc alatt utalhatunk is. A vásárláshoz pénztárca sem szükséges, mivel a készpénz és bankkártya mellett már okostelefonnal vagy okosórával is fizethetünk. Deák et al. (2021a) alapján a lakosság több mint fele szívesen használja az elektronikus fizetési módokat, harmada, ha lenne rá lehetőség, csak elektronikusan

* A jelen kiadványban megjelenő írások a szerzők nézeteit tartalmazzák, ami nem feltétlenül egyezik a Magyar Nemzeti Bank hivatalos álláspontjával.

Deák Vivien a Magyar Nemzeti Bank elemzője. E-mail: deakv@mnb.hu

Kajdi László a Magyar Nemzeti Bank vezető közgazdasági szakértője. E-mail: kajdil@mnb.hu

Nemeckó István a Magyar Nemzeti Bank elemzője. E-mail: nemeckoi@mnb.hu

Végső Tamás a Magyar Nemzeti Bank készpénzpolitikai szakértője. E-mail: vegsot@mnb.hu

A szerzők ezúton mondanak köszönetet Takács Kristófnak, Varga Lórántnak, Bódi-Schubert Anikónak és Belházyiné Illés Ágnesnek a tanulmány elkészítésében nyújtott segítségükért.

A magyar nyelvű kézirat első változata 2022. március 18-án érkezett szerkesztőségünkbe.

DOI: <https://doi.org/10.25201/HSZ.21.2.5>

fizetne. Ezek alapján fontos, hogy minden fizetési helyzetben a készpénz mellett elérhető legyen legalább egy elektronikus fizetési mód. *Ilyés – Varga (2016)* arra a következtetésre jutott, hogy a pénzforgalom folyamatos hatékonyságjavulásának támogatásával és gyorsításával javítható a teljes gazdaság teljesítménye és versenyképessége, így időnként lényeges felülvizsgálni, hogy társadalmi szinten jelent-e, és ha igen, mekkora hatékonyságnövekedést a készpénzmentes fizetési módok növekvő használata. Az elektronikus fizetési módok alapvetően a pénzügyi teljesítés lebonyolításához szükséges erőforrás-megtakarítással járulnak hozzá a hatékonyságnöveléshez. Ez lehet időmegtakarítás (például fizikai helyett online vásárlás), eddig nem elérhető műveletek bevezetése (azonnali fizetés akár hétvégén is) vagy egy már meglévő szolgáltatás jobb minőségben vagy olcsóbban történő biztosítása is, az elektronikus fizetési módok automatizálhatósága és a manuális folyamatok csökkenése pedig a vállalatok működési hatékonyságát befolyásolja kedvezően. 2020 és 2021 folyamán, tíz évvel az előző felmérés után a Magyar Nemzeti Bank (MNB) az Európai Központi Bank (EKB) által kidolgozott páneurópai módszertant alapul véve átfogó kérdőíves felmérést készített a fizetési lánc különböző szereplőivel a fizetési módok társadalmi költségeinek felméréséhez.

Elemzésünk során a fizetési lánc főbb szereplőitől gyűjtött adatok segítségével számszerűsítjük az egyes fizetési módokhoz kapcsolódó társadalmi költségeket, azaz a fizetési módok alkalmazásához szükséges összes erőforrás-igénybevételt (idő, eszköz, a felmérésben részt vevő szektorokon kívül fizetett díjak a pénzforgalmi szolgáltatásokért fizetett díjak nélkül). Vizsgáljuk azt is, hogy az előző felmérés óta eltelt egy évtizedben milyen tényezők eredményeként és hogyan változtak a költségek, valamint a fizetési módok hatékonysága. Mindezen eredmények alapul szolgálhatnak további, a társadalmi költségek csökkentését célzó intézkedések kidolgozásához annak érdekében, hogy a fizetési piac fejlesztésével lehetséges legyen társadalmi szintű megtakarításokat elérni, amelyek a teljes gazdaság működését is hatékonyabbá teszik.

A tanulmány szerkezete a következő: a *2. fejezetben* áttekintjük a témában eddig publikált főbb tanulmányok eredményeit, majd a *3. fejezetben* a 2009 és 2019–2020 közötti főbb pénzforgalmi folyamatokat és a fizetési módok használati arányainak változását mutatjuk be. Vizsgáljuk a tranzakciószámok, az infrastruktúra, a fizetési folyamatok hatékonyságának és a fogyasztói szokásoknak a változását. A *4. fejezetben* az elemzésünk módszertanát írjuk le részletesen, míg az *5. fejezetben* megvizsgáljuk a fizetési módok társadalmi költségeinek változását, illetve annak okait. Bemutatjuk, hogy a jelentős bérnövekedés és az infláció hatásait kiszűrve hogyan alakul a különböző fizetési módok társadalmi költsége, és kitérünk a fajlagos, egy tranzakcióra jutó költségek alakulására is.

2. Szakirodalmi áttekintés

A fizetési módok társadalmi költségeinek felmérése egyes európai országokban már az ezredforduló után megkezdődött: a készpénzzel, a kártyával és az elektronikus pénztárcákkal kapcsolatban felmerült költségek 2002–2003-ra vonatkozóan Svédországban (*Bergman et al. 2007*), Hollandiában (*Brits – Winder 2005*), valamint Belgiumban (*NBB 2006*) is elemzésre kerültek. Mindhárom országban arra a fő következtetésre jutottak, hogy a készpénzes tranzakciók kiváltása elektronikus fizetési módokkal költségmegtakarítással járna társadalmi szinten. Ezt elsősorban arra vezették vissza, hogy a készpénzes fizetéseknél jelentős a változó költségek aránya, míg az elektronikus fizetési módoknál a fix költségek dominálnak, így ez utóbbiaknál az addicionális tranzakciók csak elhanyagolható költségnövekedéssel járnak. Több évtizede a norvég jegybank is rendszeresen vizsgálja a fizetési módok társadalmi költségeinek alakulását, 1988, 1994, 2001 és 2007 (*Gresvik – Haare 2009a, 2009b*) után 2013-ra vonatkozóan is elemezte a kérdést. 2007 és 2013 között mind a GDP-hez viszonyított, mind pedig az egységköltségek tovább csökkentek az egyébként is hatékonynak tekinthető norvég fizetési rendszerben (*Norges Bank 2014*), a költségek legnagyobb része pedig a bankoknál merült fel. A kártyás fizetések egységköltsége alacsonyabb volt, mint a készpénzé, amelynél a készpénzes infrastruktúra fenntartása volt a legjelentősebb költségtényező.

2012-ben jelent meg az első átfogó európai tanulmány a témában (*Schmiedel et al. 2012*), amelynek keretében az EKB tizenhárom európai ország¹ jegybankjával (köztük az MNB-vel, *Turján et al. 2011*) együttműködve vizsgálta a fizetésekhez kapcsolódó társadalmi költségeket. Az egyes szektorok tekintetében hasonló következtetésre jutottak, mint a norvég jegybank vizsgálata, azaz körülbelül 50 százalék a bankokhoz és pénzügyi infrastruktúrához köthető költségelemek aránya (bár az összehasonlíthatóság kedvéért nem vették figyelembe a csak kevés jegybank által lefolytatott háztartási adatfelvételeket). A társadalmi költségek GDP-hez viszonyított aránya európai átlagban megközelítette az 1 százalékot, de viszonylag jelentős eltérésekkel az egyes országok között (0,42–1,35). Összhangban a korábbi kutatásokkal, az egységköltségek jellemzően a készpénz esetében voltak a legalacsonyabbak, de ez elsősorban a nagy tranzakciószám és a jelentős arányú változó költségek eredménye.

Hozzávetőlegesen egy évtizeddel az első európai felmérés után az MNB-hez hasonlóan számos jegybank döntött a felmérés megismétlése mellett, az újabb vizsgálatok azonban meglehetősen eltérő fókusszal készültek, többek között a vizsgált szektorokat vagy fizetési módokat tekintve. Így például az osztrák felmérés (*Abele – Schäfer 2016*) csak a készpénzes és a kártyás fizetési módokat vizsgálta, míg az olasz (*Banca d'Italia 2020*) és a finn (*Sintonen – Takala 2022*) vizsgálat nem elemezte

¹ Dánia, Észtország, Finnország, Görögország, Hollandia, Írország, Lettország, Magyarország, Olaszország, Portugália, Románia, Spanyolország, Svédország

a háztartási szektor költségeit. Jelentős különbség a holland (*Marwijk et al. 2018*) és a német (*Cabinakova et al. 2017*) tanulmány esetében, hogy alapvetően nem a társadalmi, hanem a privát költségeket gyűjtötték össze. Mindezek ellenére az újabb felmérésekből is levonhatók általános következtetések: azokban az országokban, ahol lehetőség van a 2009-es adatokhoz viszonyítani, így a már említett olasz tanulmány mellett a dán (*DPC 2018a; 2018b; 2018c; 2019a; 2019b; 2019c*), a lengyel (*Przenajkowska et al. 2019; 2020*) és a portugál (*Banco do Portugal 2019*) esetben a GDP-hez viszonyított társadalmi költségekben és az egységköltségekben egyaránt csökkenés mutatkozott. A korábbi kutatások eredményeit megerősítve, mindez nagyban visszavezethető az elektronikus fizetési módok mind gyakoribb használatára, illetve a készpénztől eltérő költségstruktúrájára.

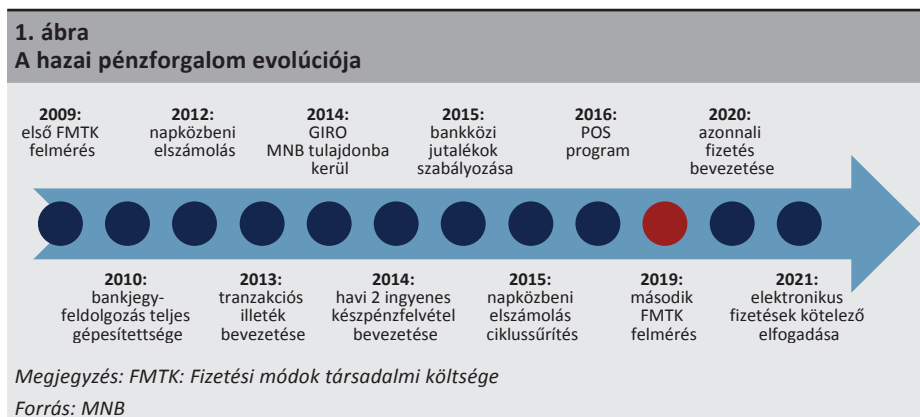
A nemzetközi tapasztalatok is alátámasztják, hogy az egyes fizetési módok (egység) költségeit jelentősen befolyásolja használati arányuk a változó költségeken keresztül. Így a hazai adatok megfelelő értelmezéséhez célszerű lehet az MNB lakossági felmérésének (*Deák et al. 2021a*) eredményeit is figyelembe venni. Hazánk egyértelműen az Európai Unió készpénz-orientáltabb nemzetei közé tartozik, lényeges eltérés ugyanakkor a többi országtól, hogy a rendszeres készpénzes jövedelemmel rendelkezők aránya több mint a duplája az eurozóna átlagának (23, illetve 11 százalék). Még jelentősebb az eltérés a készpénzfelvételi szokások tekintetében, ahol a magyar lakosok nemzetközi összehasonlításban kirívóan ritkán, alkalmanként viszont igen nagy, az eurozóna-átlagnak nominálisan is több mint dupláját kitevő összegekben végeznek ilyen tranzakciókat. Ez a jelenség a gazdaság szereplőinek készpénzfelvételekhez kapcsolódó költségtételeit is jelentős mértékben befolyásolhatja.

Mivel a legtöbb társadalmiköltség-felmérés esetében továbbra is a készpénzhez kapcsolódó költségek a legjelentősebbek, a készpénzes infrastruktúra fejlesztései különösen fontosak lehetnek. A közelmúltban a holland jegybank megrendelésére átfogó elemzés készült a helyi készpénzes infrastruktúra jövőjéről (*McKinsey 2021*), mely az egyes szereplők készpénzhasználathoz köthető költségeit is vizsgálta. Iparági felméréseken alapuló eredményeik szerint 2012 és 2019 között mintegy 20 százalékkal csökkent a készpénzhez kapcsolódó társadalmi költségek nagysága, az ennél is jobban visszaeső tranzakciószámok következtében azonban a fajlagos költségek emelkedtek, így egy készpénzes tranzakció 2019-ben már több mint kétszer olyan drágának bizonyult, mint a kártyával történő fizetés. A költségek jelentős része, mintegy 45 százaléka a készpénzes fizetések elfogadásához kapcsolódóan jelentkezik.

3. A pénzforgalom evolúciója

Az elmúlt évtizedben a pénzforgalom mind a készpénz, mind az elektronikus fizetési megoldások esetében hatékonyabbá vált. A következő fejezetben ezt mutatjuk be. Először az egyes fizetési módok, azaz a készpénz, kártya, átutalás, csoportos

beszedés és sárga csekkes fizetések darabszámának változását vizsgáljuk, majd a főbb infrastruktúra-változtatásokat, hatékonyságnövelő intézkedéseket, illetve a nagyobb beruházásokat, amelyek 2009 és 2019 között hatással voltak a fogyasztói szokások változására (1. ábra). A pénzforgalom fejlődése folyamatos, az adatfelmérés tárgyidőszaka (2019) óta is több, jelentősebb infrastruktúra-beruházás történt, mint például az azonnali fizetés bevezetése. Ezeket jelentőségük miatt tanulmányunkban is megemlítjük, a költségekre vonatkozó hatásuk azonban az adatfelvétel 2019-es időpontja miatt nem számszerűsíthető, mivel jellemzően egyszeri, jelentős költséget jelentenek. A fizetési módok használatát (az egyes tranzakciók számát) viszont jelentősen növelhetik az elkövetkező években. Azaz számottevő torzítást jelentene olyan költségtényező figyelembevétele, amelyeknek hatásai a fizetési szokásokban a felmérés idején még nem mutatkoztak meg. A jelentősebb pénzforgalmi intézkedések mellett a fizetési szokásokat befolyásolhatja az internetes lefedettség nagymértékű bővülése is, a vizsgált időszakban 37 százalékponttal emelkedett az internetet 3 hónapon belül használók aránya².



3.1. Főbb pénzforgalmi folyamatok

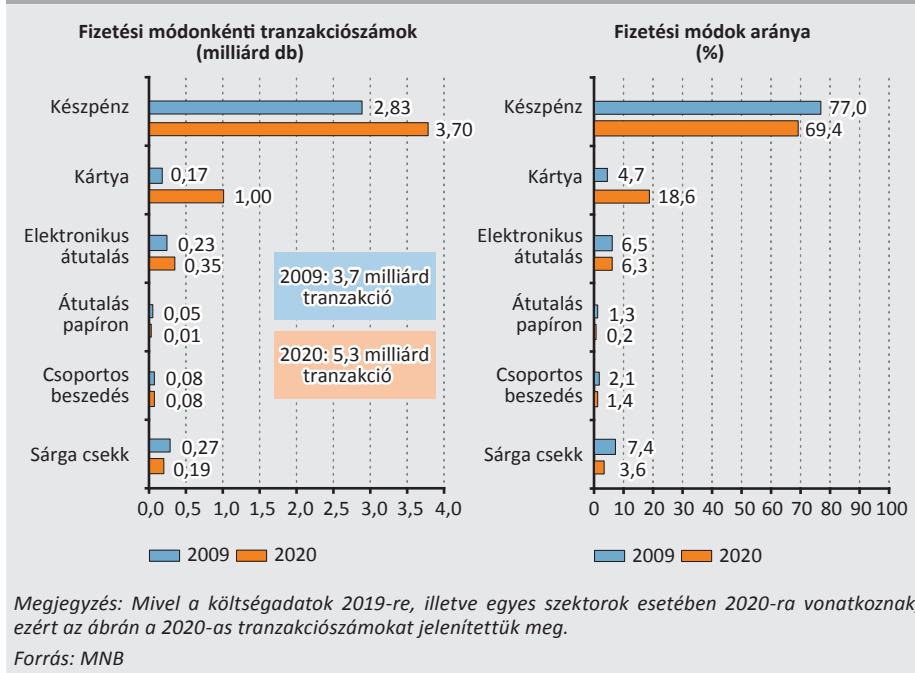
A pénzforgalom 2009 és 2019 között jelentősen átalakult, közel másfélszer annyi tranzakciót végzünk, mint 10 évvel ezelőtt. A tranzakciós darabszámok változása mögött többek között az infrastruktúra nagymértékű fejlődése, illetve a fizetési módok innovációja és a fogyasztói szokások változása állhat. Az összes tranzakción belül a készpénzes tranzakciók száma 30 százalékkal emelkedett, a kártyás tranzakciók száma pedig közel az ötszörösére nőtt. Átutalások esetében szintén 30 százalékos bővülés figyelhető meg, a papíros átutalások száma azonban a negyedére csökkent. A csoportos beszedések száma nem változott, a sárga csekkes fizetések száma pedig szintén csökkent.

² Statad-táblák, 12.1.1.17. Az internethasználók arányának alakulása a lakosságon belül az utolsó használat időpontja szerint [%]. Központi Statisztikai Hivatal (KSH). Letöltés ideje: 2022. május 5.

Az egyes fizetési módok részarányát nézve (2. ábra) a kártyás fizetések aránya nőtt a legnagyobb mértékben, míg a készpénzes fizetések aránya csökkent. Ennek ellenére a tranzakciók több mint kétharmadában továbbra is készpénzzel fizettek, amit a kártyahasználat követ a tranzakciók ötödével. Ez a készpénz esetén közel 10 százalékpontos csökkenést, a kártyánál pedig mintegy 15 százalékpontos növekedést jelent 10 év alatt. A többi fizetési mód arányában kisebb változások figyelhetők meg.

2. ábra

A főbb fizetési módok tranzakciószáma, illetve a tranzakciók aránya 2009-ben és 2020-ban



Az elektronikus tranzakciók arányának növekedése vélhetően a jövőben is folytatódik, illetve gyorsul, mivel egyre több elektronikus fizetésre épülő innovatív megoldás jelenik meg, és egyre többen használják őket. A lakosság közel negyede fizet mobilal (Deák et al. 2021a), illetve egyre többen vásárolnak interneten, ahol az elektronikus fizetési módot használók aránya már meghaladja a készpénzt használókét. Ebből arra következtethetünk, hogy a lakosság számára fontos, hogy minden helyzetben legyen lehetőség a számára optimális fizetési mód kiválasztására, azaz a készpénz mellett egyéb, innovatív, kényelmes és gyors fizetési megoldás használatára is.

Az elektronikus fizetési módok arányának növekedésével az 1. ábrán és a következő fejezetekben bemutatott pénzforgalmi intézkedéseknek és a különböző kormányzati

szabályozásoknak köszönhetően a felmérések között a szürkegazdaság aránya vélhetően csökkent, ami a felmérés tranzakciószámait, így az eredményeit és a felmérések közötti összehasonlíthatóságot is befolyásolhatja.

3.2. Kézpénz

Bár a készpénzes fizetési műveletek részaránya és a gazdaságban betöltött szerepe folyamatos csökkenést mutat, napjainkban is a leggyakoribb fizetési módról beszélhetünk. A készpénzes infrastruktúrára – kiforrottsága miatt – az elektronikus fizetési megoldásokkal összehasonlítva kevésbé jellemzőek a látványos innovációk, de számos tényező azonosítható, melyek 2009 és 2019 között számottevően befolyásolhatták a készpénzes fizetési lánc résztvevőinek működését, illetve költségeinek nagyságát és összetételét.

A forgalomban lévő forint készpénzállomány 10 év alatt közel háromszorosára, 2 230 milliárd forintról 6 120 milliárd forintra emelkedett. A jelenségre a fogyasztói árak növekedése is hatással lehetett, azonban – mivel ez idő alatt becsléseink szerint a lebonyolított készpénzes tranzakciók darabszáma csupán mintegy 30 százalékkal nőtt – az állománybővülés hátterében elsősorban nem a fizetési célú készpénzkereslet, hanem a megtakarítási célú felhalmozás állhat. Mindezt az is alátámasztja, hogy a kereslet növekedése elsősorban a nagyobb értékű bankjegycímleteket érintette. Az állománybővülés maga után vonta a bankjegy- és érmegyártás volumenének növekedését, illetve az ahhoz kapcsolódó jegybanki költségek emelkedését is, amire hatással volt a forint bankjegyek 2014 és 2019 között lezajlott technológiai megújítása is. Ennek eredményeképpen a jegybanki bankjegy-megsemmisítési adatok alapján a kis címletű papírpénzek átlagos élettartama 21–35 hónapról 34–42 hónapra emelkedett, amely hosszú távon a gyártási igények csökkenésének irányába hat.

A készpénzellátási lánc javuló hatékonyságát s ezáltal működési költségeinek jelentős fajlagos csökkenését eredményezték a jegybank elmúlt évtizedben hozott szabályozói döntései. Ezek közül a legfontosabbak a professzionális készpénzes szereplők kooperációjának ösztönzése, a konténerizált jegybanki bankjegyforgalom, valamint a piaci szereplőkhöz kihelyezett jegybanki készletekkel működő érmeforgalom kialakítása és a készpénz-visszaforgatás magas szintű minőségbiztosítási sztenderdjeinek előírása voltak (*Bódi-Schubert et al. 2012*). Ezek a lépések hozzájárultak a szállítási műveletek csökkentéséhez, összevonásához, a logisztikai infrastruktúra hatékony méretének kialakításához, valamint szükségessé tették a készpénzellátási lánc szereplői számára működésük racionalizálását, költségoptimalizációt eredményezve.

A hitelintézetek esetén a készpénzhez kapcsolódó költségeket jelentősen befolyásolhatták a bankfiók-, valamint az ATM-hálózat méretének változásai. Míg a hazai fiókok száma 2009-ben a 3 500 darabot is meghaladta, addig a 2010-es évek elejétől kezdve több hullámban zajlottak le jelentős mértékű fiókbezárások, melynek eredményeként a hálózat mérete 2019 végére mintegy 45 százalékkal csökkent

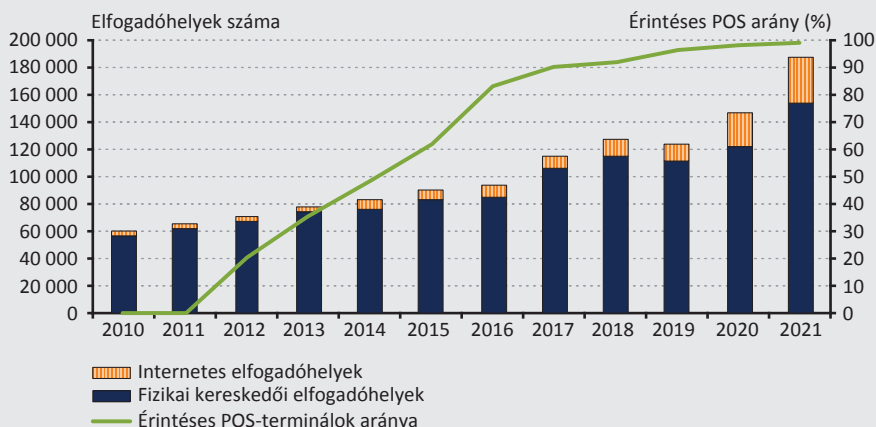
(MNB 2021). Ezt a folyamatot ugyan 10 éves időtávon részben kompenzálta az ATM-berendezések számának növekedése, azonban míg az üzemelő automaták 2019-es 5 095 darabos mennyisége mintegy 7 százalékkal meghaladja a hálózat 2009-es darabszámát, 2017-hez viszonyítva már enyhe csökkenés figyelhető meg, ami az azóta eltelt időszak során tovább folytatódott. Az ATM-hálózat esetén ezzel egyidőben minőségi javulás is tapasztalható volt a befizetett bankjegyek automatikus jóváírására és helyben történő visszaforgatására is alkalmas berendezések megjelenésével, melyek 2019-ben már a teljes hálózat 15 százalékát tették ki, a rajtuk keresztül a hitelintézetekhez befolyó készpénzmennyiség aránya pedig a pénzforgalmi statisztikák szerint megközelítette a 20 százalékot. Hasonló gépek használatával csökkenthető a készpénzzel való utántöltés gyakorisága, valamint a fióki pénztárak is tehermentesíthetőek.

A készpénzhasználat költségeihez kapcsolódóan a jogszabályi környezet legjelentősebb változása a pénzügyi tranzakciós illeték 2013-ban történt bevezetése, illetve az ehhez kapcsolódóan 2014 februárja óta garantált, havonta legfeljebb két alkalommal, összesen 150 000 forintig terjedő ingyenes készpénzfelvétel volt. Több kérdőíves felmérésen alapuló kutatás (Deák et al. 2021a; Végső et al. 2018) igazolta, hogy a hazai lakosság a megváltozott díjakhoz igazította szokásait, a korábnál jóval ritkábban vett fel készpénzt, alkalmanként viszont jelentősen nagyobb összegekben. A változást az MNB pénzforgalmi táblakészletének adatai is alátámasztják, miszerint a kártyával történő készpénzfelvetelek hazai éves összesített darabszáma 2009 és 2019 között mintegy 15 százalékkal mérséklődött. Ennek hatására a készpénzfelvelethez kapcsolódó változó költségek szintén arányosan csökkentek ugyan, eredményeink szerint azonban – a nem elhanyagolható mértékű fix költségtelek miatt – az egy készpénzfelvételre jutó társadalmi költségek számottevően emelkedtek.

3.3. Bankkártya

A kártyás fizetési mód az elmúlt egy évtizedben robbanásszerű fejlődésen ment keresztül, és jelenleg az elektronikus fizetési forgalom fő hajtóerejének tekinthető. A fejlődés kiterjedt mind a kártyás infrastruktúrára, mind pedig a használatra, és több tényező együttes hatására vezethető vissza. Jelentős bővülés történt az elfogadói hálózatban (3. ábra), és számottevően csökkent azon vállalkozások száma, ahol a fogyasztók nem tudnak kártyával fizetni. Ehhez hathatósan hozzájárult mind a Pénzügyminisztérium által 2016-ban meghirdetett POS-telepítési program, amely két hullámban 60 ezer terminál telepítését célozta, mint pedig a kártyatársasági kezdeményezések.

3. ábra
A hazai kártyaelfogadói hálózat fejlődése, 2010–2021



Megjegyzés: Az adatok a december 31-i állapotokat mutatják.

Forrás: MNB

Kiemelendő a bankközi jutalékok szabályozói csökkentése is, ami egyrészt visszafogta az elfogadói költségeket, másrészt segítette, hogy számos, kizárólag az elfogadói szolgáltatásokban részt vevő nem banki szereplő is piacra léphessen, csökkentve így a piaci koncentrációt és erősítve a versenyt (*Kajdi – Kiss 2021*). Ezen a téren az MNB a szabályozó Pénzügyminisztériummal együttműködve aktívan lépett fel, és már egy évvel a 2015-ben életbe lépő európai szabályozás előtt 0,2, illetve 0,3 százalékra csökkentette a betéti és a hitelkártyás vásárlások után fizetett bankközi jutalék mértékét.

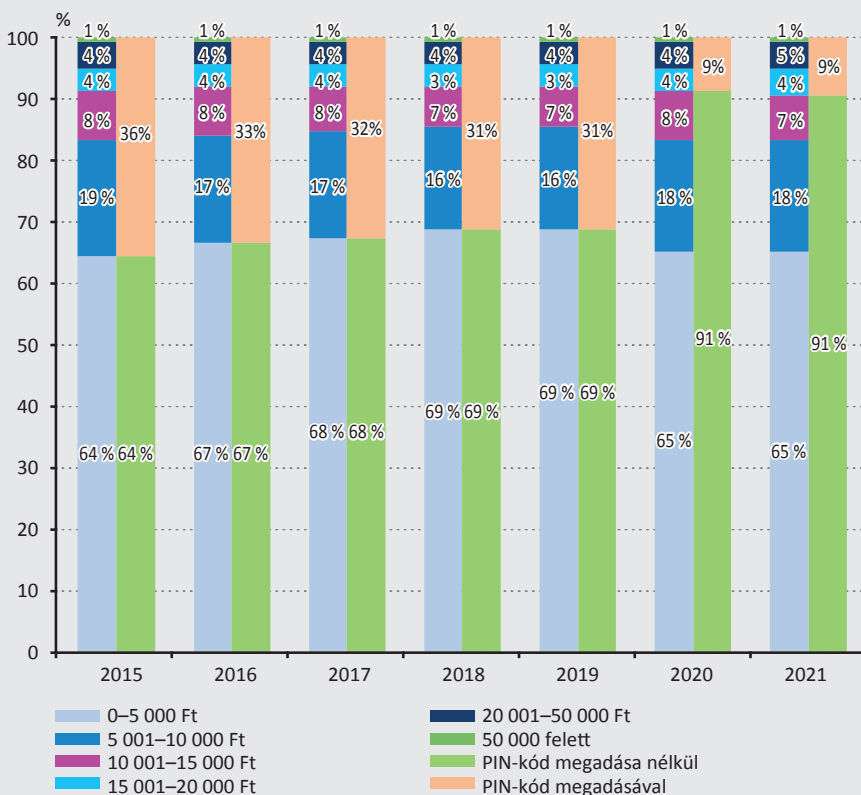
Az elfogadói hálózat fejlődése mellett érdemes vizsgálni az egy POS-terminálra jutó fizetések számát. A fizikai kártyás tranzakciók és a POS-terminálok arányából megállapítható, hogy 2009-hez képest 62 százalékkal nőtt az egy POS-terminálra jutó fizetések száma, amiből arra következtethetünk, hogy nemcsak az új terminálok és elfogadói helyek járultak hozzá a nagymértékű tranzakciós szám-növekedéshez, hanem a már meglévő terminálok forgalma is jelentősen nőtt.

A kártyahasználat dinamikus bővülését az elfogadói infrastruktúra fejlesztése mellett elsősorban az NFC-technológián alapuló érintéses fizetés elterjedése támogatta. A 3. ábrán bemutatott, az érintéses fizetéseket támogató POS-terminálok növekvő száma mellett a kártyakibocsátók fokozatosan lecserélték a fizetési kártyákat is, így 2021 végére arányuk az összes kártya között már 93 százalék volt. Mindezek révén a fogyasztók széles köre számára vált elérhetővé a gyors és kényelmes elektronikus fizetés. Ezt a folyamatot tovább erősítette az érintéses fizetésekre vonatkozó

5 000 forintos kártyatársasági limit³ bevezetése, majd a pandémia hatására ennek 2020-ban 15 000 forintra történő emelése (4. ábra). Mivel a lakossági adatfelvétel a felmérés többi elemétől eltérően nem 2019-ben, hanem 2020 szeptemberében történt, a PIN-kódos fizetések limitemelésének hatása már érvényesült az eredményekben is. Szintén feltételezhető, hogy a 2021-től bevezetett kötelező elektronikus elfogadásra (ld. 3.5. fejezet) történő felkészülés jegyében az érintett kereskedők jelentős aránya már az adatfelvétel idején is lehetővé tette az elektronikus fizetést – ennek hatása szintén megjelenhet az eredményekben.

4. ábra

A fizikai helyzetben lebonyolított kártyás fizetések értéksávonkénti és PIN-kód megadása szerinti megoszlása 2015 és 2021 között



Megjegyzés: 2020 esetében ugyan szeptembertől lépett életbe a PIN-kód nélküli limit emelése, ennek ellenére a torzítás kerülése végett az egész éves kártyaarányokra jelöltük a 15 000 forint feletti, PIN megadása nélküli arányt.

Forrás: NAV, MNB-számítás

³ azon összeghatár, amely alatt vásárláskor nem szükséges PIN-kód megadása

Szintén részben a pandémiás helyzethez kapcsolható az online kártyás elfogadóhelyek és vásárlások bővülése. Ez a szegmens már 2020 előtt is a fizikai fizetéseket meghaladó ütemben bővült, ám a járványhelyzet hatására bevezetett korlátozások és megváltozó fogyasztói szokások, valamint kereskedői szolgáltatások újabb lökést adtak az internetes forgalom növekedésének. Míg korábban elsősorban az online vásárlásokhoz volt kapcsolható a kártyás visszaélések jelentős hányada, a 2021 elejétől kötelezően alkalmazandó erős ügyfélhitelesítés ezen a téren számottevő javulást hozott, és a nemzetközi viszonylatban is kimagaslóan biztonságos hazai kártyarendszer biztonsága tovább javult, ami az internetes kártyás vásárlásokkal szembeni fogyasztói bizalom erősödését is nagyban segíthette.

3.4. Átutalás

A 2009-ben lefolytatott legutóbbi, hasonló felmérés óta az átutalások terén is számos fejlesztés történt, amelyek elsősorban a tranzakciók gyorsítását célozták. Az átutalások feldolgozási sebessége ugyanis az egyik kulcstényező abban, hogy ez a típusú fizetési mód minél szélesebb körben használható legyen. Bár az európai szabályozás alapvetően a másnapi feldolgozási határidőt írja elő, az MNB már évek óta prioritásként kezelte a hazai pénzforgalom gyorsítását.

Ennek első eleme volt 2012-ben a napközbeni elszámolás bevezetése, amely ciklikus, napi ötszöri elszámolást és kiegyenlítést tett lehetővé a bankközi tranzakcióknál. A közpolitikai szempontok további, még közvetlenebb érvényesítése érdekében a bankközi elszámolást végző GIRO Zrt. 2014-ben az MNB tulajdonába került. A klíringdíjak folyamatos csökkentése mellett ez azt is eredményezte, hogy 2015 szeptemberétől a napközbeni elszámolási ciklusok száma a duplájára nőtt, és az üzemidő is kiterjesztésre került, így munkanapokon napközben átlagosan egy óra alatt kerülnek lebonyolításra a tranzakciók ezen a platformon. A napközbeni elszámolás és a ciklussűrités bevezetése technikailag oldalról támogatta az MNB azon szabályozói szándékát, amely az európai követelményeknél is szigorúbb, négyórás időhatárt vár el a pénzforgalmi szolgáltatóktól az elektronikus átutalások esetében. A gyorsabb feldolgozásból fakadó, szélesebb körű használati lehetőségek nem csupán az átutalási forgalom folyamatos emelkedésében mutatkoznak meg, hanem abban is, hogy az elmúlt évtizedben az ügyfélszempontról is lényegesen nehézkesebb és drágább, lassabb átfutást biztosító papír alapon benyújtott átutalások forgalma drasztikusan visszaesett.

3.5. Mi történt az adatfelvételek óta?

Az elektronikus fizetések várható jövőbeni fejlődése szempontjából kiemelt jelentőségű az azonnali fizetés 2020. márciusi bevezetése. A jelenlegi költségfelmérésben ezt az MNB és a bankszektor számára is jelentős erőforrás-ráfordítást igénylő fejlesztést nem vizsgáltuk, mivel a felmérés referencia-időszakára eső hatások

mérsékeltnek tekinthetők a rendszerindulás utáni kezdeti időszakban. Fontos ugyanis, hogy az azonnali fizetés bevezetése nem csupán a korábbi, a pénzforgalom gyorsítását célzó intézkedések újabb lépése. Egyrészt azért, hogy a tranzakciók jogszabály szerint kötelezően néhány másodperc alatt bonyolódjanak le, már elérhető a készpénzes tranzakciókkal versenyképes valósidejűség biztosítása, és az okostelefonok széles körű elterjedtsége, valamint a szinte teljes mobilinternet-lefedettség miatt gyakorlatilag bármely fizetési helyzetben alkalmazható lesz az átutalás. Másrészt ki kell emelni, hogy az azonnali fizetési alapinfrastruktúrára egy nyílt és átjárható ökoszisztéma épülhet majd a piaci szolgáltatások révén, azaz bármely bank bármely ügyfelének elérhetőek lesznek az új, modern, azonnali fizetési megoldások. Mindezzel egyúttal azt is jelenti, hogy egyszerűbbé válik a piacra lépés az új pénzforgalmi szolgáltatók számára, így erősödhet a verseny, és a fogyasztók olcsóbban juthatnak az innovatív fizetési megoldásokhoz. Ezt az MNB elsősorban a központi szabályok és szabványok (többek között QR-kód-szabvány, szabályozott visszajelzések a tranzakciók teljesüléséről, közös márka) kidolgozásával támogatja. Ide kapcsolódik még a központi infrastruktúra két másik szolgáltatása, a fizetési kérelmek feldolgozása és a másodlagos számlaazonosítók kezelése, melyek szintén további lehetőségeket jelentenek a piaci fejlesztésekhez.

2020 márciusában a koronavírus megjelenése nagy változásokat hozott a mindennapi életben, ezen belül is a fizetési szokásokban, nagyobb lett az elektronikus fizetési lehetőségek iránti kereslet, ami kihatott a kínálati oldalra is. A lezárások, illetve a fizikai kontakt kerülése következtében nőtt a digitalizáltság, jellemzőbbé vált az otthoni munkavégzés, az online ügyintézés és vásárlás is jobban elterjedt, ezzel együtt pedig az érintésmentességet lehetővé tevő elektronikus fizetést is többen választották. Ezzel párhuzamosan a pénzforgalmi szolgáltatások terén a fejlesztések felgyorsultak, egyre több kereskedőnél lehetett elektronikusan fizetni, amit az online pénztárgépet használó kereskedőkre vonatkozó, 2021-től érvényes, kötelező elektronikus fizetés biztosítása tovább erősített. Amellett, hogy a korábbiakhoz képest ez új elfogadóhelyeket jelent a fogyasztók számára, a későbbiekben támogathatja az azonnali fizetések elterjedését is, mint a kereskedők számára a kártyás fizetésekhez képest akár olcsóbb alternatívát jelentő elektronikus fizetési mód. Az azonnali fizetés bevezetésével és az elektronikus fizetések kötelező elfogadásával így a fizetési helyzetek többségében már van lehetőség a készpénz mellett elektronikusan fizetni.

A készpénzforgalmat, valamint a készpénzes infrastruktúrát a rendelkezésre álló jegybanki adatok szerint a 2019–2022 közötti időszakban is elsődlegesen a 3.2 *alfejezetben* bemutatott trendek jellemezték. A készpénzes fizetések részaránya folyamatos, mérsékelt ütemű csökkenést mutatott, 2020 márciusától kezdve pedig a koronavírus-járvány tovább erősítette az elektronikus fizetések használatát. Ennek ellenére elsősorban a megtakarítási célú kereslet eredményeként a forgalomban

lévő készpénzállomány nagyságában további dinamikus bővülés volt tapasztalható, melynek üteme – leszámítva a koronavírus hazai megjelenésekor, valamint az orosz-ukrán háború 2022. februári kitörése után tapasztalt jelentős keresleti sokkokat – alapvetően lassuló tendenciát mutatott. Ezzel egyidőben a készpénzfelvételek száma is mérséklődött, összesített értékük viszont enyhén emelkedett, aminek eredményeképp az egy alkalommal felvett átlagos összeg 2021. IV. negyedévében már meghaladta a 90 000 forintot (szemben a 2019 azonos időszakában mért 79 000 forinttal). Megfigyelhető volt a bankfiókok, valamint az üzemelő ATM-ek számának csökkenése is, az automaták esetében viszont emelkedett a bankjegyek befizetésére és visszaforgatására alkalmas gépek aránya és azok forgalma is, tovább növelve az ellátási lánc hatékonyságát. Újabb, nem elhanyagolható változás ezen a területen a pénztármentes, készpénzes szolgáltatásokat nem biztosító bankfiókok megjelenése, ami hozzájárul ugyan a költségek mérsékléséhez, az ellátásbiztonság szempontjából azonban kedvezőtlen folyamatnak tekinthető.

4. Az alkalmazott módszertan bemutatása

4.1. Felhasznált adatok

Az MNB a 2019. évi fizetési módok társadalmi költségének felmérése során nemzetközi összehasonlításban is széles körű adatfelvételt végzett, ami kiterjedt a fizetési lánc szinte összes szereplőjére.

A kereskedők és egyéb vállalatok költségeinek felmérésére 2019. december és 2020. január folyamán két, tartalmilag nagyrészt egyező adatfelvétel történt, mindkét célcsoport esetében 300 elemű mintát alkalmazva. Ezeket az adatokat *Deák et al. (2021b)* a kereskedői fizetési szokások vizsgálatára már felhasználta. A vállalkozások különféle fizetési módok szerinti pénzforgalma mellett összegyűjtésre kerültek az itt felmerült részletes költségek, valamint a fizetések feldolgozásához szükséges időtartamok is. A mintavételes adatfelvételek előnye, hogy a vállalkozások demográfijáról, mögöttes részletes gazdálkodási adatairól is részletes képet adnak, amelyek összeköthetőek a fizetési forgalmukra vonatkozó adatokkal, ugyanakkor a jelentős válaszdói terhek és a kis minta bizonyos fokú torzítást is eredményezhetnek az adatokban. Ennek korrigálására a vállalkozások költségeinek kalkulációjához felhasználásra került a Nemzeti Adó és Vámhivatal (NAV) online pénztárgép (OPG) adatbázisa, amely teljes körű tranzakciónkénti adatokat tartalmaz az OPG-használatra kötelezett kiskereskedői körre vonatkozóan. Szintén felhasználásra kerültek az adatok teljeskörűsítésénél a KSH vállalkozásokra vonatkozó adatai⁴ is.

⁴ Stadat-táblák, 3.2. Gazdasági és nonprofit szervezetek, vállalkozások teljesítménye. KSH. Letöltés ideje: 2021. november 1.

A lakossági fizetési szokásokat ugyancsak kérdőíves adatfelvétellel vizsgáltuk 2020 szeptemberében, 1500 elemű, nemre, korra, régióra, településtípusra és iskolai végzettségre reprezentatív mintán. Az adatfelvétel a szociodemográfiai tulajdonságokra és a fizetési szokásokra, preferenciákra vonatkozó kérdéseken felül fizetési naplót is tartalmazott, amelynek keretében a válaszadóknak rögzíteniük kellett az adott napon lebonyolított fizetési tranzakcióik adatait. A felmérés adatainak egy részét Deák et al. (2021a) felhasználta a lakossági fizetési szokások vizsgálatára.

A bankszektor költségeinek felmérésére szintén – a 2019-es tárgyidőszakra vonatkozó – kérdőíves módszerrel történt, a válaszadók szinte a teljes hazai szektort lefedték. A nem banki szereplők költségeire nem történt külön adatfelvétel, ebben az esetben a banki szereplők adatai alapján történt becslés. Az MNB adatai az érintett szakterületek adatgyűjtései után kerültek kiszámításra, míg kérdőív segítségével álltak elő a Magyar Postára, valamint az önkormányzatokra vonatkozó 2019-es költségadatok is; ez utóbbi keretében 59 különböző méretű önkormányzat adatai álltak rendelkezésre. Az állami pénzforgalom minél jobb lefedettsége érdekében a felsoroltak mellett a Miniszterelnökség biztosította az önkormányrodák fizetési forgalmára vonatkozó adatokat.

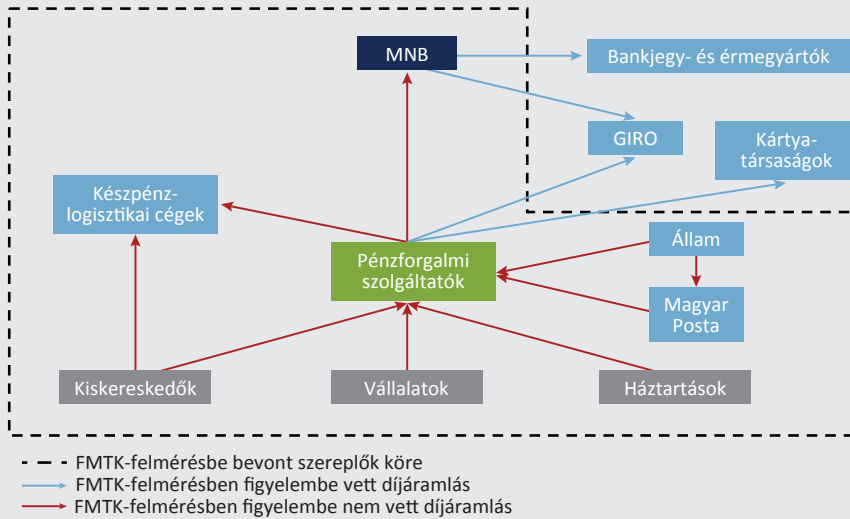
A kérdőívek adatfelvétele összetettségük miatt 2020 és 2021 során széles időszámban történt, ennek következtében a tárgyidőszak is 2019 és 2020 között változott. A tanulmányban számított költségek így 2019–2020 időszakára vonatkoznak, a megjelölt értékek éves költséget jelölnek, az éves költségre 2019-es társadalmi költségként hivatkozunk.

4.2. Az alkalmazott költségszámítási módszertan

A fizetési módok társadalmi költségének meghatározásához a különböző szereplők saját költségeit, illetve ráfordításait szükséges meghatározni. Ez elsősorban időráfordítást, illetve eszközberuházást, karbantartást jelent. A szereplők egymás között fizetett díjait (5. ábra) tanulmányunkban nem vesszük figyelembe, mivel ezek a díjak az egyik szereplőnél kiadási, a másik szereplőnél pedig bevételi oldalon jelennek meg, összértékben tehát kiegyenlítik egymást, a teljes fizetési lánc szintjén nem befolyásolják a költségeket. Ezek a díjak jellemzően azok, melyeket a lakosság, kis-kereskedők és vállalatok, illetve az állami szereplők fizetnek a pénzforgalmi szolgáltatóknak (például számlavezetési díj), vagy a pénzforgalmi szolgáltatók fizetnek az MNB-nek és a készpénzlogisztikai cégeknek.

5. ábra

A társadalmi költségfelmérés során figyelembe vett szereplők és díjáramlások



Forrás: MNB

A társadalmi szintű költségek meghatározásához először kiszámítottuk a fizetési lánc egyes szereplőinek (lakosság, kiskereskedők és vállalatok, bankok, MNB, készpénz-logisztikai cégek, magyar állam) fizetési módokhoz kapcsolódó költségeit. Mivel az egymásnak fizetett díjakat nem tartalmazza a számítás, így az egyes szektorok költségeinek összegeként előáll a teljes társadalmi költség. A fizetési lánc jelentősebb szereplői közül egyedül a kártyatársaságok költségei nem kerültek részletes felmérésre, így ebben az esetben a pénzforgalmi szolgáltatóktól a kártyatársaságoknak és a kártyás tranzakciókat feldolgozó cégeknek fizetett díjak összegét kértük be és vettük figyelembe az elemzésnél.

A minél pontosabb számítások elvégzéséhez a tranzakciós darabszámokat összevetettük, és szükség esetén korrigáltuk az MNB által negyedévente publikált pénzforgalmi táblakészlet adatainak segítségével, mely tartalmazza a lakosság, illetve a kiskereskedők és vállalatok kártyás fizetéseit, átutalásos tranzakcióit, készpénzfelvételeit és befizetéseit. Felhasználtuk továbbá az OPG-adatbázist, ami pontos képet adhat az üzletekben végzett készpénzes és kártyás fizetések darabszámára vonatkozóan. A vásárlások darabszáma esetén az összes szereplőt tekintve a kimenő tranzakciók összesített száma (jellemzően lakossági és kiskereskedői fizetések) megegyezett a bejövő tranzakciók darabszámával (jellemzően a kiskereskedők és vállalatok oldalán jelenik meg). Tanulmányunkban az innovatív fizetési módok (okostelefonos, okosórás, online QR-kódos stb.) időigényét, illetve hatékonyságát nem választottuk el az alap fizetési módokétól, mivel ezek használata az adatfelvétel

idején még viszonylag korlátozott volt, azonban a későbbi, hasonló fókuszú tanulmányokban érdemes lehet ezek költségcsökkentő hatását is vizsgálni.

A lakosság esetében a fizetési módok költségénél az egyes tranzakciók időráfordítása meghatározó tényező, mely a fizetéssel töltött idő mellett bankfiókban történő átutalás, postán történő csekkbefizetés vagy ATM-es készpénzfelvétel esetében az odajutást és a sorban állást is tartalmazza. A kérdőívből rendelkezésre álló béradatakat megszorozva a különböző fizetési módokkal történő vásárlások számával, illetve a fizetés teljes idejével, megkapjuk a különböző fizetési módok költségét a lakosság esetében. Azaz a háztartások társadalmi költségeinek kiszámításánál fizetési helyzetenként az alábbi egyenletet írtuk fel:

$$C_H = (T_F + T_U) * W_H * N_H \quad (1)$$

ahol:

- C_H : a lakossági szektor társadalmi költsége
- T_F : a fizetési, készpénzfelvételi és készpénzbefizetési folyamat időigénye
- T_U : utazás időigénye bankfióki, postai vagy ATM-es tranzakció esetén
- W_H : egységnyi időre vetített lakossági bérköltség
- N_H : a lakossági szektor által kezdeményezett tranzakciók száma

A lakosság társadalmi költségét megkapjuk a fizetési helyzetenként számított C_H értékek összeadásával.

Kiskereskedők és vállalatok esetében a költségek jellemzően a fizetések lebonyolításából, a fizetések feldolgozásából és az ezekhez szükséges eszközök beszerzéséből, üzemeltetéséből és karbantartásából tevődnek össze. Fizetések esetében külön vizsgáltuk a helyszíni, illetve online fizetések lebonyolítását (például pénztárgépkézelés) és feldolgozását (például számlaküldés, könyvelés). A fizetések lebonyolításának és feldolgozásának költségét a munkavállalók béréből, a fizetések darabszámából és a fizetés vagy feldolgozás idejének szorzatából számítjuk. Az időigény kiszámításánál figyelembe vettük a reklamációk és hibák kezelésére, valamint a visszautalások lebonyolítására fordított időt is. Kiskereskedők és vállalatok esetében az eszközököltségek jellemzően az online pénztárgépek és POS-terminálok beszerzéséből, működtetéséből és karbantartásából állnak. Az eszközök beruházási költségét a számításhoz 10 évre leosztottuk, feltételezve, hogy egy újonnan vásárolt eszközt egy vállalkozás körülbelül 10 évig használ. Kiskereskedők és vállalatok körében jelentős költségelem lehet a számlák fizetése és a kommunikációs költségek, amik a fizetések lebonyolításához szükségesek (például internet-előfizetés). A számlafizetéseknél, hasonlóan a lakossághoz, a teljes folyamat időigényét vizsgáltuk a kérdőíves válaszok alapján.

Ennek megfelelően a vállalatok és kereskedők esetében a társadalmi költségek kiszámításánál az alábbi egyenletet alkalmaztuk fizetési helyzetenként:

$$C_V = (T_F + T_O + T_U) * W_V * N_V + C_E * N_E + C_K \quad (2)$$

ahol:

- C_V : a vállalati és kereskedői szektor társadalmi költségei
- T_F : a fizikai elfogadóhelyeken lebonyolított fizetések időigénye
- T_O : az online elfogadóhelyeken lebonyolított fizetések időigénye
- T_U : az utazás időigénye bankfióki, postai vagy ATM-es tranzakció esetén
- W_V : egységnyi időre vetített bérköltség a fizetések feldolgozását és az értékesítést végző dolgozóknál
- N_V : a vállalati és kereskedői szektor által kezdeményezett és fogadott tranzakciók száma
- C_E : a fizetések lebonyolításához használt eszközök (pl. pénztárgép, POS-terminál) bekerülési értéke
- N_E : a fizetések lebonyolításához használt eszközök (pl. pénztárgép, POS-terminál) száma
- C_K : fizetések lebonyolításához használt eszközök karbantartási és működtetési költsége

A kereskedők és vállalatok társadalmi költségét megkapjuk a fizetési helyzetenként számított C_V értékek összeadásával.

A pénzforgalmi szolgáltatók és a Magyar Posta költségei közé tartoznak a minden fizetési módhoz kapcsolódó tételek, mint például a szolgáltatási szerződésekhez kapcsolódó költségek, a dokumentumkezelés és -archiválás, az ügyfélszolgálattal kapcsolatos költségek, a marketingköltségek, a visszaélésekkel kapcsolatos költségek. Emellett bizonyos költségek specifikus fizetési módokhoz kapcsolódnak, mint például az ATM-üzemeltetés, a készpénzellátás tervezése, a kártyakibocsátás, az elfogadói kereskedők kockázatelemzése vagy a Magyar Posta esetén a sárga és fehér csekkek, tehát a készpénzátutalási, számlafizetési megbízások postai felvétele. A költségeket fizetési módokra leosztva, az ABC-módszert⁵ alkalmazva, részletes költségtételenként kértük be, azért, hogy a kérdőív kitöltésénél biztosan minden tényezőre kiterjedő válaszokat kapjunk. Az elemzésben nem vesszük figyelembe a tranzakciós illeték mértékét,

⁵ ABC (activity based costing): tevékenység alapú költség számítás, melynek keretében a közösen, előre meghatározott tevékenységekhez az adatgazdák adnak becslést arra vonatkozóan, hogy milyen fajta és milyen mértékű erőforrásokat használ fel a végrehajtáshoz.

mivel az nem közvetlenül a tranzakció lebonyolításához szükséges költség, hanem adó típusú, fizetett díj. A tranzakciós illeték azonban ettől függetlenül befolyásolhatja az árazáson keresztül az átutalások használatát és így a fizetési módok társadalmi költségét is. A kérdőív adatai szinte a teljes szektort lefedték, de a teljes körű eredmények érdekében megbecsültük egyrészt a hiányzó banki szereplők költségeit, illetve a nem-banki szereplők költségeit a kártyaelfogadásra vonatkozóan.

A készpénzlogisztikai cégek ügyfeleik részére a készpénz szállításával, begyűjtésével, feldolgozásával, tárolásával, valamint jegybanki felvételével és befizetésével kapcsolatos szolgáltatásokat nyújtanak. Mivel ezeket a tevékenységeket mind a hitelintézetek, mind pedig a nagyobb, kereskedelmi tevékenységet folytató vállalatok jelentős mértékben kiszervezik, a készpénzhasználat társadalmi költségeinek pontos meghatározásához a felmérést erre a szektorra is ki kellett terjeszteni. A felhasznált kérdőív a főbb pontokban megegyezett a hitelintézetek készpénzes költségeire vonatkozó kérdéssorral, kitérve mind a specifikus (pl. készpénz feldolgozása, őrzése, szállítása), mind pedig az általános jellegű tevékenységekre. Mivel a hazai piacon kevés készpénzlogisztikai vállalat működik, a beérkezett adatok lefedték a teljes szektort, ezért további extrapolációra nem volt szükség. Az adatokat pontosságuk ellenőrzése érdekében, ahol erre lehetőség nyílt, az elérhető üzleti céginformációkkal is összevetettük.

Az állami szektor költségei főleg a fizetések lebonyolításából és feldolgozásából állnak. A különböző fizetések idejét a tranzakciók darabszámával és a bérrel megszorozva megkapjuk az adott fizetési módok költségeinek jelentős részét. Ezen felül az állami szektorban is jelen vannak az eszköz-költségek, illetve a számlafizetésekkel kapcsolatos költségek, melyek számítási módja megegyezik a vállalatoknál és kereskedőknél bemutatottakkal.

Az MNB oldalán a bankjegy- és érmegyártási, valamint készpénzes infrastruktúra üzemeltetési költségei mellett főleg munkaerőköltségek jelennek meg, ami a fizetési rendszerek működését, felvigyázását, illetve a készpénzellátást biztosító dolgozók munkaidő-ráfordításából állnak össze. Az eszköz-költségek tekintetében a jegybanknál a készpénzhez, kártyás fizetéshez, átutaláshoz tartozó infrastruktúra-elemek merülnek fel.

A fizetési lánc különböző szereplőinek fizetési módokhoz kapcsolódó költségeinek kiszámítását követően a részköltségek összegeként meghatározhatók az egyes fizetési módok társadalmi költségei. A következő fejezetben ezeket az eredményeket mutatjuk be.

5. A költségek részletes bemutatása

A fizetési módok társadalmi költségét legnagyobb mértékben a tranzakciószám-növekedés, az infrastruktúra-beruházások, az infláció, illetve a bérnövekedés befolyásolta 2009 és 2019 között. Emellett a fizetési módok többségében a vizsgált

időszakban jelentős hatékonyságnövekedés is történt (lásd 3. fejezet), mely a költségek csökkenésével járt együtt.

5.1. Társadalmi költségek 2019-ben

A fizetés módok társadalmi költsége 2019-ben 832 milliárd forint volt. Az egyes fizetési módok közül továbbra is a legtöbbször használt fizetési mód, a készpénz társadalmi költsége a legmagasabb, a teljes költség körülbelül 46 százaléka. Ezt követi a kártya, az átutalás, sárga csekk és csoportos beszedés, ezekhez a fizetési módokhoz a társadalmi költség rendre 28, 15, 8 és 2 százaléka köthető. A fizetési lánc szereplői közül a legnagyobb költségek a kiskereskedőknél és a vállalatoknál jelentkeztek, elsősorban azért, mert ebben a szektorban megy végbe a legtöbb tranzakció, mivel bejövő oldalon a vásárlások nagy része itt jelenik meg. A nagy mennyiségű tranzakció miatt ezek lebonyolítása és feldolgozása magas munkaerőigényt és költségeket jelent a kiskereskedői és vállalati oldalon. Az eszközök beszerzése és működtetése szintén nagyobb költséget jelent a kiskereskedőknek, illetve vállalatoknak, mivel jelentős részüknek a jogszabályok következtében kötelezően rendelkeznie kell online pénztárgéppel és POS-terminállal is, melyek beszerzése, üzemeltetése és karbantartása mind költséges más szektorok fizetések lebonyolításához használt eszközeihez képest.

1. táblázat							
A fizetési módok társadalmi költsége milliárd forintban és a tranzakciók száma 2019-ben							
	Készpénz	Kártya	Átutalás	Csoportos beszedés	Sárga csekk	Nyugellátás	Összesen
MNB	10,28	0,18	0,12				10,58
KPL-cégek	17,23						17,23
Pénzforgalmi szolgáltatók, Posta, Államkincstár	44,94	97,86	55,91	6,64	27,81	4,18	237,34
Vállalkozások (kiskereskedőkkel együtt)	276,23	120,54	66,25	4,45	2,91		470,39
Lakosság	37,59	13,04	6,27	1,59	37,09		95,58
Állam	0,35	0,26	0,29	0,03	0,06		0,99
Összes társadalmi költség	386,62	231,88	128,85	12,70	67,87	4,18	832,10
Összes tranzakciószám (millió darab)	3 702	995	358	77	193	14	5 339
<i>Forrás: MNB</i>							

A tényleges költségek mellett érdemes vizsgálni azt a GDP arányában is, így a társadalmi költségek összehasonlíthatóak mind a korábbi évek értékeivel, mind más országok adataival. A fizetési módok társadalmi költsége 2019-ben a GDP 1,7 százalékanak megfelelő összeget tett ki. Ez ugyan alapvetően magasabb érték, mint más jegybankok esetében, fontos ugyanakkor hangsúlyozni, hogy az egyes országok értékei közvetlenül nem hasonlíthatók össze egymással, mivel a viszonylag magas hazai értékhez nagyban hozzájárult például az, hogy más vizsgálatokhoz képest több szereplő költségei kerültek felmérésre. Szintén eltérés más jegybankok (dán, lengyel, olasz, portugál) *2. fejezetben* bemutatott eredményeitől, hogy a felmérés második, 2019. évi hullámában növekedés mutatkozott a GDP-hez viszonyított költségekben 2009-hez képest, leginkább az infrastruktúra-bővülés és a tranzakciószámok jelentős emelkedése miatt.

5.2. Hogyan befolyásolta a költségeket az elmúlt 10 év?

Az elmúlt 10 évben történt nagymértékű infrastrukturális beruházás rövid távon megnövelte a fizetési módok társadalmi költségét.

Az *5.1. alfejezetben* bemutatott társadalmi költséget érdemes összehasonlítani a 2009-es költségekkel (*2. táblázat*), így pontosabb képet kaphatunk arról, hogy a fizetési szokások változása és a pénzforgalmi infrastruktúra átalakulása hogyan befolyásolta a társadalmi költségek alakulását.

2. táblázat							
A fizetési módok társadalmi költsége 2009-ben (milliárd forint)							
	Kézpénz	Kártya	Átutalás	Csoportos beszédés	Sárga csekk	Nyugellátás	Összesen
MNB	7,16		0,02		0,42		7,60
KPL-cégek	16,01				0,93		16,94
Pénzforgalmi szolgáltatók, Posta, Államkincstár	66,86	43,23	42,25	6,38	24,10	6,65	189,47
Vállalkozások (kiskereskedőkkel együtt)	97,39	4,48	18,31	0,40	4,79		125,37
Lakosság	19,97	2,08	14,51	0,94	8,58		46,08
Állam	1,42				0,14		1,56
Összesen	208,81	49,79	75,09	7,72	38,96	6,65	387,02

Forrás: Turján et al. (2011) alapján szerkesztve

Az összehasonlíthatóság érdekében a 2019-es számításban azokat a költségváltozókat, amelyekben a dolgozók munkabérét használtuk, korrigáltuk a 2009-es értékekre, mivel a munkabérek változása a pénzforgalom fejlődésétől független folyamat, így a 2019-es bérek használata esetén azok 2009-hez mért mintegy kétszeres növekedése⁶ jelentősen torzítaná az eredményeket. Az eszközkiadások esetében pedig az inflációval (2009 és 2019 között az infláció 1,3 szorosára emelte az eszközök költségét⁷) korrigáltuk a 2019-es értékeket, feltételezve, hogy azok ára az inflációval változott. Az így számított költségeket a 3. táblázatban láthatjuk.

3. táblázat							
A fizetési módoknak a 2009–2019 közötti bérnövekedéssel és inflációval korrigált társadalmi költsége 2019-ben (milliárd forint)							
	Kézpénz	Kártya	Átutalás	Csoportos beszedés	Sárga csekk	Nyugellátás	Összesen
MNB	6,30	0,11	0,07				6,48
KPL-cégek	10,56						10,56
Pénzforgalmi szolgáltatók, Posta, Államkincstár	27,54	59,98	34,27	4,07	17,04	2,56	145,46
Vállalkozások (kiskereskedőkkel együtt)	129,73	57,83	35,98	3,30	1,88		228,72
Lakosság	27,64	7,24	3,14	0,86	23,60		62,48
Állam	0,25	0,15	0,21	0,02	0,05		0,68
Összesen	202,02	125,31	73,67	8,25	42,57	2,56	454,38

Forrás: MNB-számítások

A 2009-es és a 2019-es költségek bérrel és inflációval korrigált értékeinek különbségét a 4. táblázat tartalmazza. A korrekcióval kiszűrtük a dinamikus bérnövekedés és az infláció hatását, így a fennmaradó érték, amennyiben pozitív, a társadalmi költség emelkedését, amennyiben pedig negatív, a társadalmi költségek csökkenését jelenti. A korrigált 2019-es társadalmi költségek is meghaladják ugyan a 2009. éveket, ez azonban összhangban van Ilyés és Varga (2016) korábbi megállapításaival, akik arra hívták fel a figyelmet, hogy bár az elektronikus fizetési módok (bankkártya) növekvő használatával társadalmi költségmegtakarítás érhető el, ez azonban nem lineáris folyamat: „A készpénzes és betéti kártyás műveletek eltérő költségszerkezete miatt kismértékű helyettesítésnél a társadalmi összköltség átmenetileg emelkedik, azonban a fordulat után tényleges és a helyettesítés mértékének emelkedésével

⁶ Stadat-táblák, 2.1.38. A teljes munkaidőben alkalmazásban állók havi bruttó átlagkeresete, KSH. Letöltés ideje: 2021. november 1.

⁷ Stadat-táblák, 3.6.1. A fogyasztóiár-index, KSH. Letöltés ideje: 2021. november 1.

hatványozottan növekvő megtakarítást lehet elérni” (Ilyés – Varga 2016:150). Ennek okait a következőkben mutatjuk be részletesen.

4. táblázat							
A korrigált 2019-es és a 2009-es társadalmi költségek különbsége (milliárd forint)							
	Készpénz	Betéti kártya	Átutalás	Csoportos beszédés	Sárga csekk	Nyugellátás	Összesen
MNB	-0,86	0,11	0,05		-0,42		-1,12
KPL-cégek	-5,45				-0,93		-6,38
Pénzforgalmi szolgáltatók, Posta, Államkincstár	-39,32	16,75	-7,98	-2,31	-7,06	-4,09	-44,01
Vállalkozások (kiskereskedőkkel együtt)	32,34	53,35	17,67	2,90	-2,91		103,35
Lakosság	7,67	5,16	-11,37	-0,08	15,02		16,40
Állam	-1,17	0,15	0,21	0,02	-0,09		-0,88
Összesen	-6,79	75,52	-1,42	0,53	3,61	-4,09	67,36

Forrás: MNB-számítások

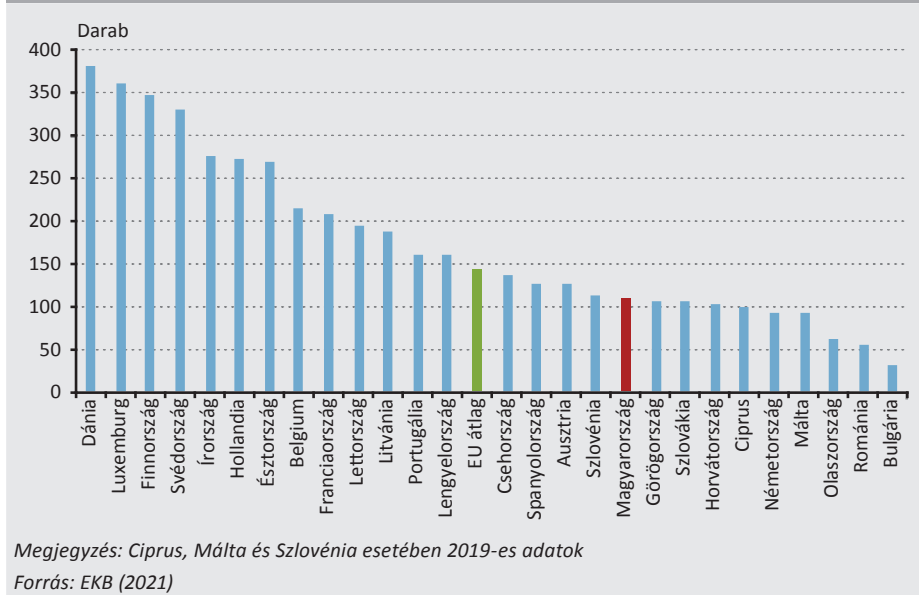
Részben az MNB elmúlt évtizedben fokozatosan bevezetett szabályozói intézkedéseinek hatására a készpénzkezelés hatékonysága 2009 és 2019 között jelentősen javult, ami elsősorban a bankoknál és a készpénzlogisztikai szolgáltatóknál mutatkozott meg. A 4. táblázatból is látható, hogy a készpénz esetében a készpénzlogisztikai cégeknél és a bankoknál a korrigált költségek jelentősen alacsonyabbak, mint a 2009-ben számított értékek. Ebből arra következtethetünk, hogy a készpénz esetében, főleg az említett két szektorban, a 3.2. fejezetben bemutatott változások hatására jelentős hatékonyságnövekedés ment végbe.

Jelentősen bővült a kártyaelfogadói infrastruktúra és a kártyás forgalom, ennek költsége az összes vizsgált szektorban, de főleg a kiskereskedőknél és vállalatoknál jelenik meg. A kiskereskedők és vállalatok esetében jelentősen nőttek a kártyával kapcsolatos költségek, ez főleg a nagymértékű infrastruktúra-beruházásnak és a jelentős tranzakciószám-növekedésnek köszönhető. A 3. fejezetben bemutatottak alapján a kártyaelfogadói hálózat a háromszorosára, a kártyás tranzakciók száma ötszörösére nőtt 2009 és 2019 között. Az infrastruktúra-bővülés jelentős költség-növekedést jelent a kiskereskedői és a vállalati szektorban, míg a tranzakciószámok erőteljes bővülése a fizetések lebonyolításának munkaerőköltségét emelte meg nagy mértékben. 2019-re már az üzletek többségében, 2021-re pedig jogszabályi⁸ előírás miatt minden online pénztárgépet használó üzletben kötelező valamilyen

⁸ 2005. évi CLXIV. törvény a kereskedelemről. <https://net.jogtar.hu/jogszabaly?docid=a0500164.tv>

elektronikus fizetési módot elfogadni. Ennek következtében a kártyás infrastruktúra lényegében teljesnek tekinthető, így a következő években már nem várható azt érintő nagyobb infrastruktúra-beruházás, illetve ennek következtében költségnövekedés. A jelentős infrastruktúra-beruházás következtében a legtöbb fizetési helyzetben a készpénz mellett elérhető már elektronikus fizetés is, emiatt tovább nőhet az elektronikus tranzakciók száma. Ezt erősíti az is, ha nemzetközi összehasonlításban vizsgáljuk a kártyás fizetések használatát: az elmúlt évek intenzívebb kártyahasználata ellenére Magyarországon még bőven mutatkozik tér a fejlődésre (6. ábra).

6. ábra
Az egy főre jutó kártyás fizetések darabszáma 2020-ban



Az átutalások 95 százaléka már elektronikus csatornán kerül benyújtásra, így a szükséges időráfordítás csökkent, a hatékonyság nőtt. A lakosság, illetve a bankok esetében az átutalásokra eső korrigált költségek alacsonyabbak, mint a 2009-es értékek. Ebből arra következtethetünk, hogy az átutalásoknál jelentős hatékonyságjavulás történt, amelynek következtében a költségek is csökkentek. Ahogy azt a 3.4 alfejezetben is bemutattuk, az átutalások elszámolása felgyorsult, így a szükséges időráfordítás is jelentősen csökkent. Továbbá a 3.2 alfejezetben leírtak alapján a papíros átutalások száma is erősen visszaesett. Mindezek együttesen a költségek mérséklődését eredményezték. A papíron benyújtott átutalások számának csökkenésével a bankok a fióki ügyintézés optimalizálásával tudtak költséget megtakarítani, míg a lakosság a kényelmesebb és gyorsabb elektronikus benyújtási csatornákkal időt spórolhatott. A kiskereskedők és vállalatok esetében a költségek növekedését

vélhetően a számottevő, körülbelül 70 milliós tranzakciószám-növekedés okozta. Deák et al. (2021b) alapján a vállalatoknál jelentős az átutalások szerepe, a legtöbb átutalást ez a szektor végzi, így a tranzakciószám növekedése is leginkább ezt a szektort érinti.

A csoportos beszédések esetében minimálisan nőttek a költségek. Ennek oka vélhetően, hogy jelentős hatékonyságnövekedés 2019-re nem történt, emellett viszont a szükséges infrastruktúra (kommunikációs, számlakészítési) költségei emelkedtek. A széles körű internetlefedettség és okostelefon-használat kismértékben szintén hozzájárulhatott a költségek növekedéséhez, mivel ezek segítségével a csoportos beszédések felett is nagyobb kontrollt tudnak gyakorolni a használói, a tranzakciók nyomon követése (mobil alkalmazásban vagy internetbankban) azonban többlet-időráfordítást jelent. Szinte azonnal kapnak értesítést, meg tudják nézni mobil alkalmazásban vagy internetbankban a tranzakció teljesülését, ez viszont a tranzakcióidő-ráfordításban mind megjelenik.

A postafiókokban lebonyolított sárga csekkes fizetéseknél szintén nőttek a költségek. Ennek oka, hogy ezen fizetési módnál sem történt jelentős hatékonyságnövekedés 2019-re, emellett viszont a szükséges infrastruktúra költségei szintén emelkedtek. Fontos tényező továbbá, hogy a szolgáltatók jelentős erőfeszítéseket tettek a fogyasztók elektronikus fizetési módok felé terelésére, így a sárgacsekkt-tranzakciók száma 75 millióval csökkent. A tranzakciószám-csökkenés azonban nem egyenesen arányos a költségcsökkenéssel, mivel amíg az adott lakossági ügyfél vagy vállalat akár egy darab sárga csekket is használ, addig az időmegtakarítás nem jelentős, hiszen egy csekkel is ugyanannyit kell sorban állni, és a fizetés se lényegesen gyorsabb, mint több csekk esetében. Tehát jelentős költségmegtakarítást abban az esetben lehetne elérni, ha megnőne azok száma, akik egyáltalán nem használják a sárga csekkes fizetést.

Összességében megállapítható, hogy a fizetési módok társadalmi költségének növekedését négy fő tényező magyarázza: 1. a jelentős bérnövekedés; 2. az infláció (főleg az eszközráfordításoknál); 3. a nagyobb mértékű infrastruktúra-beruházás (elsősorban a kártyaelfogadás terén); 4. a tranzakciószámok növekedése. A költségeket viszont csökkentette a tranzakciók lebonyolítási folyamatának egyre hatékonyabbá válása, főleg a készpénz és az átutalások terén. A tranzakciószám és a hatékonyságnövekedés, illetve a szükséges beruházások költségekre vonatkozó hatásaira az egységköltségek, azaz az egy tranzakcióra jutó költségek vizsgálata adhat magyarázatot, ezeket mutatjuk be a következő fejezetben.

5.3. Fajlagos költségek

A fajlagos társadalmi költségeket tekintve 2019-ben 2009-hez képest minden vizsgált fizetési mód esetében növekedés történt. Egy készpénzes tranzakció költsége 50, egy kártyás tranzakció költsége 14, egy átutalás költsége 30 százalékkal nőtt 10 év alatt. A fajlagos költségeket szintén érdemes megvizsgálni a bérnövekedéssel és inflációval korrigálva is, így pontosabb képet kaphatunk arról, hogy az egy tranzakcióra jutó költségnövekedés mekkora részét magyarázzák a pénzforgalomtól független gazdasági változások.

Az 5. táblázatban láthatjuk, hogy a korrigált 2019-es fajlagos költségek a legnépszerűbb fizetési módok, a kártya esetében csupán körülbelül a felét, készpénz és átutalás esetében pedig a kétharmadát teszik ki a korrekció nélküli értékeknek, és az egy tranzakcióra jutó költségek még a 2009-es értékeknél is alacsonyabbak, azaz az egy tranzakcióra jutó költségszint nominális növekedésében valóban elsődlegesen a bér- és árszínvonal emelkedése játszott szerepet, reálértékben csökkentek a fajlagos költségek ezen fizetési módok esetében. Az egy tranzakcióra jutó korrigált költségek csökkenése a 3. fejezetben részletesen kifejtett hatékonyságnövelő beruházásoknak, intézkedéseknek köszönhető. A készpénz esetében a hatékonyabb készpénzellátás és lebonyolítás volt költségcsökkentő hatással. A kártya esetében az infrastruktúra háromszorosára növekedése mellett a tranzakciószám az ötszörösére nőtt, így a további tranzakciószám-növekedéshez már nincs szükség nagyobb mértékű beruházásra a kártyás infrastruktúrába, ezért a későbbiekben a fajlagos költségek tovább csökkenhetnek. Az átutalás esetében a papír alapú átutalások visszaszorulásából és az elmúlt tíz évben számottevően leépített banki fiókhálózatból fakadó hatékonyságnövekedés okozhatja az átutalás reálköltségének a csökkentését.

5. táblázat					
Az egy tranzakcióra jutó (fajlagos) társadalmi költségek forintban					
	Készpénz	Kártya	Átutalás	Csoportos beszedés	Sárga csekk
2019	104	233	360	165	352
2019 korrigált	67	109	228	137	264
2009	74	201	270	100	144

Forrás: MNB-számítások

A fajlagos költségeket vizsgálva megállapítható, hogy az előző fejezetekben bemutatott módszertani és a vizsgált szektorokban lévő eltérés okozta a többi európai országhoz képest magasabb társadalmi költséget. Az egy tranzakcióra jutó költség 2019-es középárfolyamon euróra átváltva már alacsonyabb, vagy csak kis mértékben haladja meg a többi európai országban mért fajlagos költséget (6. táblázat).

6. táblázat**Az egy tranzakcióra jutó fajlagos társadalmi költségek egyes európai országokban, euróban**

	Készpénz	Kártya	Átutalás	Csoportos beszedés
Magyarország				
2019	0,32	0,72	1,11	0,51
2019 korrigált	0,21	0,34	0,70	0,42
Lengyelország				
2018	0,32	0,33 (0,49)*	0,19	1,12
Olaszország				
2016	0,35	0,59 (1,10)*	1,63	0,49
Portugália				
2017	0,34	0,38 (1,88)*	0,39	0,27

*Megjegyzés: * Az értékek a betéti kártyák, míg a zárójelben a hitelkártyák fajlagos költségét mutatják.
Forrás: Az MNB, a Banca d'Italia (2020), a Banco do Portugal (2019) és Przenajkowska et al. (2019; 2020) adataiból számítva.*

5.3.1. A fajlagos költségek a készpénzállományhoz viszonyítva

A készpénzhasználathoz kapcsolódó költségek értelmezésekor nem elhanyagolható szempont, hogy a készpénz a gazdaságban nem csupán fizetési, hanem biztonsági tartalék és felhalmozás szerepet is betölt. Ezt alátámasztja többek között a forgalomban lévő készpénzállománynak a készpénzes tranzakciószámok emelkedését jelentősen meghaladó bővülése, valamint az is, hogy a növekedés elsősorban a nagy értékű (10 000 és 20 000 forintos) címleteket érintette. A jelenséget jól illusztrálja, ha a készpénzhasználat fajlagos költségének számításához nem a tranzakciók számát, hanem a forgalomban lévő készpénzállomány nagyságát vesszük alapul. Ezen mutató relevanciáját az is növeli, hogy – ellentétben az elektronikus fizetési módokkal – a készpénzes fizetés költségei nem elhanyagolható mértékben függenek a tranzakció értékétől, illetve a felhasznált bankjegyek és érmék mennyiségétől is. A további számítások során abszolút költségként a bér- és árnövekedéssel nem korrigált értékeket tekintjük (1. táblázat), mivel feltételezhetően ezek a változók közvetlenül befolyásolják a forgalomban levő készpénzmennyiséget is.

A számítások eredményeként adódik, hogy a 100 forintnyi, forgalomban lévő készpénzre jutó társadalmi költség 2009 és 2019 között mintegy harmadával csökkent (7. táblázat), a különbség pedig akkor is eléri a 10 százalékot, ha nevezőként a forgalomban lévő bankjegyek darabszámát vesszük figyelembe, ami részben korrigálja a címletstruktúra korábban említett eltolódását.

Ezzel szemben, amennyiben kísérletet teszünk a megtakarításként használt készpénzmennyiség figyelmen kívül hagyására, megállapítható, hogy egy adott,

forgalomban lévő, tranzakciós célokat szolgáló bankjegyre eső költség a fenti időszakban közel állandónak mutatkozik, csak 2,5 százalékkal nőtt. A tranzakciós és megtakarítási célú kereslet szétválasztása az MNB 2012–2018 közötti bankjegyfeldolgozási adatain alapul, az egyes címletek forgási sebességét és a szezonális keresleti ingadozásokat tekintve, valamint feltételezve, hogy a négy kisebb címlet kizárólag tranzakciós célokat szolgál, a 10 000 és 20 000 forintosok állományának tranzakciós célokat szolgáló hányadát pedig a kisebb címletekkel megegyező forgási mintázatok jellemzik. Az *Anderson (1977)* és *Fischer et al. (2004)* modelljei alapján számított, nagyságrendi becslésnek tekinthető eredményeink szerint a 20 000 forintosok mintegy 40 százaléka, míg a 10 000 forintosok mintegy 75 százaléka vesz részt a készpénzforgalomban, így a 2009-es és 2019-es állományi adatokat is ezen arányszámokkal korrigáltuk.

7. táblázat

A készpénzhasználat forgalomban lévő készpénzállományhoz viszonyított fajlagos költsége forintban

	Forgalomban lévő 100 forintnyi készpénzre eső társadalmi költség	Egy forgalomban lévő bankjegyre eső társadalmi költség	Egy forgalomban lévő tranzakciós bankjegyre eső társadalmi költség
2009	9,36	817,84	1 040,86
2019	6,35	733,88	1 066,88

Forrás: MNB-számítások

Az eredmények megerősítik, hogy a forgalomban lévő készpénzállomány elmúlt években tapasztalt dinamikus bővülése nem vonta maga után a készpénzhasználathoz kapcsolódó társadalmi költségek egyenesen arányos növekedését, amiben – a készpénzes infrastruktúra hatékonyságának növekedése mellett – igen jelentős szerepet játszhat az is, hogy a forgalomban lévő bankjegyek számottevő része nem fizetési, hanem megtakarítási célokat szolgál.

6. Összefoglalás

Ma már kényelmesen intézhetjük pénzügyeinket, vásárolhatunk online, fizethetünk pénztárca nélkül okostelefonnal vagy okosórával, az utalásunk néhány másodperc alatt teljesülhet. A fejlesztéseknek, infrastruktúra-bővülésnek köszönhetően szinte mindenhol ki tudjuk választani a számunkra megfelelő fizetési módot. A fizetési módok társadalmi költségének felmérése azért lényeges, mert a fogyasztói jólét mellett a hatékony pénzforgalom hatással van a versenyképességre és a gazdasági növekedésre. Az MNB, összhangban más európai jegybankokkal, tíz évvel az első ilyen vizsgálat után 2019–2020-ban ismét felmérte az egyes fizetési módok társadalmi költségeit.

Összességében megállapítható, hogy a fizetési módok társadalmi költsége a GDP 1,7 százalékának megfelelő nagyságú, nominális értékben 832 milliárd forint volt,

ami reálértékben 20 százalékos társadalmi költség-növekedést jelent. Ennek oka főként a tranzakciószámok emelkedése, az ügyfélszokások változása, a kártya esetében pedig a jelentős, háromszorosára bővült elfogadói infrastruktúra volt, amivel párhuzamosan a forgalom ötszörösére nőtt. A beruházásoknak köszönhetően már a fizetési helyzetek többségében elérhető valamely elektronikus fizetési mód. Átutalások esetében szintén jelentős tranzakciószám-növekedésről beszélhetünk, míg a csoportos beszedések száma nem változott, a sárga csekkes fizetések száma pedig csökkent.

Az átlagbér tíz év alatt közel kétszeresére nőtt, míg az infláció 1,3-szeresére növelte az árakat. Ahhoz, hogy a pénzfogalom hatékonyságát tudjuk vizsgálni, a bérnövekedés és az infláció hatását kiszűrtük. A korrigált társadalmi költségeket (reálköltség) vizsgálva megállapítható, hogy a főbb fizetési módok esetében jelentős hatékonyságnövekedés történt. A bankok és a készpénzlogisztikai cégek esetében a készpénzkezelés hatékonysága 2009 és 2019–2020 között jelentősen javult, így a korrigált társadalmi költség alacsonyabb, mint a 2009-es érték. Számottevően bővült a kártyaelfogadói infrastruktúra és a kártyás forgalom – elsősorban ez az oka a korrekció után is megmutatkozó költségemelésnek a vizsgált szektorokban, főleg a kiskereskedőknél és vállalatoknál. Az átutalások esetében jelentős hatékonyságnövekedés ment végbe, 95 százalékuk már elektronikus csatornán kerül benyújtásra, így a korrigált össztársadalmi költség is alacsonyabb, mint 2009-ben.

Az abszolút költségek, illetve a korrigált költségek mellett vizsgáltuk az egy tranzakcióra jutó társadalmi költségek alakulását is. A fajlagos költségek minden fizetési mód esetében nőttek 2009-hez képest. A bérnövekedéssel és az inflációval korrigált fajlagos költségek itt is pontosabb képet adhatnak. Ezek alapján csökkenés volt tapasztalható 2009-hez képest mind a készpénzes, mind az átutalásos fizetések egységköltségénél – előbbi körülbelül 10 százalékkal, 67 forintra, utóbbi pedig körülbelül hatodával, 228 forintra csökkent –, legnagyobb mértékben azonban az egy kártyás fizetésre jutó költségek estek vissza. Az egy kártyás fizetésre jutó korrigált társadalmi költség 109 forint, ami körülbelül a fele a 2009-es értéknek, és ez tovább csökkenhet, mivel a kártyaelfogadói infrastruktúra immár közel teljesnek tekinthető, így a tranzakciószámok növekedésével a fajlagos költség tovább csökkenhet. Az egy tranzakcióra jutó társadalmi költségek vizsgálata is alátámasztja, hogy tíz év alatt a tranzakciószámok növekedése mellett jelentős hatékonyságnövekedés történt a főbb fizetési módok esetében.

Az elemzés fő fókusza a 2009 és 2019–2020 közötti időszak, azonban fontos megjegyezni, hogy már azóta is több, fontos fejlesztés és jogszabálymódosítás történt, ami befolyásolhatja a fizetési módok társadalmi költségének alakulását. Ezek közül legfontosabb a 2020 márciusában indult azonnali fizetési rendszer, ami jelentős infrastruktúra-beruházást igényelt a különböző szereplőktől, ezzel azonban az átutalások hatékonysága tovább nőhet. Az azonnali fizetés bevezetésével ugyanis

a korábban jellemzően csak eseti jelleggel használt átutalások felhasználási köre jelentősen kiszélesedik, így az infrastruktúrán számos, jelenleg még készpénzben lebonyolított tranzakciót lehet feldolgozni, ezáltal jelentősen nőhet a kihasználtsága, tovább csökkentve az átutalások egységköltségét. 2021-től az online pénztárgéppel rendelkező kereskedőknek kötelező az elektronikus fizetések elfogadását biztosítani, aminek következtében a fizetési helyzetek többségében már elérhető készpénzmentes alternatíva is. A jövőben a további jelentős tranzakciószám-növekedés az elektronikus fizetések esetén várhatóan a már meglévő infrastruktúrán valósulhat meg, így az egy tranzakcióra jutó költségek tovább csökkenhetnek, a pénzforgalom hatékonysága pedig tovább nőhet.

Felhasznált irodalom

- Abele, H. – Schäfer, G. (2016): *The cost of cash and debit cards in Austria*. Journal of Financial Market Infrastructures, 4(4): 1–16. <https://doi.org/10.21314/JFMI.2016.061>
- Anderson, P. (1977): *Currency in use and in hoards*. New England Economic Review, March/April: 21–30.
- Banca d'Italia (2020): *Il costo sociale degli strumenti di pagamento in Italia*. Tematiche Istituzionali, március. https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/tematiche-istituzionali/2020-costo-soc-strum-pagamento/Tem_Istituzionali_2020_costo_sociale_strumenti_pagamento.pdf
- Banco do Portugal (2019): *Custos sociais dos instrumentos de pagamento de retalho em Portugal*. Lisbon. https://www.bportugal.pt/sites/default/files/anexos/pdf-boletim/estudo_custos_sociais_instrumentos_pagamento_jan2019.pdf
- Bergman, M. – Guibourg, G. – Segendorf, B. (2007): *The Costs of Paying – Private and Social Costs of Cash and Card Payments*. Working Paper Series, 212, Sveriges Riksbank. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1022266>
- Bódi-Schubert Anikó – Ábrahám Zsolt – Lajkó Erika (2012): *A magyarországi készpénzellátás hálózati szempontú elemzése*. MNB-tanulmányok 104, Magyar Nemzeti Bank. <https://www.mnb.hu/letoltes/mt104.pdf>
- Brits, H. – Winder, C. (2005): *Payments are no free lunch*. Occasional Studies, 3(2), De Nederlandsche Bank. https://www.dnb.nl/media/hg3dqbrz/200510_02_-_payments_are_no_free_lunch.pdf
- Cabinakova, J. – Kuemann, F. – Horst, F. (2017): *The costs of cash payments in the retail sector*. Deutsche Bundesbank, Frankfurt am Main. <https://www.bundesbank.de/en/publications/reports/studies/the-costs-of-cash-payments-in-the-retail-sector-808970>

Deák Vivien – Nemeckó István – Végső Tamás – Bódi-Schubert Anikó (2020): *A koronavírus járvány hatása a magyarországi pénzforgalomra 2020-ban*. Szakmai cikk, Magyar Nemzeti Bank. <https://www.mnb.hu/letoltes/a-koronavirus-jarvany-hatasa-a-magyarorszag-i-penzforgalomra-2020-ban.pdf>. Letöltés ideje: 2022. március 17.

Deák Vivien – Nemeckó István – Végső Tamás (2021a): *Lakossági fizetési szokások 2020-ban*. MNB-tanulmányok 143, Magyar Nemzeti Bank. <https://www.mnb.hu/letoltes/mnb-tanulmany-hun-143-lakossagi-fizetesi-szokasok-2020.pdf>

Deák Vivien – Kajdi László – Nemeckó István (2021b): *A magyarországi kiskereskedők és vállalatok fizetési szokásainak elemzése*. Hitelintézeti Szemle, 20(2): 33–59. <https://doi.org/10.25201/HSZ.20.2.3359>

DPC (2018a): *The aggregate costs of payments in Denmark were kr. 15.6 billion in 2016*. Analysis, Danish Payments Council. <https://www.nationalbanken.dk/en/publications/Pages/2018/09/The-aggregate-costs-of-payments-in-Denmark-were-kr--15-6-billion-in-2016.aspx>. Letöltés ideje: 2022. március 17.

DPC (2018b): *Background to series on the costs of payments in Denmark*. Analysis, Danish Payments Council. https://www.nationalbanken.dk/en/bankingandpayments/danish_payments_council/Documents/Background%20to%20series%20on%20the%20costs%20of%20payments%20in%20Denmark.pdf. Letöltés ideje: 2022. március 17.

DPC (2018c): *The costs of consumer-to-business payments have decreased considerably*. Analysis, Danish Payments Council. https://www.nationalbanken.dk/en/bankingandpayments/danish_payments_council/Documents/The%20costs%20of%20consumer%20to%20business%20payments%20have%20decreased%20considerably.pdf. Letöltés ideje: 2022. március 17.

DPC (2019a): *Business-to-business payments entailed social costs of kr. 4.2 billion*. Analysis, Danish Payments Council. https://www.nationalbanken.dk/en/bankingandpayments/danish_payments_council/Documents/BR_Business-to-business%20payments%20in%20Denmark%202016.pdf. Letöltés ideje: 2022. március 17.

DPC (2019b): *The mobile phone has contributed to reducing the costs of person-to-person payments*. Analysis, Danish Payments Council. https://www.nationalbanken.dk/en/bankingandpayments/danish_payments_council/Documents/BR_The%20mobile%20phone%20has%20contributed%20to%20reducing%20the%20costs%20of%20person-to-person%20payments.pdf. Letöltés ideje: 2022. március 17.

DPC (2019c): *Payments involve considerable economies of scale*. Analysis, Danish Payments Council. https://www.nationalbanken.dk/en/bankingandpayments/danish_payments_council/Documents/BR_Payments%20involve%20considerable%20economies%20of%20scale.pdf. Letöltés ideje: 2022. március 17.

- EKB (2021): *Statistical Data Warehouse, 7.4 tábla. Európai Központi Bank*. Letöltés ideje: 2022. február 24.
- Fischer, B. – Koehler, P. – Seitz, F. (2004): *The Demand for Euro Area Currencies: Past, Present and Future*. ECB Working Paper Series, No. 330. <https://doi.org/10.2139/ssrn.526993>
- Gresvik, O. – Haare, H. (2009a): *Costs in the Norwegian payment system*. Norges Bank Staff Memo No. 4. https://www.norges-bank.no/globalassets/upload/publikasjoner/staff-memo/2009/staff_memo_0409.pdf. Letöltés ideje: 2022. március 17.
- Gresvik, O. – Haare, H. (2009b): *Costs in the payment system*. Norges Bank Economic Bulletin 1/2009, Vol. 80, pp. 16–27.
- Ilyés Tamás – Varga Lóránt (2016): *Az elektronikus pénzforgalom növekedésének makrogazdasági hatásai – Általános egyensúlyelméleti megközelítés magyar adatok felhasználásával*. Hitelintézeti Szemle, 15(2): 129–152. <https://hitelintezetiszemle.mnb.hu/letoltes/ilyes-tamas-varga-lorant.pdf>
- Kajdi László – Kiss Milán (2021): *The impact of policy effects on the Hungarian payments card market*. Journal of Banking Regulation, 23(2): 107–119. <https://doi.org/10.1057/s41261-021-00152-6>
- Marwijk, M. van – Ruiter, M. de – Zeijden, P. van der (2018): *Kosten van het toonbankbetalingsverkeer in 2017*. Zoetermeer. https://www.pin.nl/wp-uploads/2018/12/Kosten_van_het_toonbankbetalingsverkeer_2017.pdf. Letöltés ideje: 2022. március 17.
- McKinsey (2021): *The Future of the Cash Infrastructure in the Netherlands*, június. <https://www.dnb.nl/media/ks0d0d30/report-mckinsey-the-future-of-the-cash-infrastructure-in-the-netherlands-executive-summary-only.pdf>. Letöltés ideje: 2022. március 17.
- MNB (2021): *Pénzügyi stabilitási jelentés*, június. Magyar Nemzeti Bank. <https://www.mnb.hu/letoltes/penzugyi-stabilitasi-jelentes-2021-junius.pdf>
- NBB (2006): *Costs, advantages and drawbacks of the various means of payment*. National Bank of Belgium Economic Review, 2006(1): 41–47. https://www.nbb.be/doc/ts/publications/economicreview/2006/ecorevi2006_h3.pdf
- Norges Bank (2014): *Costs in the Norwegian payment system*. Norges Bank Papers No. 5. <https://www.norges-bank.no/en/news-events/news-publications/Reports/Norges-Bank-Papers/2014/52014/>
- Przenajkowska, K. – Polasik, M. – Maciejewski K. – Koźliński, T. (2019): *Costs of payment instruments on the Polish market*. Narodowy Bank Polski, Warsaw. https://www.nbp.pl/en/system_platniczy/costs-of-payment-instruments.pdf

- Przenajkowska, K. – Polasik, M. – Kotkowski, R. – Krawczyk, W. (2020): *Costs of payment instruments on the Polish market broken down into fixed costs and variable costs*. Narodowy Bank Polski, Warsaw. https://ssl.nbp.pl/en/system_platniczy/costs-of-payment-instruments-broken-down-into-fixed-variable-costs.pdf
- Schmiedel, H. – Kostova, G. – Ruttenberg, W. (2012): *The Social and Private Costs of Retail Payment Instruments: A European Perspective*. ECB Occasional Paper Series No. 137. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2145439>
- Sintonen, M. – Takala K. (2022): *Vähittäismaksamisen kustannukset: mitä maksaminen maksaa?* Suomen Pankki, Yleistajuiset selvitykset A 128. <https://urn.fi/URN:NBN:fi:bof-202202021041>
- Turján Anikó – Divéki Éva – Keszy-Harmath Zoltánné – Kóczán Gergely – Takács Kristóf (2011): *Semmi sincs ingyen: A főbb magyar fizetési módok társadalmi költségének felmérése*. MNB-tanulmányok 93. <https://www.mnb.hu/letoltes/mt93.pdf>
- Végső Tamás – Belházyiné Illés Ágnes – Bódi-Schubert Anikó (2018): *Készpénz vagy kártya? – A magyar lakosság fizetési szokásainak feltáró elemzése*. Pénzügyi Szemle, 63(4): 455–479.

Már nem kísért a múlt? A devizahiteles érintettség hatása a bankrendszeri bizalomra és a pénzügyi tudatosságra*

Fellner Zita – Marosi Anna

Míg a devizahiteles érintettség gyakran áll a nemteljesítő hitelezés, illetve a válságot követő adósmentő intézkedések kapcsán készült elemzések fókuszában, az adósok későbbi viselkedésére és attitűdjére gyakorolt hatás jóval kisebb mértékben került a kutatások középpontjába az elmúlt években. Tanulmányunkban ezt a hiányt betöltendő arra keressük a választ, hogy a devizahitelezéssel való érintettség milyen hatással van az egyén bankrendszerrel kapcsolatos bizalmára, valamint pénzügyi tudatosságára. Vizsgálatunkat a Magyar Nemzeti Bank (MNB) megbízásából 2021 szeptemberében lefolytatott telefonos közvéleménykutatás adatain végeztük el. Az 1001 fő megkérdezésével előállított minta nem, életkor, településtípus, régió és iskolai végzettség szerint reprezentálja a hazai felnőtt lakosságot. A modellezés során a devizahitelezéssel való érintettség mellett egyrészt szociodemográfiai, másrészt a hitelezéssel kapcsolatos változókat szerepeltettünk kontrollként. A devizahitelezéssel való érintettség hatását egyfelől a bankrendszeri bizalomra, másrészt a pénzügyi tudatosság komponenseire nézve vizsgáltuk meg. A hatás számszerűsítéséhez OLS módon becsült lineáris regressziós modellt alkalmaztunk. Becslésünk alapján a devizahiteles érintettség szerepe kisebb a várakozásainknál. Az, hogy valakit közelebből is érintett a devizahitelezés, nincs hatással arra, hogy összességében bízik-e a Magyarországon működő bankokban. A devizahiteles érintettség ugyanakkor növeli annak valószínűségét, hogy a válaszadó szerint a bank rosszhízműen (jogi kiskapukat kihasználva) jár el. A pénzügyi tudatosság komponensei közül egyedül a pénzügyi tudás alakulásában játszik szignifikáns szerepet, azaz a közelebbi érintettség átlagosan, a többi tényezőre való kontrollálás mellett növeli a pénzügyi tudást. Az óvatosabb attitűd, viselkedés és gyakorlat kialakítását ugyanakkor nem befolyásolja semmilyen irányban.

Journal of Economic Literature (JEL) kódok: D14, E51, R20

Kulcsszavak: devizahitelezés, pénzügyi tudatosság, bankrendszeri bizalom

* A jelen kiadványban megjelenő írások a szerzők nézeteit tartalmazzák, ami nem feltétlenül egyezik a Magyar Nemzeti Bank hivatalos álláspontjával.

Fellner Zita a Magyar Nemzeti Bank vezető közgazdasági elemzője. E-mail: fellnerz@mnbb.hu
Marosi Anna a Magyar Nemzeti Bank közgazdasági elemzője. E-mail: marosia@mnbb.hu

Köszönettel tartozunk anonim lektorainknak és Dancsik Bálintnak az előzetes szöveghez fűzött megjegyzéseiért.

A magyar nyelvű kézirat első változata 2021. december 14-én érkezett szerkesztőségünkbe.

DOI: <https://doi.org/10.25201/HSZ.21.2.37>

1. Bevezetés

Tanulmányunkban arra keressük a választ, hogy a devizahitelezéssel való érintettség milyen hatással van az egyén bankrendszerrel kapcsolatos bizalmára, valamint pénzügyi tudatosságára. Tekintettel arra, hogy hazánkban a 2008-as pénzügyi válságot megelőzően domináns volt a devizában történő eladósodás, amelyet ráadásul az általánosan alacsony szintű pénzügyi tudatosság is fűtött, pénzügyi stabilitási szempontból is releváns kérdés, hogy a devizahitelezés tapasztalatai mennyiben épültek be a lakosság jelenlegi viselkedésébe, tudásába, attitűdjeibe. A kérdés relevanciáját adja ezen túlmenően az is, hogy a bankrendszerrel kapcsolatos bizalom a hitelpenetráció növelésének, azaz a pénzügyi mélyülésnek is fontos eszköze, így nem indifferens, hogy a devizahitelezés rossz tapasztalatai hatnak-e még a jelenben is a lakosság intézményrendszerrel kapcsolatos hozzáállására.

A tanulmány a következőképpen épül fel: A *2. fejezetben* rövid szakirodalmi áttekintést nyújtunk az általunk vizsgált legfőbb kérdésekről, azaz a bankrendszeri bizalomról, a pénzügyi tudatosságról, illetve a devizahitelezés egyénekre gyakorolt utóhatásairól. Ezt követően a *3. fejezetben* bemutatjuk a vizsgálatunk alapjául szolgáló adatfelvételt, továbbá magyarázó változóinkat, illetve eredményváltozóinkat és az elemzés módszertanát. A *4. fejezetben* az eredményeinket részletezzük, melynek során a devizahitelezés szerepén túlmenően a regresszióinkban szereplő többi változó hatásait is elemezzük. Az *5. fejezetben* röviden összefoglaljuk tanulmányunk főbb megállapításait.

2. Szakirodalmi összefoglaló

2.1. Bankrendszeri bizalom

A bankrendszer és az ügyfelek közötti kölcsönös bizalom a banki tevékenység alapja: a betétgyűjtés és a hitelnyújtás, mint a bankok két alapvető tevékenysége, egy aszimmetrikus információs helyzetben végzett, gyakran közép- vagy hosszú távú tranzakció, amelynek a tárgya éppen a bank vagy az ügyfél pénze. *Kovács és Terták (2019:38–47)* amellet érvelnek kötetükben, hogy bár a bankolás a pénzügyi innovációk és a technológiai fejlődés hatására lényeges változásokon ment keresztül, az üzleti kapcsolat ezen alapvonása nem tűnt el.

Müller és Kerényi (2019) a *FinTech* kapcsán tárgyalja a pénzügyi közvetítőrendszerrel szembeni bizalmat. Tanulmányuk elméleti, nem pedig empirikus: *Koslowki (2011)* alapján amellet érvelnek, hogy az intézményi bizalom válságperiódusok után kerül a figyelem középpontjába, miután egy gazdaság a legsürgősebb beavatkozások hatására sikeresen meghaladta a válság mélypontját. Esettanulmányként bemutatják, hogy a 2008-as pénzügyi válságot követően az Európai Unió számos, a pénzügyi szektor biztonságos működését fenntartó és ellenőrző intézményt hozott

létre, reagálva a bizalmi válságra (is); a hazai szabályozás ezzel összhangban szintén megerősítésre került. A bizalom helyreállítása azonban a gazdasági válságnál hosszabban elhúzódó folyamatnak bizonyult: a bankszektorral szembeni bizalom az állami és a piaci aktorok együttes szerepvállalásának hatására a szerzők szerint a 2010-es évek közepére helyreállt (Müller – Kerényi 2019:11).

A bankrendszerbe vetett lakossági bizalom alakulásáról kevés kutatás áll rendelkezésre, miközben közhelyszámba megy, hogy akárhogyan is állt korábban, a 2008-as pénzügyi válság rontott rajta. A rendszertelenül lefolytatott felmérések közül az egyik legátfogóbb a World Values Survey 2010 és 2014 között elvégzett,¹ 60 országra kiterjedő kutatása, amely szerint számos országban a lakosság több mint fele bízik a bankokban (a vonatkozási idő eltérései miatt ugyanakkor az egyes országok eredményei nem feltétlenül hasonlíthatók össze egymással). Az eredmények alapján jelentős régiós különbségek vannak, amelyek alapján, globális összehasonlásban az európai országok lakói bizalmatlanabbak. Ebben a kutatásban hazánk nem vett részt, az MNB azonban 2019-ben – szintén ad hoc jelleggel – készített a témában felmérést, amely szerint a hazai lakosság negyede egyáltalán nem bízik a bankokban (El-Meouch et al. 2020).

A 2018. évi OECD pénzügyi kultúra felmérés alapján Béres (2020) a betétbiztosítással kapcsolatos bizalmat elemezte, a következő attitűdállítást felhasználásával: „A bankba tett pénzem akkor is biztonságban van, ha a bank csődbe megy.” Eredményei alapján az ily módon mért bankrendszeri bizalom hazánkban független a nemtől és a jövedelemtől, kapcsolatban van ugyanakkor az életkorral, a régióval, a településtípussal és az iskolai végzettséggel.² Érdekes következtetése továbbá, hogy azok körében, akik bíznak a betétbiztosítási rendszerben, nagyobb azoknak az aránya, akik kitűznek pénzügyi célokat, illetve készítenek családi költségvetést.

2.2. A pénzügyi tudatosság mérése

A lakosság pénzügyi tudatosságának nemzetközi szintű mérésében az OECD *International Network on Financial Education* munkacsoportja jár élen. Az általuk alkalmazott definíció szerint „A pénzügyi kultúra a tudatosság, ismeretek, készségek és viselkedések kombinációja, amelyekre szükség van a megalapozott pénzügyi döntések meghozatalához és végső soron az egyéni pénzügyi jólét eléréséhez.” (Atkinson – Messy 2012). Az általuk kidolgozott koncepció szerint az aktuális kutatásokban három fő pillért különböztetnek meg, amelyek a pénzügyi tudatosságot alkotják: a pénzügyi tudás (*knowledge*), a pénzügyi viselkedés (*behaviour*) és a pénzügyi attitűd (*attitude*) (OECD 2018). A három faktor egyaránt hozzájárul ahhoz

¹ A felméréshez használt kérdőív és az adatok itt érhetők el: <https://www.worldvaluessurvey.org/WVSDocumentationWV6.jsp>

² Az átlagosnál nagyobb fokú bizalom jellemezte a 30–39 éves korosztályt, a nyugat-dunántúli és észak-alföldi régió lakosait, a 100 ezer lakos alatti településeken élőket és a magasabb iskolai végzettségűeket.

a folyamathoz, ahogy végül az egyén döntést hoz – az életét akár hosszú távra is meghatározó – pénzügyi kérdésekben.

A hazai háztartások pénzügyi tudatosságáról ezen komponensek mentén összetett képet kapunk nemzetközi összehasonlításban. Az OECD 2018-as felmérése alapján a pénzügyi tudás szintjében Magyarország középen helyezkedik el; ezzel párhuzamosan hazánk az egyik legóvatosabb pénzügyi attitűddel rendelkező ország, viselkedés szempontjából viszont az egyik legkevésbé tudatos (1. ábra). Ez rávilágít egy kockázatos kettősségre: bár a magyar háztartásokra kevésbé jellemző a kockázatkedvelés, az impulzivitás, a *carpe diem* attitűd, mégsem tudnak egy ennek a mentalitásnak megfelelő viselkedést kialakítani.

Az OECD mérési eszköztár többszörös validáció után a következő állításokat foglalja magában:

- tudás (7 kérdés, 0–7 érték): (1) pénz időértéke; (2) hitelkamatfizetés; (3) egyszerű kamatszámítás; (4) kamatos kamatszámítás; (5) kockázat és hozam; (6) infláció; (7) kockázatdiverzifikáció.
- viselkedés (9 kérdés, 0–9 érték): (1) aktív megtakarításképzés; (2) hitelfelvétel a hó végén; (3) hosszú távú pénzügyi célok megfogalmazása; (4) független információk beszerzése pénzügyi termékek, szolgáltatások igénybevétele előtt; (5) több különböző lehetőség számbavétele a választás előtt; (6) megfontolt vásárlási döntés a legkényelmesebben elérhető termék helyett; (7) nyomon követi a pénzügyeit; (8) időben befizeti a számláit; (9) elkerüli a késedelembe esést.
- attitűd (3 kérdés, 1–5 érték): (1) Inkább a mának él, holnap majd csak lesz valahogy; (2) A pénz arra való, hogy elköltsük; (3) Nagyobb megelégedettséggel tölti el, ha elkölte a pénzt, mint ha hosszabb távra félreteszi.

A nemzetközi szakirodalomban a pénzügyi tudatosság koncepciójának és kutatásának legjelentősebb alakjai *Annamaria Lusardi és Olivia Mitchell* (legtöbbet idézett munkáik: 2008, 2011a, 2011b, 2014). A szerzőpáros számos tanulmányban tárgyalta a pénzügyi tudatosság nemzetközi eltéréseit, illetve a nem és életkor szerinti vagy környezeti különbségek hatását a személyes pénzügyekre nézve csakúgy, mint a lakosság pénzügyi tudatosságának makrogazdasági szerepét a gazdasági növekedésre.

Az elmúlt években a hazai szakirodalomban is számos tanulmány látott napvilágot, amelyek a pénzügyi tudatosság és kultúra empirikus elemzését végezték el. Ezek egy része az OECD eredményeinek feldolgozása (lásd például *Németh – Zsótér 2017; Németh et al. 2017; Csorba 2020; Kovács – Szóka 2020*). A hazai szakirodalom egy másik markáns iránya a pénzügyi személyiség típusok kialakítására irányul (lásd például *Luksander et al. 2016; Zsótér et al. 2016; Németh et al. 2016*). *Szobonya (2021)* a digitális kompetenciákkal való kapcsolatot vizsgálta, az öngondoskodási

1. ábra
Pénzügyi tudás, viselkedés és attitűd nemzetközi összehasonlításban



Megjegyzés: 2018. évi adatok alapján. A magasabb pontszám rendre a magasabb tudást, a tudatosabb viselkedést és a kevésbé carpe diem attitűdöt jelöli.

Forrás: OECD (2020)

célú megtakarításokkal összefüggésben Horváthné Kökény és Széles (2014) írt, a kockázatvállalási hajlandóságban játszott szerepét Huzdik és szerzőtársai (2014) kutatták. Számos felmérés célozza a fiatalok, akár középiskolások pénzügyi tudatosságát (pl. Luksander et al. 2014; Zsótér 2018; Kovács et al. 2021), illetve előfordulnak olyan kutatások, amelyek a társadalom más, szűkebb csoportjaira vonatkoznak (pl. Botos et al. 2012). A pénzügyi kultúrát tágabb kontextusban vizsgálja Csorba (2020), valamint Zsótér és Nagy (2012). A lakosság pénzügyi sérülékenységét Németh és szerzőtársai (2020), a pénzügyi kultúra makrogazdasági hatásait Béres és Huzdik (2012) tárgyalja.

Az MNB korábban több kutatásában is kitért a pénzügyi tudatosságra. 2015-ben a nemteljesítő jelzáloghitel-adósok kérdőíves felmérése zajlott, amely alapján megerősítést nyert, hogy az adósok ezen köre további állami segítségnyújtásra számított, ami az erkölcsi kockázat meglétének lehetőségét igazolta (Dancsik et al. 2015). 2018-ban a fogyasztásihitel-adósok szegmentációjára került sor hitelstatisztikák alapján, amelynek során két, stabilitási szempontból problémás csoportot sikerült azonosítani: a „zsonglőröket”, akik egyszerre több hitelszerződéssel is rendelkeznek, amelyeket jellemzően különböző pénzügyi intézményekkel kötöttek, valamint a „túlvállalókat”, akik jövedelmükhöz képest relatíve nagy adósságot vállaltak (MNB 2018, 4. keretes írás). 2019-ben ugyancsak az MNB (2019, 9. fejezet) a kamatkockázat lakossági érzékelésére irányuló közvéleménykutatással támasztotta alá, hogy bár a lakosságra a kockázatkerülő attitűd a jellemző, azaz előnyben részesíti a hosszú távon kiszámítható törlesztőrészleteket, a gyakorlatban nem ismeri fel ezeket az ajánlatokat, nincs igazán tisztában az ezt befolyásoló tényezőkkel, nem tudja felmérni a kamatemelkedés hatását.

2.3. A devizahitelezés hatásai az egyénre

A devizahitelezés egyénekre gyakorolt hatásait leginkább a válságot követő, elsősorban az árfolyamkockázat realizálódásának, illetve a banki egyoldalú kamatemeléseknek a hatására bekövetkező törlesztőrészlet-emelkedésből fakadó nemteljesítő hitelek, illetve adósmentő intézkedések kapcsán vizsgálják a kutatások.

Kifejezetten hazánkkal kapcsolatban ugyanakkor nem áll rendelkezésre széles körű szakirodalmi háttér arról, hogy milyen hatást gyakorol(t) a későbbi egyéni viselkedésre és attitűdökre a devizahiteles múlt. A kockázatérzékelésre gyakorolt hatás kapcsán Beckmann és szerzőtársai (2011) az osztrák jegybank Euro Survey mikroszintű adatain végzett kutatásukban bemutatják, hogy a gazdasági világválságot követően nőtt a közép- és délkelet-európai országok háztartásainak kockázattudatossága: a válaszadók kockázatosabbnak ítélték a devizahiteleket, különösen a válság során a hazai valuta leértékelődését tapasztaló országokban. A vizsgált országok közül hazánkban volt a legmagasabb – 90 százalék – a devizahiteleket a korábbinál kockázatosabbnak ítéelő aránya. Ha a válaszadónak volt olyan ismerőse, akinek negatív tapasztalata volt a devizahitelekkel, az szignifikánsan pozitívan hatott a kockázattudatosságra

valamennyi országban. Ezzel együtt is, a fenti kutatásban még hazánk válaszadóinak 40 százaléka – a többi vizsgált országban pedig még magasabb arány – kedvezőbben ítélte az eurohiteleket a hazai valutában denominált hiteleknél, ami a szerzők szerint arra utal, hogy a kamatkülönbözet még a válságot követően is felülírta az árfolyamkockázatot. Mindez összességében nem fest túl biztató képet a devizahitelezés negatív konzekvenciáinak pénzügyi tudatosságra gyakorolt hatásáról.

Dancsik (2017) eredményei szerint ugyanakkor a hazai devizahiteles múlt, pontosabban a devizahiteleken elszenvedett korábbi árfolyamveszteség növeli annak valószínűségét, hogy az adós fix – legalább öt évig rögzített – kamatozású hitelt vesz fel későbbi eladósodása során. Következtetései alapján a devizahiteles sokk tehát érdemi hatást gyakorolhatott a rögzített kamatozású hiteleknek a 2008-as válságot követő elterjedésében. *Banai és Vágó (2016)* a háztartások hitelkeresletét determináló tényezőket vizsgálta *survey* adatokon Magyarország és Lengyelország esetében, és arra a konklúzióra jutott, hogy hazánk esetében a devizahitelekkel kapcsolatos negatív tapasztalatok negatívan hatottak a hitelkeresletre az általuk vizsgált időszakban.

A hazai devizahitelezés egyéni hatásainak feltérképezése szempontjából természetesen az is lényeges kérdés, hogy mely társadalmi csoportok körében (volt) jellemzőbb a devizahitelek felvétele. *Pellényi és Bilek (2009)* szerint hazánkban sem vagyonszerzés, sem kockázatkerülés szempontjából nem tértek el a devizahitelesek a nem devizahitelesektől, és inkább makrogazdasági tényezők, illetve az általánosan alacsony szintű pénzügyi tudatosság ösztönözte a devizában történő eladósodást. Más országokban ehhez képest heterogénebb volt a hiteladósok csoportja: *Beer és szerzőtársai (2010)* például bemutatják, hogy Ausztriában a kockázatkedvelőbb, idősebb, pénzügyileg edukáltabb és vagyonosabb háztartások körében (volt) nagyobb az esély a devizahitelek felvételére.

3. A felhasznált adatok és változók

3.1. Az adatok forrása

Az itt bemutatott eredményeket a Magyar Nemzeti Bank „Pénzügyi szokások a post-COVID érában” elnevezésű közvéleménykutatására alapozzuk. A kérdőíves felmérés telefonon keresztül (CATI) valósult meg 2021 szeptemberében, 1001 fő megkérdezésével. A kvótás mintavétel biztosította a teljes hazai felnőtt népességre vonatkozó nem, életkor, településtípus, régió és iskolai végzettség szerinti reprezentativitást a 2011. évi népszámlálás adatai szerint. A kvótáktól ezek után adódó minimális eltéréseket súlyozással korrigáltuk.

A 20 perces kérdőív célja a hazai fogyasztók pénzügyi szokásainak feltérképezése volt, különös tekintettel (1) a pénzügyi tudatosság szintjére, (2) a koronavírus-járvány hatására bekövetkezett digitalizáció hatására a bankolásra, (3) a bankokkal

és a pénzügyi termékekkel kapcsolatos bizalomra és (4) az államilag támogatott támogatási- és hitelprogramok ismertségére. A telefonos adatfelvételi mód nem tette lehetővé, hogy az egyes kérdéseket az ilyenkor használatos érzékenyebb skálán válaszolják meg a megkérdezettek: az attitűdállítások jellemzően kétértékűek voltak (igaz – hamis; egyetért – nem ért egyet).³ Ez a módszertani eltérés nem teszi lehetővé, hogy eredményeink közvetlenül összevethetőek legyenek a nemzetközi kutatások eredményeivel.

3.2. Szociodemográfiai és hitel tapasztalati változók

A modellezés során a magyarázó változók között egyrészt szociodemográfiai, másrészt a hitelezéssel kapcsolatos változókat szerepeltettünk, köztük a devizahitelezéssel való érintettséget.

A szociodemográfiai jellemzők között szerepelt a válaszadó neme, életkora (5 kategória), a háztartás létszáma (folytonos változó), nettó havi jövedelme (4 kategória), illetve a háztartásban 18 év alatti gyermek léte (bináris, dummy változó). Emellett a válaszadó lakóhelyének településtípusára (4 kategória), illetve megyéjére is kontrolláltunk (1. és 2. táblázat).

Felhasználtuk emellett a válaszadó legmagasabb iskolai végzettségét is, amelynek esetében a gyakran alkalmazott, négyfokozatú skála helyett (legfeljebb 8 általános; szakmunkásképző, szakiskola; gimnázium, szakközépiskola; felsőfok) öt kategóriát határoztunk meg. A felsőfokú végzettségen belül megkülönböztettük azokat, akik tanultak pénzügyeket a felsőoktatásban, ugyanis azt feltételeztük, hogy a pénzügyi végzettség megléte befolyásolhatja az attitűdöket és a pénzügyi tudatosságot, így más eredményre vezethet a devizahitelezéssel való érintettség hatásaival kapcsolatban is (a minta rendre 13, illetve kevesebb mint 6 százaléka rendelkezik felsőfokú, de nem pénzügyi, illetve felsőfokú, pénzügyi jellegű végzettséggel).

A háztartás hitelezéssel való kapcsolatát egyrészt azzal ragadtuk meg, hogy a háztartás aktuálisan rendelkezik-e hitellel vagy sem. A bináris változónk azt mutatja meg, hogy a válaszadó, vagy háztartásának valamely tagja rendelkezik-e az általunk lekérdezett hiteltermékek valamelyikével (kizárólag a jelzáloghitelek, illetve fogyasztási hitelek meglétére kérdeztünk rá). A minta majdnem 39 százaléka esetében rendelkezik a háztartás a kérdéses termékek valamelyikével. Ez jóval magasabb arány, mint például az Európai Központi Bank Háztartási Pénzügyi és Fogyasztási Felméréseinek (Household Finance and Consumption Survey, HFCS) 2020. évi hulláma alapján hazánkra adódó, 30 százalékos hitelpenetráció. Ennek oka az lehet, hogy felmérésünk telefonos adatfelvételi módjából következően felülreprezentáltak

³ Noha a kérdőív céljának a személyes adatfelvétel jobban megfelelt volna, a koronavírus-járvány hullámai között nem volt lehetséges ezzel tervezni.

a mintában a pénzügyileg tudatosabbak, amiből nagyobb becsült hitelpenetráció adódik. Ez azonban kutatásunk fő kérdését nem érinti.

1. táblázat			
A súlyozott és a súlyozatlan minta megoszlása a magyarázó változók szerint I.			
Magyarázó változó		Megoszlás a mintában (%)	Megoszlás a felnőtt népességben (%)
Nem	Nő	53,3	53,5
	Férfi	46,8	46,5
Életkor	18–29 éves	18,1	17,5
	30–39 éves	19,4	19,1
	40–49 éves	16,2	16,2
	50–59 éves	17,7	17,6
	60 év felett	28,7	29,6
Iskolai végzettség	Legfeljebb 8 általános	25,1	28,1
	Szaktunsképző, szakiskola	23,4	22,4
	Gimnázium, szakközépiskola	32,9	31,5
	Felsőfokú, nem pénzügyi	13,1	12,6
	Felsőfokú, pénzügyi	5,6	5,4
A háztartás létszáma*	1 fő	21,0	21,1
	2 fő	36,4	36,6
	3 fő	20,6	20,6
	4 fő	12,6	12,5
	4 főnél több	9,3	9,3
Van-e 18 év alatti gyermek a háztartásban?	Nincs	74,6	74,9
	Van	25,4	25,1
A háztartás havi nettó jövedelme**	300 ezer Ft alatt	44,4	45,6
	300–500 ezer Ft között	34,0	33,4
	500 ezer–1 millió Ft között	17,4	16,9
	1 millió Ft felett	4,2	4,1
Van-e hitele a háztartásnak?	Nincs	61,4	61,9
	Van	38,6	38,1

*Megjegyzés: Mintaelemszám: 1001 fő * mintaelemszám: 998 fő, a regresszióban folytonos változóként szerepelt (nem kerültek összevonásra a 4 főnél nagyobb létszámmal bíró háztartások) ** mintaelemszám: 944 fő*

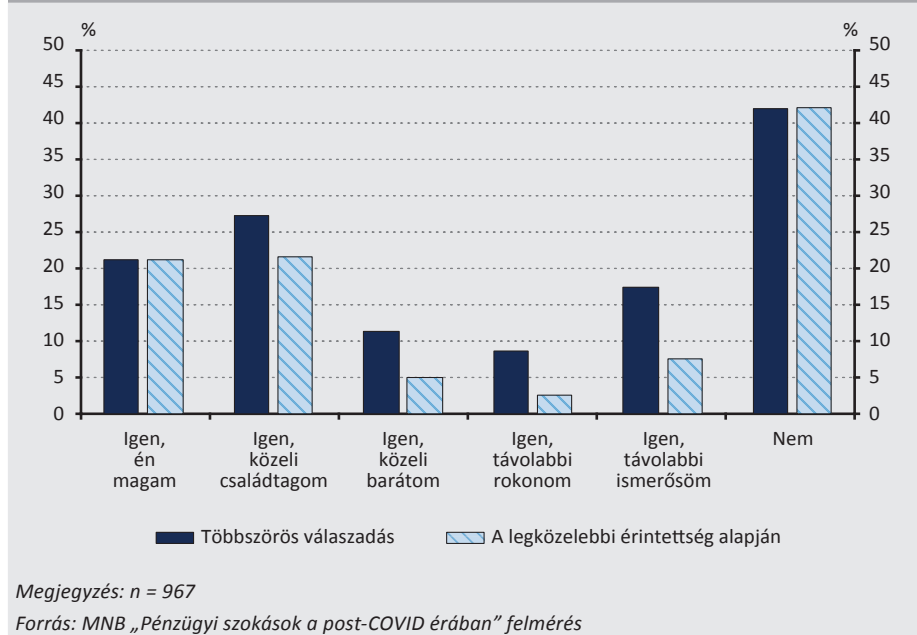
Forrás: MNB „Pénzügyi szokások a post-COVID érában” felmérés

2. táblázat			
A súlyozott és a súlyozatlan minta megoszlása a magyarázó változók szerint II.			
Magyarázó változó		Megoszlás a mintában (%)	Megoszlás a felnőtt népességben (%)
Településtípus	Budapest	19,0	18,2
	Megyeszékhely, megyei jogú város	17,1	16,8
	Egyéb város	35,0	35,0
	Község	29,0	29,9
Megye	Budapest	18,1	17,4
	Bács-Kiskun	4,6	4,5
	Baranya	4,3	4,4
	Békés	3,2	3,2
	Borsod-Abaúj-Zemplén	7,0	7,2
	Csongrád-Csanád	5,3	5,3
	Fejér	4,2	4,1
	Győr-Moson-Sopron	3,7	3,8
	Hajdú-Bihar	4,8	4,9
	Heves	3,3	3,3
	Jász-Nagykun-Szolnok	5,0	5,1
	Komárom-Esztergom	3,3	3,3
	Nógrád	1,6	1,6
	Pest	12,0	11,7
	Somogy	4,0	4,1
	Szabolcs-Szatmár-Bereg	4,8	4,9
	Tolna	1,2	1,3
	Vas	1,8	1,8
	Veszprém	3,4	3,5
Zala	4,5	4,5	

Forrás: MNB „Pénzügyi szokások a post-COVID érában” felmérés

A hitelfelvételi tapasztalatok másik magyarázó változója, egyben a fő fókuszban lévő változó a devizahitelezéssel való érintettség foka. A kérdőívben a kérdés így hangzott: „Vett fel Ön vagy valamelyik hozzátartozója, ismerőse devizahitelt 2010 előtt?” A válaszlehetőségek közül a válaszadó többet is megjelölhetett. Ez alapján a népesség 42 százalékának nincs olyan ismerőse (vagy nem tud róla), aki devizahitelt vett volna fel; 21 százalékuk viszont maga is volt devizahiteles (2. ábra).⁴ A regresszióban való szerepeltetéshez létrehoztuk ezt a változót olyan formában, hogy mindenkihez a legközelebbi érintettséget rendeltük hozzá. Így például, ha valakinek a közelebbi és távolabbi rokonai is vettek fel devizahitelt, akkor hozzá az erősebb kapcsolatot („közelebbi családtag”) rendeltük. Ezt lefordítottuk a devizahitelezéssel való érintettség fokára, ahol az 5 jelenti a legközelebbi és a 0 a legtávolabbi érintettséget (ezt a továbbiakban folytonos változóként kezeltük).⁵

2. ábra
A devizahitelezéssel való érintettség alakulása



⁴ Az, hogy a válaszadók 21 százalékának volt devizahitele, összhangban van a mikroszintű adminisztratív hiteladatokkal. A Magyar Nemzeti Bank jelentése szerint (MNB 2016:75, 8.1. táblázat) összesen közel 1,9 millió deviza- és deviza alapú kölcsönszerződés kötött a forintotásig (beleértve az elszámolás előtt megszűnteket, az élő szerződéseket és a felmondott szerződéseket is). Ez a 2016. évi népességszámra vetítve 19 százalékos penetrációt jelent. Az eltérés a mintavételi hibán kívül abból is adódhat, hogy egy szerződéshez több adóstárs is tartozhat, tehát egy szerződésre többen is mondhatták, hogy ők maguk vették fel.

⁵ A devizahitelezéssel való érintettséget bináris változóként is szerepeltettük az egyenletekben, erre nézve az eredményeink robusztusak.

3.3. Eredményváltozók

A devizahitelezéssel való érintettség hatását egyfelől a bankrendszeri bizalomra, másrészt a pénzügyi tudatosság komponenseire nézve vizsgáltuk meg. A hatás számszerűsítéséhez OLS módon becsült lineáris regressziós modellt alkalmaztunk. A magyarázó változók minden regressziós függvényben ugyanazok, kivéve azt, hogy az adott pénzügyitudatosság-komponenst nem szerepeltettük az öt magyarázó regresszióban.

A bankrendszerrel kapcsolatos *bizalmat* öt változóval mértük (3. táblázat).

Az első változónk (B1) a bankrendszerrel kapcsolatos általános bizalmat igyekezett megragadni, míg a többi (B2–B5) az intézményekkel kapcsolatos bizalom egyes rész-szegmenseire, illetve azokat befolyásoló hatásokra fókuszált.

B1. A válaszadók nagyobb része, több mint 70 százaléka bízik összességében a Magyarországon működő bankokban.

B2. A válaszadók 58 százaléka gondolja azt, hogy előfordulhat olyan helyzet, hogy az emberek nem jutnak hozzá a pénzintézetekben levő pénzükhöz, ami ugyanakkor a bankrendszerrel kapcsolatos bizalmatlanságon túl egyfajta általános gazdaság-politikai bizonytalanságot is tükrözhet.

B3. Emellett azonban azok aránya sem elhanyagolható, akik egyfajta rosszhisze-műséget érzékelnek a bankok részéről: a válaszadók 55 százaléka szerint jellemző, hogy a bank a szerződésben foglaltakkal ellentétben, jogi kikapukat kihasználva jár el a megkérdezett hátrányára.

B4. A megkérdezetek mintegy felével esett már meg, hogy a pénzintézetek tájékoztatása nehezen érhető volt, ami meglátásunk szerint szintén egy, a bizalmat erodáló tényező lehet.

B5. Azok aránya ugyanakkor relatíve alacsony (27 százalék), akikkel előfordult már, hogy a bankok az igénybe vett termékek bizonyos részleteiről, kockázatairól nem tájékoztatták.

A regressziók során az állításokat átforgattuk úgy, hogy a bizalmat kifejező válasz 1-es értéket, a bizalmatlanság 0-s értéket kapott, így a pozitív együttthatók a nagyobb bizalom, a negatív együttthatók a kisebb bizalom irányába ható tényezőket jelzik.

3. táblázat						
A bankrendszerrel kapcsolatos bizalmat mérő állítások						
Bizalom – állítások	Súlyozatlan minta – megoszlás (%)			Súlyozott minta – megoszlás (%)		
	Igen	Nem	Összesen	Igen	Nem	Összesen
B1. Összességében bízik Ön a Magyarországon működő bankokban?	71,8	28,2	100	71,6	28,4	100
B2. Ön szerint kialakulhat olyan helyzet Magyarországon, hogy az emberek nem jutnak hozzá a pénzintézetekben lévő pénzükhöz?	58,2	41,9	100	58,1	41,9	100
B3. Ön szerint jellemző, hogy a pénzintézete a szerződésben foglaltakkal ellentétben, jogi kiskapukat kihasználva az Ön hátrányára jár el?	54,9	45,1	100	54,7	45,3	100
B4. Előfordult már Önnel, hogy a pénzintézetek tájékoztatása nehezen érthető volt?	50,9	49,1	100	50,7	49,3	100
B5. Előfordult már Önnel, hogy a pénzintézetek az Ön által igénybe vett termékek, szolgáltatások (pl. hitel, bankszámla, megtakarítási termék) bizonyos részleteiről, kockázatairól nem tájékoztatták?	26,8	73,2	100	26,6	73,4	100

Megjegyzés: A felmérés bizalomra vonatkozó kérdéseinél a kérdezőbiztosok kérték, hogy a válaszadók elsősorban az elmúlt 10 évre gondoljanak, tehát a devizahitelezés időszakát ne vegyék figyelembe. Mintaelemszám: B1: 979; B2: 982; B3: 960; B4: 975; B5: 969.

Forrás: MNB „Pénzügyi szokások a post-COVID érában” felmérés

A pénzügyi tudatosság méréséhez az OECD módszertanát vettük alapul, így megkülönböztettük a pénzügyi tudást, valamint a pénzügyileg tudatos attitűdöt és viselkedést. A tudást mérő teszt (igaz-hamis) és az attitűdöt és viselkedést mérő attitűdállítások mellett azt is felmértük három állítással, hogy a válaszadó mennyiben valósít meg olyan jó gyakorlatokat, amelyek a pénzügyi tudatosságot erősítik.

A tudást mérő állítások a hozam és a kockázat közötti pozitív kapcsolat (T1, T4), az infláció (T2, T5) és a diverzifikáció kockázatcsökkentő hatásának (T3) ismeretére vonatkoztak. Ezen állítások közül három (T1, T3, T5) szerepel az OECD felmérésében, ezt a képet árnyaltuk a két további kérdéssel. Látható, hogy a megkérdezettek az inflációs kérdésekre tudták a legnagyobb arányban a helyes választ, legkevésbé pedig a portfóliódiverzifikáció előnyével voltak tisztában (4. táblázat). A legnagyobb nemválaszolási arány is erre a kérdésre volt jellemző. Ez azzal magyarázható, hogy a fejlett világ egészére releváns OECD-kérdés hazánkban kevésbé releváns, mert az értékpapírpiacokon a lakosság csak kis hányada lép fel kereslettel.

4. táblázat A pénzügyi tudást mérő állítások								
Pénzügyi tudás – állítások	Súlyozatlan minta – megoszlás (%)				Súlyozott minta – megoszlás (%)			
	Helyes válasz	Helytelen válasz	Nem tudja / nem válaszol	Összesen	Helyes válasz	Helytelen válasz	Nem tudja / nem válaszol	Összesen
T1. Egy magas hozamú befektetés valószínűleg magas kockázatú.	78,7	16,4	4,9	100,0	78,5	16,5	5,0	100,0
T2. A magas infláció azt jelenti, hogy a megélhetési költségek gyorsan emelkednek.	89,9	8,8	1,3	100,0	89,9	8,7	1,4	100,0
T3. Általában lehet csökkenteni a részvénytudás befektetések kockázatát azzal, ha sok különböző részvényt és részesedést vásárolunk.	53,5	20,5	26,0	100,0	52,8	20,6	26,6	100,0
T4. A magas hozamú befektetések jellemzően alacsony kockázatúak.	71,6	15,6	12,8	100,0	70,5	16,1	13,4	100,0
T5. Ha Ön berakja pénzét a bankba, és a következő 1 évben az infláció magasabb, mint az éves banki kamat, akkor 1 év után többet ér a pénze.	82,2	11,5	6,3	100,0	81,3	12,0	6,7	100,0

Forrás: MNB „Pénzügyi szokások a post-COVID érában” felmérés

A pénzügyileg tudatos attitűdöt szintén az OECD három állításával mértük fel, melyek a carpe diem attitűdöt ragadják meg. Alacsony nemválaszolás mellett a három állítással egyetértők aránya nagy mértékben eltér: azzal, hogy „a pénz arra való, hogy elköltsük”, a válaszadók fele értett egyet, míg a másik két állítással egyetértők aránya 17–20 százalék volt (5. táblázat). Ebből egy összességében tudatos, nem kifejezetten a mának élő attitűd képe bontakozik ki.

5. táblázat A pénzügyileg tudatos attitűdöt mérő állítások								
Pénzügyileg tudatos attitűd – állítások	Súlyozatlan minta – megoszlás (%)				Súlyozott minta – megoszlás (%)			
	Egyetért	Nem ért egyet	Nem tudja / nem válaszol	Összesen	Egyetért	Nem ért egyet	Nem tudja / nem válaszol	Összesen
A1. Inkább a mának él, holnap majd csak lesz valahogy.	19,0	80,0	1,0	100,0	19,6	79,4	1,0	100,0
A2. A pénz arra való, hogy elköltsük.	48,9	49,9	1,3	100,0	49,1	49,5	1,4	100,0
A3. Nagyobb megelégedettséggel tölti el, ha elkölti a pénzt, mint ha hosszabb távra félreteszi.	16,8	79,4	3,8	100,0	17,2	78,9	3,9	100,0

Megjegyzés: A kerekítésből következően a súlyok összege az A2 sorban 100,1 százalékot ad ki.

Forrás: MNB „Pénzügyi szokások a post-COVID érában” felmérés

A tudatos viselkedést négy állítással mértük fel, melyek leginkább a pénzügyi tervezés tudatosságát járják körbe. Az állításokkal a döntő többség, 75–96 százalék egyetért (6. táblázat). Így a mindennapi, kötelező elemek mellett (számlabefizetés) a hosszú távú célok meghatározása is jellemzőnek mondható a népességre.

6. táblázat								
A pénzügyileg tudatos viselkedést mérő állítások								
Pénzügyileg tudatos viselkedés – állítások	Súlyozatlan minta – megoszlás (%)				Súlyozott minta – megoszlás (%)			
	Egyetért	Nem ért egyet	Nem tudja / nem válaszol	Összesen	Egyetért	Nem ért egyet	Nem tudja / nem válaszol	Összesen
V1. Pénzügyeit rendszeresen és alaposan ellenőrzi.	88,5	11,4	0,1	100,0	88,6	11,2	0,2	100,0
V2. Hosszú távú pénzügyi célokat határoz meg és törekszik elérni azokat.	74,8	24,7	0,5	100,0	74,5	24,9	0,6	100,0
V3. Mielőtt vásárolna, alaposan megfontolja, hogy telik-e rá.	91,4	8,5	0,1	100,0	91,4	8,5	0,2	100,0
V4. Időben befizeti a számláit.	96,1	3,5	0,4	100,0	96,0	3,5	0,5	100,0

Megjegyzés: A kerekítésből következően a súlyok összege a V3 sorban 100,1 százalékot ad ki.
Forrás: MNB „Pénzügyi szokások a post-COVID érában” felmérés

A tudatos viselkedés mellett egy negyedik pillért is beépítettünk a pénzügyi tudatosság vizsgálatába, amelynek kérdései az általános hozzáállást kifejező viselkedési állításokon kívül konkrét gyakorlati tevékenységekre irányultak. Ezt azért tartottuk fontosnak megkülönböztetni – és ezzel kiegészíteni az OECD-módszertant – mert a viselkedési állítások „rendszeres”, „alapos”, „törekszik” kifejezései szubjektív ítéletet is tartalmaznak a válaszadó részéről. Ezért három olyan állítást is megfogalmaztunk, amelyek konkrét tevékenységeket jelöltek, így a bevásárlólista és a háztartási költségvetés készítését, a pénzügyek „rendszeres” ellenőrzését pedig heti frekvenciában határoztuk meg. A gyakorlatot mérő állítások használata hasznosnak bizonyult: a viselkedési állításokhoz lépest alacsonyabb arányú, 45–68 százalékos egyetértés mutatkozott (7. táblázat). Felmérésünk alapján a népesség kevesebb mint fele készít költségvetést, viszont több mint kétharmaduk készít bevásárlólistát vásárlás előtt.

7. táblázat A pénzügyileg tudatos gyakorlatot mérő állítások								
Pénzügyileg tudatos gyakorlat – állítások	Súlyozatlan minta – megoszlás (%)				Súlyozott minta – megoszlás (%)			
	Egyetért	Nem ért egyet	Nem tudja / nem válaszol	Összesen	Egyetért	Nem ért egyet	Nem tudja / nem válaszol	Összesen
G1. Bevételeiről, kiadásairól pontos költségvetést vezet.	45,2	54,8	0,0	100,0	45,3	54,6	0,1	100,0
G2. Legalább hetente megnézi, mennyi elkölthető jövedelme maradt.	66,1	33,7	0,2	100,0	66,4	33,3	0,3	100,0
G3. Vásárlás előtt bevásárlólistát ír.	68,4	31,5	0,1	100,0	68,3	31,5	0,2	100,0

Forrás: MNB „Pénzügyi szokások a post-COVID érában” felmérés

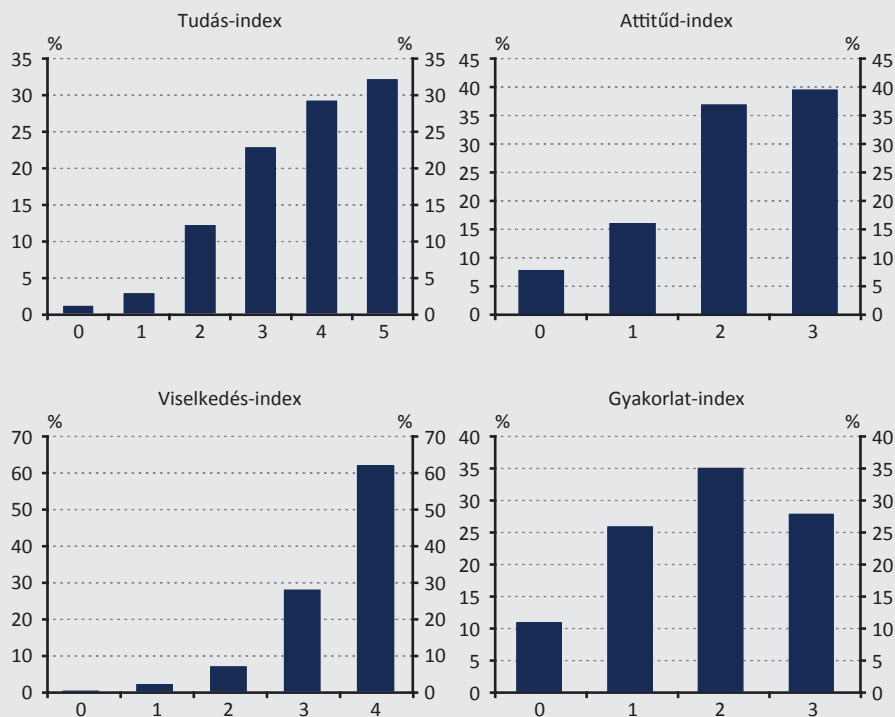
A regressziós függvényekben való alkalmazáshoz az egyes tudatossági komponensekből indexeket készítettünk: az összes, az adott komponenshez tartozó állítást súlyozatlanul összegeztük.⁶ Az összegzéshez minden állítást úgy alakítottunk át, hogy 1-es érték jelölje, ha a tudatos választ adta, minden más esetben (tehát a nem tudatos válasz és a nemválaszolás esetében) pedig 0-s értéket vett fel. Ahogyan az egyes válaszokat bemutató táblázatokból láthattuk, a válaszok összességében relatíve nagy pénzügyi tudatosságot jeleztek, így a négy megképzett index eloszlása jobbra ferde; a gyakorlat-index van a legközelebb a szimmetrikus eloszláshoz (3. ábra).

A négy pénzügyi tudatossági index a vizsgálatunkban magyarázó és eredményváltozó szerepkörben is megjelenik: egyrészt felhasználjuk őket a bankrendszeri bizalom magyarázatához, másrészt ezek alakulását is leírjuk a szociodemográfiai változók és egymás függvényében.⁷

⁶ Attitűdállításokról lévén szó, az egyes komponensekhez tartozó állításokat főkomponens-elemzéssel is megvizsgáltuk. Az eredmények robusztusak a látens változókat mérő módszerre (főkomponens-elemzés versus indexkészítés) nézve.

⁷ A pénzügyi tudatosság egyes komponensei között összetett viszony áll fenn, endogenitási problémák is felmerülnek. A regresszió során elsődleges célunk a devizahitelezéssel való érintettség hatásának vizsgálata volt, a négy index egymással való kapcsolatát mélyebben nem tárgyaljuk, mindössze a korreláció kapcsolatokat tényét tárjuk fel.

3. ábra
Az egyes pénzügyi tudatossági indexek megoszlása



Forrás: Számítás az MNB „Pénzügyi szokások a post-COVID érában” felmérés alapján

4. Eredmények

A bemutatott változókon OLS elven becsült regressziófüggvényt készítettünk. Ez tehát azt jelenti, hogy a bizalom változóit (B1, B2, B3, B4, B5) becslő függvények lineáris valószínűségi modellek (mivel az eredményváltozó ezekben az esetekben kétértékű);⁸ a pénzügyi tudatosság komponenseit eredményváltozóként kezelő modellek esetében lineáris regressziós modellek. A 8. táblázatban összefoglalt eredményeket 5 százalékos szignifikanciaszint mellett értékeljük.

⁸ Az eredmények robusztusak a becslőfüggvényre nézve: az OLS elven becsült lineáris valószínűségi modell esetében hasonló mintázatok figyelhetők meg, mint a maximum likelihood elven becsült logisztikus regressziófüggvény esetében. Mivel becslésre nem kívántuk használni a regressziófüggvényt, a könnyebb interpretáció érdekében a lineáris valószínűségi modelleket tüntettük fel a függelékben.

8. táblázat A bankrendszeri bizalmat és a pénzügyi tudatosságot magyarázó regressziók eredményei									
Magyarázó változók:	Eredményváltozó:								
	Bizalom 1.	Bizalom 2.	Bizalom 3.	Bizalom 4.	Bizalom 5.	Tudás	Attitűd	Viselkedés	Gyakorlat
Devizahiteles érintettség			-			+			
Nem				Férfi -		Férfi +			Férfi -
Iskolai végzettség						+	+		
Életkor		+				∩			U
Településtípus									Budapest +
Megye									
Háztartás létszáma									
Gyermekes									
Jövedelem	+	∩	∩	+	∩	+	300–500 ezer Ft +		U
Hiteladós								-	+
Tudás-index							+		
Attitűd-index		+				+		+	
Viselkedés-index									+
Gyakorlat-index								+	
R ²	8,4%	8,9%	6,9%	7,2%	5,2%	22,7%	14,4%	18,3%	16,1%
N	913	913	913	913	913	913	913	913	913

Megjegyzés: A ∩ azt jelenti, hogy a magyarázó változó alsó és felső értékei nem különböznek szignifikánsan, a középső értékei viszont igen, és ezen értékek mellett pozitív a becslést együttható. Az U azt jelenti, hogy a magyarázó változó alsó és felső értékei nem különböznek szignifikánsan, a középső értékei viszont igen, és ezen értékek mellett negatív a becslést együttható.

A devizahiteles érintettség szerepe limitáltabb a várakozásainknál.⁹ Az, hogy valakit közelebből is érintett a devizahitelezés, nincs hatással arra, hogy összességében bízik-e a Magyarországon működő bankokban (B1), illetve, hogy feltételezi-e, hogy előfordulhat olyan helyzet, hogy az emberek nem jutnak hozzá a bankszámlán tartott pénzükhöz (B2). Továbbá azt sem érzékelték (a devizahiteles időszak óta), hogy a bankok a termékek vagy szolgáltatások kockázatairól nem tájékoztatták volna (B5), vagy hogy a pénzügyi tájékoztatás nehezen érthető (B4). A közelebből érintettek szerint ugyanakkor jellemzőbb, hogy a bank jogi kikapukat kihasználva a hátrányukra jár el (B3).¹⁰ A pénzügyi tudatosság komponensei közül egyedül a tudásindex alakulásában játszik szignifikáns szerepet, ahol a közelebbi érintettség átlagosan, a többi tényezőre való kontrollálás mellett növeli a tudást. Az óvatosabb attitűd, viselkedés és gyakorlat kialakítását nem befolyásolja semmilyen irányban.¹¹

A férfiak átlagosan inkább egyetértenek azzal, hogy a bankok tájékoztatása nehezen érthető. Minden egyéb szempontból a nőkével egyforma fokú a bizalmuk a bankrendszerben. A pénzügyi tudatossági komponensek közül az attitűdben és a viselkedésben nincs szignifikáns eltérés a nemek között; tudásban a férfiak, a gyakorlat tekintetében átlagosan a nők tudatosabbak.

Az iskolai végzettségnek nincs szerepe a bankrendszeri bizalomban, a tudatos viselkedésben és gyakorlatban. Átlagosan azonban igaz, hogy minél magasabb az egyén iskolai végzettsége, annál nagyobb fokú a pénzügyi tudása, és annál kevésbé jellemző rá a *carpe diem* attitűd.

Az életkor szerepe egyes a modellekben. A bizalmi indikátorok közül csak egy helyen tölt be szignifikáns szerepet: a 60 év felettiek a többi korcsoportnál kevésbé gondolják azt, hogy előfordulhat olyan eset, hogy az ember nem fér hozzá a bankszámlapénzéhez (B2). A tudatossági indexek közül attitűdben és viselkedésben nem találtunk lényeges hatást, a tudás tekintetében azonban négyzetes jellegű kapcsolat figyelhető meg, amennyiben a középkorú korcsoportok esetében átlagosan magasabb indexértéket láthatunk. A gyakorlat-indexben azonban éppen ellentétes

⁹ A tanulmány lektorálási folyamata során felmerült, hogy a részben konstraintitív eredményeket az okozhatja, hogy nagy a zaj az adatokban: a válaszadók egy részének nem keltette fel az érdeklődését a kérdőív, és véletlenszerűen, valódi vélemény nélkül válaszoltak. Ezt több módon is törekedtünk kezelni a lektor javaslatai nyomán: kiszűrtük azokat, akik (1) a T1 és T4 állításokra inkonzisztens válaszokat adtak; (2) saját bevallásuk szerint az átlagnál kevésbé tudatosak pénzügyileg; (3) minden, az attitűdre, viselkedésre és gyakorlatra vonatkozó állításra ugyanazt a választ adták. A regressziós függvények ezen adattisztítások hatására sem változtak meg érdemben, így a tanulmányban szerepeltetett regressziós függvényekhez használt mintaelemek száma csak adathiány miatt kisebb, mint a teljes elemszám.

¹⁰ A bizalomra vonatkozó állítások egyetlen indexbe való összevonása nem vezetett érdemi eredményre: a devizahitelezéssel való érintettség ebben az esetben sem volt szignifikáns.

¹¹ Az eredmények robusztusak arra nézve, hogy a devizahitelezéssel való érintettséget folytonosként kezelt hatfokú skálán vagy bináris változóként szerepeltettük az egyenletekben. Kétféleképpen is megvizsgáltuk a bináris változóvá alakítás lehetőségét: (1) devizahittel érintettek tekintettük, ha a válaszadó maga, közeli családtagja vagy közeli barátja volt érintett; (2) csak akkor tekintettük érintettnek, ha a válaszadó maga volt devizahitel-adós.

a négyzetes kapcsolatot: a középkorúak átlagosan kevésbé tudatosak pénzügyileg a gyakorlatban, mint a fiatal és az idős korosztály.

A *területi* jellemzők összességében nem bizonyultak lényegesnek: a településtípus kizárólag a gyakorlat-index magyarázatában szignifikáns, ahol a megyeszékhelyen, a városokban és a községekben élők is átlagosan kevesebb pontot érnek el, mint a fővárosiak. A megyék között nem rajzolódik ki egyértelmű mintázat, az egyik bizalommodell (B1) kivételével összességében mindegyik kihagyható lenne a modellekből.

A háztartás *létszáma*, valamint az, hogy van-e benne *18 év alatti gyermek*, egyik modell esetében sem mutatott szignifikáns hatást.

A *háztartás-jövedelem* bizonyult a legtöbb esetben szignifikáns tényezőnek, ugyanakkor a kapcsolat iránya változatosan alakult. A bizalmi indikátorok egy része esetében a nagyobb jövedelem nagyobb bizalommal társul (B1, B4); a többi esetben ellenben az látható, hogy a legalacsonyabb és a legmagasabb jövedelmi kategóriába esők bizalma átlagosan alacsonyabb (B2, B3, B5), mint a kettő közti, középkategóriákban. Hasonlóan heterogén a kép a tudatossági indexek magyarázatában: a tudással pozitív a kapcsolata, az attitűd tekintetében csak a 300–500 ezer forint közötti jövedelműekre jellemzőbb a tudatosság, a viselkedésben nem játszik szerepet, a tudatos gyakorlat pedig inkább a legalacsonyabb és legmagasabb jövedelmű csoportokra jellemző.

Az, hogy a háztartás aktuálisan *rendelkezik-e hitellel*, nem áll összefüggésben a bankrendszeri bizalommal, ami szintén nem intuitív eredmény. A hiteladós státusz negatív kapcsolatban van a tudatos viselkedéssel, azonban pozitív kapcsolatban van a tudatos gyakorlattal.

A *pénzügyi tudás és a tudatos attitűd*, valamint a *viselkedés és a gyakorlat* összefüggést mutat egymással, a többi tényező mint kontrollváltozó mellett. A tudatos pénzügyi attitűd a tudáson túl pozitív kapcsolatot mutat az egyik bizalmi indikátorral (B2), valamint a tudatos viselkedéssel is.

5. Összegzés

Tanulmányunkban arra kerestük a választ, hogy a devizahitelezéssel való érintettség milyen hatással van az egyén bankrendszerrel kapcsolatos bizalmára, valamint pénzügyi tudatosságára. Mivel hazánkban a devizában történő eladósodás a 2008-as válság kirobbanása után hosszan elhúzódó pénzügyi stabilitási és szociális válságot eredményezett, fontos kérdés, hogy a devizahitelezés tapasztalatai mennyiben hatnak a lakosság jelenbeli magatartására, azaz „kísért-e még a devizahiteles múlt?”.

A devizahiteles érintettség szerepe, fontossága alulmúlta a várakozásainkat. Nem játszik szerepet a legtöbb bankrendszeri bizalmat megragadó változó alakulásának

magyarázatában. A közelebről érintettebbek körében egyetlen dimenzió kerül más megítélés alá: jellemzőbb a banki rosszhiszeműség feltételezése, azaz az, hogy adott esetben a bank jogi kikapukat kihasználva a hátrányukra járna el. Összességében tehát a bankrendszerrel kapcsolatos bizalom szempontjából a devizahiteles múlt – már – nem jelent szignifikáns mérséklő erőt.

A közelebbi érintettség átlagosan, a többi tényezőre való kontrollálás mellett növeli a pénzügyi tudást, ami azt sejteti, hogy a devizahitelezéssel kapcsolatos, feltételezhetően rossz tapasztalatok bizonyos alapismeretek elsajátítását eredményezhették. Intuícióinkkal ellentétben ugyanakkor az óvatosabb attitűd, viselkedés és gyakorlat kialakítását nem befolyásolja semmilyen irányban, ami felveti azt a hipotézist, hogy vajon a válság emlékei elhalványultak-e a lakosságban. Egy másik lehetséges magyarázat lehet – amelynek vizsgálata további kutatást igényel –, hogy a téma széles körű ismertsége miatt a devizahitelezés nemcsak azokra hatott, akiknek volt kapcsolata devizahitelessel, hanem a népesség többi részére is. Ekkor előfordulhat, hogy azért nem lehet ennek hatását megbecsülni, mert a népesség egészében is romlott a bankrendszeri bizalom, nemcsak a devizahitelesek és közeli környezetük esetében.

Felhasznált irodalom

- Atkinson, A. – Messy, F. (2012): *Measuring Financial Literacy: Results of the OECD / International Network on Financial Education (INFE) Pilot Study*. OECD Working Papers on Finance, Insurance and Private Pensions, No. 15, OECD Publishing, Paris. <https://doi.org/10.1787/5k9csfs90fr4-en>
- Banai Ádám – Vágó Nikolett (2016): *Drivers of household credit demand before and during the crisis: Micro-level evidence from Hungary and Poland*. SSEM Conference Paper, Porto, June. https://www.researchgate.net/publication/304580246_Drivers_of_household_credit_demand_before_and_during_the_crisis
- Beckmann, E. – Scheiber, T. – Stix, H. (2011): *How the Crisis Affected Foreign Currency Borrowing in CESEE: Microeconomic Evidence and Policy Implications*. Focus on European Economic Integration, 2011(1): 25–43.
- Beer, C. – Ongena, S. – Marcel, P. (2010): *Borrowing in foreign currency: Austrian households as carry traders*. Journal of Banking & Finance, 34(9): 2198–2211. <https://doi.org/10.1016/j.jbankfin.2010.02.008>
- Béres Dániel (2020): *A bankrendszer iránti bizalom és a betétbiztosítás intézménye. Vizsgálat az OECD 2018-as pénzügyi kultúra kutatás adatbázisa alapján*. In: Pintér Éva (szerk.): *Tendenciák a pénzügyi tudatosságban*. Miskolc, Magyarország, Pécs, Magyarország: FINTELLIGENCE Pénzügyi Kultúra Központ (KMKF Alapítvány), pp. 134–154.

- Béres Dániel – Huzdik Katalin (2012): *A pénzügyi kultúra megjelenése makrogazdasági szinten*. Pénzügyi Szemle, 2012(3): 322–336.
- Botos Katalin – Botos József – Béres Dániel – Csernák József – Németh Erzsébet (2012): *Pénzügyi kultúra és kockázatvállalás a közép-alföldi háztartásokban*. Pénzügyi Szemle, 2012(3): 291–309.
- Csorba László (2020): *Pénzügyi kultúra és pénzügyi műveltség, a pénzügyi magatartás meghatározó tényezői*. Pénzügyi Szemle, 2020(1): 67–82. https://doi.org/10.35551/PSZ_2020_1_6
- Dancsik Bálint (2017): *Számít-e a devizahiteles múlt? A lakáshitelkamatok rögzítéséről szóló döntés vizsgálata mikroszintű adatokon*. Közgazdasági Szemle, 64(október): 1030–1055. <https://doi.org/10.18414/KSZ.2017.10.1030>
- Dancsik Bálint – Fábián Gergely – Fellner Zita – Horváth Gábor – Lang Péter – Nagy Gábor – Oláh Zsolt – Winkler Sándor (2015): *A nemteljesítő lakossági jelzáloghitel-portfólió átfogó elemzése mikroszintű adatok segítségével*. MNB-tanulmányok különszám. <https://www.mnb.hu/letoltes/mnb-tanulmányok-kulonszam-a-nemteljesito-lakossagi-jelzaloghitel-portfolio-atfogo-elemzese.pdf>
- El-Meouch Nedim Márton – Fellner Zita – Marosi Anna – Szabó Beáta – Urbán Ákos (2020): *Az uzorahitelezés nagyságrendi és területi becslése*. Hitelintézeti Szemle, 19(2): 107–132. <https://doi.org/10.25201/HSZ.19.2.107132>
- Horváthné Kókény Annamária – Széles Zsuzsanna (2014): *Mi befolyásolja a hazai lakosság megtakarítási döntéseit?* Pénzügyi Szemle, 2014(4): 457–475.
- Huzdik Katalin – Béres Dániel – Németh Erzsébet (2014): *Pénzügyi kultúra versus kockázatvállalás empirikus vizsgálata a felsőoktatásban tanulóknál*. Pénzügyi Szemle, 2014(4): 476–488.
- Koslowski, P. (2011): *The Ethics of Banking. Conclusions from the Financial Crisis*. Springer. <https://doi.org/10.1007/978-94-007-0656-9>
- Kovács Levente – Terták Elemér (2019): *Financial literacy – Theory and evidence*. Verlag Dashöfer, Bratislava. <https://bankszovetseg.hu/Public/publikacio/Finacial%20literacy.pdf>
- Kovács Péter – Kuruczleki Éva – Rác Tamás Attila – Lipták Lilla (2021): *A magyar középiskolások pénzügyi kultúrájának vizsgálata az elmúlt 10 évben Econventio-teszt alapján*. Pénzügyi Szemle, 2021(2): 179–198. https://doi.org/10.35551/PSZ_2021_2_1
- Kovács Tamás – Szóka Károly (2020): *A pénzügyi kultúra és pénzügyi tudatosság helyzete*. In: XIV. Soproni Pénzügyi Napok: „Gazdaságvédelem és pénzügyi kiutak” pénzügyi, adózási és számviteli szakmai és tudományos konferencia. A Soproni Felsőoktatásért Alapítvány, Sopron, pp. 104–112.

- Luksander Alexandra – Béres Dániel – Huzdik Katalin – Németh Erzsébet (2014): *A felsőoktatásban tanuló fiatalok pénzügyi kultúráját befolyásoló tényezők vizsgálata*. Pénzügyi Szemle, 2014(2): 237–258.
- Luksander Alexandra – Németh Erzsébet – Béres Dániel – Zsótér Boglárka (2016): *Pénzügyi személyiségtípusok és az eladósodást befolyásoló pénzügyi attitűdök empirikus vizsgálata*. Közgazdász Fórum, 19(128): 32–54.
- Lusardi, A. – Mitchell, O.S. (2008). *Planning and Financial Literacy: How Do Women Fare?* American Economic Review, 98(2): 413–417. <https://doi.org/10.1257/aer.98.2.413>
- Lusardi, A. – Mitchell, O.S. (2011a). *Financial literacy around the world: an overview*. Journal of Pension Economics & Finance, 10(4): 497–508. <https://doi.org/10.1017/S1474747211000448>
- Lusardi, A. – Mitchell, O.S. (2011b). *Financial literacy and planning: Implications for retirement wellbeing*. NBER Working Paper No. w17078, National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w17078>
- Lusardi, A. – Mitchell, O.S. (2014). *The Economic Importance of Financial Literacy: Theory and evidence*. Journal of Economic Literature, 52(1): 5–44. <https://doi.org/10.1257/jel.52.1.5>
- MNB (2016): *Félidős jelentés 2013–2016*. Magyar Nemzeti Bank. <https://www.mnb.hu/letoltes/felidos-jelentes-2013-2016-hun-0303.pdf>
- MNB (2018): *Pénzügyi stabilitási jelentés 2018. november*. Magyar Nemzeti Bank. <https://www.mnb.hu/letoltes/penzugyi-stabilitasi-jelentes-2018-november.pdf>
- MNB (2019): *Pénzügyi stabilitási jelentés 2019. május*. Magyar Nemzeti Bank. <https://www.mnb.hu/letoltes/penzugyi-stabilitasi-jelentes-2019-majus.pdf>
- Müller János – Kerényi Ádám (2019): *A bizalom és etika igénye a digitális korszakban – Napfény és árnyék a FinTech világában*. Hitelintézeti Szemle, 18(4): 5–34. <https://doi.org/10.25201/HSZ.18.4.534>
- Németh Erzsébet – Béres Dániel – Huzdik Katalin – Zsótér Boglárka (2016): *Pénzügyi személyiségtípusok Magyarországon kutatási módszerek és primer eredmények*. Hitelintézeti Szemle, 15(2): 153–172. <https://hitelintezetiszemle.mnb.hu/letoltes/nemeth-erzsebet-beres-daniel-huzdik-katalin-zsoter-boglarka.pdf>
- Németh Erzsébet – Zsótér Boglárka (2017): *Personality, Attitude and Behavioural Components of Financial Literacy: A Comparative Analysis*. Journal of Economics and Behavioral Studies, 9(2): 46–57. [https://doi.org/10.22610/jeb.v9i2\(J\).1649](https://doi.org/10.22610/jeb.v9i2(J).1649)
- Németh Erzsébet – Zsótér Boglárka – Luksander Alexandra (2017): *A társadalmi-gazdasági környezet változásának hatása a pénzügyi kultúrára*. Pénzügyi Szemle, 2017(2): 251–266.

- Németh Erzsébet – Zsótér Boglárka – Béres Dániel (2020): *A pénzügyi sérülékenység jellemzői a magyar lakosság körében az OECD 2018-as adatainak tükrében*. Pénzügyi Szemle, 2020(2): 281–308. https://doi.org/10.35551/PSZ_2020_2_8
- OECD (2018): *OECD/INFE Toolkit for Measuring Financial Literacy and Financial Inclusion*. Organisation for Economic Co-operation and Development. <http://www.oecd.org/daf/fin/financial-education/2018-INFE-FinLit-Measurement-Toolkit.pdf>
- OECD (2020): *OECD/INFE 2020 International Survey of Adult Financial Literacy*. Organisation for Economic Co-operation and Development. <https://www.oecd.org/financial/education/oecd-infe-2020-international-survey-of-adult-financial-literacy.pdf>
- Pellényi Gábor – Bilek Péter (2009): *Foreign Currency Borrowing: The Case of Hungary*. FINES Working Paper D.5.4. https://www.diw.de/documents/publikationen/73/diw_01.c.412908.de/diw_finess_05040.pdf
- Szobonya Réka (2021): *Kompetenciák a pénzügyek területén – lakossági felmérés tapasztalatai*. Pénzügyi Szemle, 2021(2): 235–253. https://doi.org/10.35551/PSZ_2021_2_4
- Zsótér Boglárka (2018): *A fiatal felnőttek pénzügyi kultúrájának vizsgálata*. Pénzügyi Szemle, 2018(1): 39–54.
- Zsótér Boglárka – Nagy Péter (2012): *Mindennapi érzelmeink és pénzügyeink*. Pénzügyi Szemle, 2012(3): 310–321.
- Zsótér Boglárka – Németh Erzsébet – Béres Dániel (2016): *A pénzügyi kultúra személyiség-, attitűd- és viselkedésbeli komponensei*. Kultúra és Közösség, 7(3): 89–102.

Függelék: A becült lineáris regressziós függvények

Eredményváltozó: bizalom (1)	Együttható	p-érték	Eredményváltozó: bizalom (2)	Együttható	p-érték
Devizahiteles érintettség	-0,003	0,714	Devizahiteles érintettség	-0,008	0,322
Hiteladós dummy	0,010	0,777	Hiteladós dummy	-0,008	0,818
Tudás-index	0,016	0,273	Tudás-index	0,027	0,094
Attitűd-index	0,033	0,058	Attitűd-index	0,040	0,032
Viselkedés-index	0,036	0,105	Viselkedés-index	0,024	0,311
Gyakorlat-index	0,006	0,718	Gyakorlat-index	-0,003	0,877
Nem (referenciacsoport: nő)	0,003	0,929	Nem (referenciacsoport: nő)	-0,035	0,314
Jövedelem (referenciacsoport: 300 ezer forint alatt)			Jövedelem (referenciacsoport: 300 ezer forint alatt)		
300–500 ezer forint között	0,064	0,093	300–500 ezer forint között	0,111	0,007
500 ezer–1 millió forint között	0,118	0,019	500 ezer–1 millió forint között	0,145	0,008
1 millió forint felett	0,192	0,020	1 millió forint felett	0,098	0,270
Iskolai végzettség (referenciacsoport: legfeljebb 8 általános)			Iskolai végzettség (referenciacsoport: legfeljebb 8 általános)		
Szakköznevelési, szakiskola	0,032	0,480	Szakköznevelési, szakiskola	0,076	0,124
Gimnázium, szakköznevelési iskola	0,042	0,363	Gimnázium, szakköznevelési iskola	0,004	0,933
Felsőfokú, nem pénzügyi	0,084	0,162	Felsőfokú, nem pénzügyi	0,013	0,834
Felsőfokú, pénzügyi	0,147	0,059	Felsőfokú, pénzügyi	-0,054	0,517
Életkor (referenciacsoport: 18–29 éves)			Életkor (referenciacsoport: 18–29 éves)		
30–39 éves	-0,069	0,171	30–39 éves	-0,033	0,547
40–49 éves	-0,023	0,681	40–49 éves	0,059	0,319
50–59 éves	0,012	0,821	50–59 éves	0,065	0,261
60 év feletti	0,008	0,877	60 év feletti	0,208	0,000
Településtípus (referenciacsoport: Budapest)			Településtípus (referenciacsoport: Budapest)		
Megyeszékhely, megyei jogú város	-0,201	0,243	Megyeszékhely, megyei jogú város	-0,340	0,067
Egyéb város	-0,186	0,265	Egyéb város	-0,306	0,089
Község	-0,201	0,234	Község	-0,349	0,055
Háztartáslétszám	-0,020	0,177	Háztartáslétszám	0,002	0,924
Gyermek dummy	0,059	0,209	Gyermek dummy	-0,048	0,334
Megye (referenciacsoport: Budapest)			Megye (referenciacsoport: Budapest)		
konstans	0,368	0,001	konstans	0,050	0,686
Elemszám: 913 fő			Elemszám: 913 fő		
R ² : 8,4%			R ² : 8,9%		

Eredményváltozó: bizalom (3)	Együttható	p-érték	Eredményváltozó: bizalom (4)	Együttható	p-érték
Devizahiteles érintettség	-0,018	0,024	Devizahiteles érintettség	-0,015	0,066
Hiteladós dummy	0,008	0,838	Hiteladós dummy	-0,060	0,106
Tudás-index	0,016	0,319	Tudás-index	-0,030	0,069
Attitűd-index	0,034	0,074	Attitűd-index	0,036	0,062
Viselkedés-index	0,038	0,118	Viselkedés-index	0,027	0,269
Gyakorlat-index	0,008	0,675	Gyakorlat-index	-0,017	0,358
Nem (referenciacsoport: nő)	-0,052	0,144	Nem (referenciacsoport: nő)	-0,076	0,034
Jövedelem (referenciacsoport: 300 ezer forint alatt)			Jövedelem (referenciacsoport: 300 ezer forint alatt)		
300–500 ezer forint között	0,054	0,198	300–500 ezer forint között	0,049	0,248
500 ezer–1 millió forint között	0,123	0,026	500 ezer–1 millió forint között	0,142	0,011
1 millió forint felett	0,109	0,226	1 millió forint felett	0,201	0,027
Iskolai végzettség (referenciacsoport: legfeljebb 8 általános)			Iskolai végzettség (referenciacsoport: legfeljebb 8 általános)		
Szaktanácsképző, szakiskola	-0,046	0,357	Szaktanácsképző, szakiskola	-0,004	0,941
Gimnázium, szakközépiskola	-0,009	0,856	Gimnázium, szakközépiskola	-0,029	0,567
Felsőfokú, nem pénzügyi	-0,022	0,737	Felsőfokú, nem pénzügyi	-0,061	0,356
Felsőfokú, pénzügyi	0,107	0,205	Felsőfokú, pénzügyi	0,004	0,959
Életkor (referenciacsoport: 18–29 éves)			Életkor (referenciacsoport: 18–29 éves)		
30–39 éves	-0,025	0,656	30–39 éves	0,029	0,607
40–49 éves	0,000	1,000	40–49 éves	0,002	0,980
50–59 éves	-0,076	0,198	50–59 éves	0,011	0,857
60 év feletti	0,034	0,539	60 év feletti	0,066	0,230
Településtípus (referenciacsoport: Budapest)			Településtípus (referenciacsoport: Budapest)		
Megyeszékhely, megyei jogú város	-0,320	0,089	Megyeszékhely, megyei jogú város	-0,178	0,347
Egyéb város	-0,249	0,173	Egyéb város	-0,170	0,356
Község	-0,262	0,156	Község	-0,209	0,262
Háztartáslétszám	-0,021	0,213	Háztartáslétszám	-0,011	0,521
Gyermek dummy	0,037	0,471	Gyermek dummy	0,035	0,500
Megye (referenciacsoport: Budapest)			Megye (referenciacsoport: Budapest)		
konstans	0,167	0,185	konstans	0,420	0,001
Elemszám: 913 fő			Elemszám: 913 fő		
R ² : 6,9%			R ² : 7,2%		

Eredményváltozó: bizalom (5)	Együttható	p-érték	Eredményváltozó: tudás-index	Együttható	p-érték
Devizahiteles érintettség	-0,006	0,401	Devizahiteles érintettség	0,052	0,002
Hiteladós dummy	-0,038	0,261	Hiteladós dummy	-0,063	0,415
Tudás-index	-0,013	0,379	Attitűd-index	0,085	0,033
Attitűd-index	0,000	0,983	Viselkedés-index	-0,073	0,149
Viselkedés-index	0,020	0,367	Gyakorlat-index	-0,042	0,272
Gyakorlat-index	-0,032	0,059			
Nem (referenciacsoport: nő)	-0,033	0,313	Nem (referenciacsoport: nő)	0,344	0,000
Jövedelem (referenciacsoport: 300 ezer forint alatt)			Jövedelem (referenciacsoport: 300 ezer forint alatt)		
300–500 ezer forint között	0,033	0,401	300–500 ezer forint között	0,250	0,004
500 ezer–1 millió forint között	0,102	0,047	500 ezer–1 millió forint között	0,470	0,000
1 millió forint felett	0,113	0,176	1 millió forint felett	0,697	0,000
Iskolai végzettség (referenciacsoport: legfeljebb 8 általános)			Iskolai végzettség (referenciacsoport: legfeljebb 8 általános)		
Szakk munkásképző, szakiskola	-0,006	0,897	Szakk munkásképző, szakiskola	0,561	0,000
Gimnázium, szakközépiskola	-0,040	0,392	Gimnázium, szakközépiskola	0,565	0,000
Felsőfokú, nem pénzügyi	-0,054	0,371	Felsőfokú, nem pénzügyi	0,808	0,000
Felsőfokú, pénzügyi	-0,123	0,117	Felsőfokú, pénzügyi	0,773	0,000
Életkor (referenciacsoport: 18–29 éves)			Életkor (referenciacsoport: 18–29 éves)		
30–39 éves	0,011	0,830	30–39 éves	0,095	0,411
40–49 éves	-0,066	0,237	40–49 éves	0,416	0,001
50–59 éves	-0,096	0,078	50–59 éves	0,367	0,003
60 év feletti	-0,060	0,238	60 év feletti	0,021	0,858
Településtípus (referenciacsoport: Budapest)			Településtípus (referenciacsoport: Budapest)		
Megyeszékhely, megyei jogú város	0,132	0,448	Megyeszékhely, megyei jogú város	-0,065	0,869
Egyéb város	0,279	0,099	Egyéb város	0,027	0,944
Község	0,198	0,246	Község	-0,182	0,636
Háztartáslétszám	-0,008	0,590	Háztartáslétszám	-0,029	0,405
Gyermek dummy	0,012	0,799	Gyermek dummy	0,019	0,859
Megye (referenciacsoport: Budapest)			Megye (referenciacsoport: Budapest)		
konstans	0,840	0,000	konstans	3,051	0,000
Elemszám: 913 fő			Elemszám: 913 fő		
R ² : 5,2%			R ² : 22,7%		

Eredményváltozó: attitűd-index	Együttható	p-érték	Eredményváltozó: viselkedés-index	Együttható	p-érték
Devizahiteles érintettség	-0,005	0,714	Devizahiteles érintettség	0,002	0,887
Hiteladós dummy	-0,063	0,333	Hiteladós dummy	-0,115	0,025
Tudás-index	0,062	0,033	Tudás-index	-0,033	0,149
Viselkedés-index	0,302	0,000	Attitűd-index	0,185	0,000
Gyakorlat-index	0,001	0,971	Gyakorlat-index	0,218	0,000
Nem (referenciacsoport: nő)	-0,107	0,088	Nem (referenciacsoport: nő)	-0,024	0,628
Jövedelem (referenciacsoport: 300 ezer forint alatt)			Jövedelem (referenciacsoport: 300 ezer forint alatt)		
300–500 ezer forint között	0,169	0,024	300–500 ezer forint között	0,023	0,690
500 ezer–1 millió forint között	0,118	0,231	500 ezer–1 millió forint között	-0,012	0,880
1 millió forint felett	0,144	0,370	1 millió forint felett	0,071	0,573
Iskolai végzettség (referenciacsoport: legfeljebb 8 általános)			Iskolai végzettség (referenciacsoport: legfeljebb 8 általános)		
Szaktanácsképző, szakiskola	0,250	0,005	Szaktanácsképző, szakiskola	0,019	0,782
Gimnázium, szakközépiskola	0,320	0,000	Gimnázium, szakközépiskola	0,014	0,839
Felsőfokú, nem pénzügyi	0,328	0,005	Felsőfokú, nem pénzügyi	0,011	0,907
Felsőfokú, pénzügyi	0,478	0,002	Felsőfokú, pénzügyi	0,210	0,076
Életkor (referenciacsoport: 18–29 éves)			Életkor (referenciacsoport: 18–29 éves)		
30–39 éves	-0,055	0,575	30–39 éves	0,071	0,355
40–49 éves	0,077	0,472	40–49 éves	-0,046	0,584
50–59 éves	0,032	0,763	50–59 éves	-0,030	0,713
60 év feletti	-0,167	0,089	60 év feletti	-0,007	0,926
Településtípus (referenciacsoport: Budapest)			Településtípus (referenciacsoport: Budapest)		
Megyeszékhely, megyei jogú város	0,154	0,647	Megyeszékhely, megyei jogú város	-0,237	0,366
Egyéb város	0,196	0,548	Egyéb város	-0,155	0,543
Község	0,251	0,447	Község	-0,119	0,646
Háztartáslétszám	-0,003	0,911	Háztartáslétszám	0,010	0,665
Gyermek dummy	0,089	0,329	Gyermek dummy	0,016	0,821
Megye (referenciacsoport: Budapest)			Megye (referenciacsoport: Budapest)		
konstans	0,515	0,021	konstans	2,738	0,000
Elemszám: 913 fő			Elemszám: 913 fő		
R ² : 14,4%			R ² : 18,3%		

Eredményváltozó: gyakorlat-index	Együttható	p-érték
Devizahiteles érintettség	0,012	0,412
Hiteladós dummy	0,200	0,003
Tudás-index	-0,033	0,272
Attitűd-index	0,001	0,971
Viselkedés-index	0,386	0,000
Nem (referenciacsoport: nő)	-0,179	0,006
Jövedelem (referenciacsoport: 300 ezer forint alatt)		
300–500 ezer forint között	-0,163	0,037
500 ezer–1 millió forint között	-0,207	0,043
1 millió forint felett	-0,263	0,115
Iskolai végzettség (referenciacsoport: legfeljebb 8 általános)		
Szakmunkásképző, szakiskola	-0,159	0,088
Gimnázium, szakközépiskola	-0,163	0,079
Felsőfokú, nem pénzügyi	-0,024	0,845
Felsőfokú, pénzügyi	-0,210	0,183
Életkor (referenciacsoport: 18–29 éves)		
30–39 éves	-0,213	0,037
40–49 éves	-0,372	0,001
50–59 éves	-0,271	0,013
60 év feletti	-0,096	0,349
Településtípus (referenciacsoport: Budapest)		
Megyeszékhely, megyei jogú város	-0,696	0,047
Egyéb város	-0,699	0,039
Község	-0,751	0,029
Háztartáslétszám	-0,012	0,693
Gyermek dummy	0,103	0,275
Megye (referenciacsoport: Budapest)		
konstans	0,970	0,000
Elemzés: 913 fő		
R ² : 16,1%		

Stabilitás kontra volatilitás: A Szolvencia II első öt évének magyar tapasztalatai a mennyiségi elemek tekintetében*

Bártfai-Bora Zsuzsanna – Huszárik Ádám – Holczinger Norbert

A biztosítók működését európai szinten meghatározó Szolvencia II szabályrendszer (S2) bevezetése óta több mint öt esztendő telt el, ami már lehetővé teszi a hazai folyamatok részletes elemzését. Az S2 újszerű, a banki szabályozással rokon megközelítése, így többek közt a piackonzisztens értékelési elvek és a kockázatalapú tőkeszükséglet alkalmazása kiállta az utóbbi évek próbáit: a hazai szektor stabilitását a különböző sokkok nem tudták megingatni. Ehhez jelentősen hozzájárult a Magyar Nemzeti Bank (MNB) volatilitási tőkepuffer tartásáról szóló ajánlása is. A szektorszinten szilárd tőkehelyzet mögött ugyanis számos egyedi esetben jelentős, akár 50–100 százalékpont közötti feltöltöttségromlás is előfordult, ami igazolja a tőkepuffer létjogosultságát. A tőkehelyzet kiegyensúlyozottságához hozzájárult továbbá a konzervatív befektetési stratégia, melynek következménye az állampapírok világszinten is kimagasló hazai aránya mellett az európai összevetésben egyik legalacsonyabb piaci kockázati kitettség.

Journal of Economic Literature (JEL) kódok: G22, G29, G32

Kulcsszavak: Szolvencia II, tőke megfelelés, szavatoló tőke, tőkeszükséglet, volatilitási tőkepuffer

1. Bevezetés

A 2016. január 1-jén bevezetett Szolvencia II-es (S2) biztosítási szabályozás számos újítást hozott a korábbi Szolvencia I (S1) rendszerhez képest minőségi és mennyiségi szempontból egyaránt, így bevezetése nemcsak a biztosítók számára, hanem a szabályozási és felügyeleti gyakorlatban is jelentős változást hozott (Dénes et al. 2014; Szedlák 2015). Az S2 rendszer kialakításakor az uniós pénzügyi szabályozással való harmonizáció kialakítása is fontos szempont volt, ezért az S2 – a banki területhez hasonlóan – három pillérre épül: a szavatolótőke-követelmény és a biztosítástechnikai

* A jelen kiadványban megjelenő írások a szerzők nézeteit tartalmazzák, ami nem feltétlenül egyezik a Magyar Nemzeti Bank hivatalos álláspontjával.

Bártfai-Bora Zsuzsanna a Magyar Nemzeti Bank aktuáriusa. E-mail: borazs@mnbb.hu

Huszárik Ádám aktuárius. E-mail: adam.huszarik95@gmail.com

Holczinger Norbert a Magyar Nemzeti Bank osztályvezetője. E-mail: holczingern@mnbb.hu

A magyar nyelvű kézirat első változata 2021. december 15-én érkezett szerkesztőségünkbe.

DOI: <https://doi.org/10.25201/HSZ.21.2.66>

tartalékok számításának módszertana (1. pillér), minőségi követelmények a vállalatirányítási eljárásokra vonatkozóan és a felügyelet által előírható többlettőke-követelmény (2. pillér), valamint a felügyeleti adatszolgáltatás és közzététel (3. pillér) (Hanák 2014). További hasonlóság a banki előírásokkal a kockázatkezelésen, a kockázatalapú követelményeken és a kockázati kitétség szolvenciakövetelményekkel való kapcsolatán alapuló megközelítés (EC 2015).

Tanulmányunk átfogó képet kíván adni az S2 első öt évének hazai tapasztalatairól. Ennek keretében ugyanakkor nem szándékozunk valamennyi hazai sajátosságról véleményt formálni, hiszen ez meghaladná írásunk kereteit. Értékelésünket néhány általunk szubjektíven kiválasztott, de a tanulmány szempontjából kiemelkedő fontosságú jelenségre korlátozzuk. A tapasztalatok összegzésekor elsősorban a S2-es átállás időpontjára vonatkozó nyitó (ún. Day-1) és a 2020. év vége közti időszak felügyeleti adatszolgáltatásait, valamint az Európai Biztosítás- és Foglalkoztatóinyugdíj-hatóság (EIOPA) jelentéseit használtuk fel. Az elemzések a teljes hazai biztosítási piacot lefedik, mivel a kölcsönös biztosítóegyesületi formában működő kisbiztosítók¹ kivételével valamennyi, az MNB felügyelete alá tartozó biztosító az S2 hatálya alá esik. A legfontosabb mennyiségi elemek alakulásának áttekintése után kiemelten foglalkozunk a tőkehelyzet volatilitásának vizsgálatával, ezáltal a folyamatos tőke-megfelelést biztosító volatilitási tőkepuffer tartásáról szóló, 6/2016. (VI.14.) számú MNB-ajánlás (VTP-ajánlás) megfelelésével.

2. Visszatekintés a Szolvencia II első öt évre

Ebben a fejezetben az S2 rendszer fontos mennyiségi elemeinek változását mutatjuk be a 2016-os átállás és a 2020. év vége között, aminek az Európa Unió szintjén egységesen szabályozott, éves adatszolgáltatás az alapja. Bemutatjuk a hazai biztosítási szektor nemzetközi összehasonlításban is egyedinek számító konzervatív eszközösszetételét, a biztosítástechnikai tartalékok alakulását, valamint a unit-linkeden kívüli életbiztosítási portfólióhoz kapcsolódó eszközök és források eltérő lejárat szerkezetét, változását. A biztosítási ágazatban a mennyiségi követelményeknek való megfelelést a tőkeszükséglet mutatja, melynek szavatoló tőkéhez viszonyított aránya a szektor ellenállóképességének fontos indikátora. Ezért kapott a fejezetben kiemelten fontos szerepet a szavatoló tőke, az egyes kockázati modulok tőkeszükségletének, valamint a kockázatarányos szavatolótőke-szükséglet és a minimális tőkeszükséglet szerinti feltöltöttség bemutatása.

¹ Lásd a 2014. évi LXXXVIII. törvény a biztosítási tevékenységről (Bit.) 230. § 1) bekezdése szerinti rendelkezést.

2.1. Eszközök

2016–2018 között a biztosítók befektetett eszközeinek az értéke számottevően nem változott (2 520–2 653 milliárd forint között ingadozott), 2019-re azonban megközelítette, 2020-ra pedig meghaladta a 3 ezer milliárd forintot. A 2016-ban érvényes árszínvonalon (reálértéken) a biztosítási szektor eszközállománya a 2016. év végéről a 2020. év végére 5 százalékkal emelkedett a hozamszint csökkenése következtében felértékelődött állampapír-portfólió és a kollektív befektetési állomány kedvező hozamok miatti értéknövekedésének hatására (1. ábra).

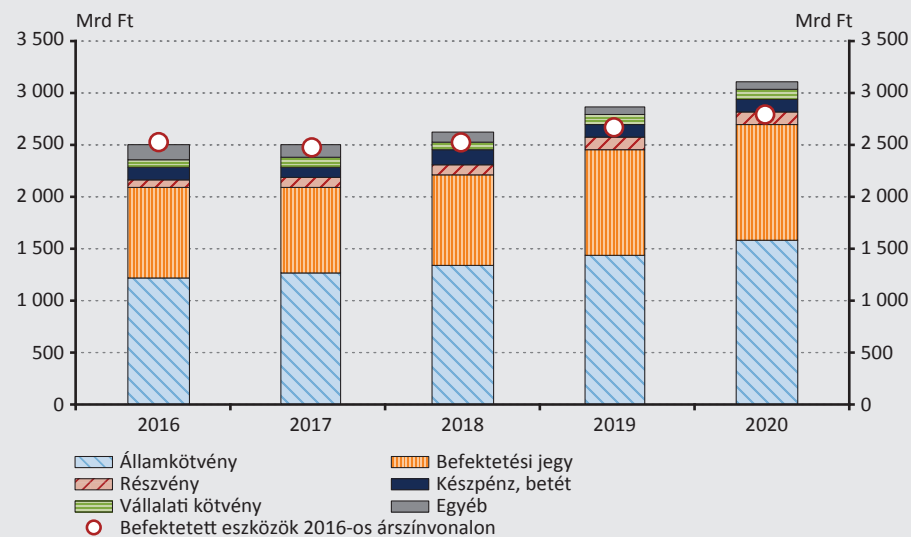
Az eszközösszetételt illetően 2016–2020 között lényeges változás nem tapasztalható, az eszközök 50 százalékát állampapírok teszik ki, közel harmadát pedig befektetési jegyek. Az időszakban megfigyelhető tartósan alacsony hozamkörnyezet ellenére a hazai biztosítási szektort a konzervatív befektetési stratégia jellemzi: a 2020. év végén a nem unit-linked biztosításokhoz kapcsolódó befektetések² 79 százalékát állampapírok – fix kamatozású hazai államkötvények és diszkontkincstárjegyek – alkotják, amely nemzetközi összehasonlításban az S2 rendszerre történő átállás óta változatlanul kimagasló arány (OECD 2021). Világszinten csak Montenegró és Uruguay előzi meg hazánkat, amely az Európai Unió országai között az első a unit-linkeden kívüli eszközök állampapírkitettséget illetően, s országunkat Litvánia, Spanyolország, Görögország és Portugália követi e rangsorban. Az állampapírok magas arányát – a konzervatív befektetési stratégia mellett – több tényező okozza. Egyfelől a többlethozam-visszajuttatással érintett hagyományos életbiztosítási portfólió kapcsán jelentkező befektetési kockázatot a biztosítók az életbiztosítási termékek lejárat szerkezetéhez és hozamígérvényéhez illeszkedő állampapír-befektetéssel igyekeznek kezelni. Másrészt a 2003–2014 közötti időszakban hatályos biztosítási törvény³ a unit-linked életbiztosítások tartalékát kivéve a biztosítástechnikai tartalékok fedezetére bevonható kockázatos eszközök esetében korlátokat írt elő, melyek nem vonatkoztak az állam által garantált, hitelviszonyt megtestesítő értékpapírokra. Bár az S2 bevezetésével a befektetésekre vonatkozó limitszabályok megszűntek, és a biztosítók a prudens személy elvének megfelelő, bármilyen eszközbe fektethetnek, a hosszú futamidejű, garantált hozammal rendelkező biztosítási kötelezettségeket fedező, lejáratig tartott állampapír-befektetések érdemben nem változtak. Ehhez hozzájárul az S2 rendszer is, hiszen előnyben részesíti a hazai devizában kibocsátott állampapírokba történő befektetéseket a többi befektetési eszközzel szemben, előbbieket ugyanis kockázatmentesnek tekinthetők a kamatrés és piaci kockázati koncentrációs kockázat tekintetében.

A közvetlen részvénybefektetések, illetve a vállalati kötvények részaránya továbbra is elenyésző (4 százalék, illetve 3 százalék).

² Hagyományos életbiztosítások, illetve nem-életbiztosítások tartalékának eszközfedezete, valamint az intézmények saját eszközei, illetve biztosítási ághoz nem allokált eszközök.

³ Lásd a 2003. évi LX. törvény a biztosítókról és biztosítási tevékenységről (régí Bit.) 136. § 2) bekezdését.

1. ábra
Az eszközzszerkezet változása 2016–2020 között



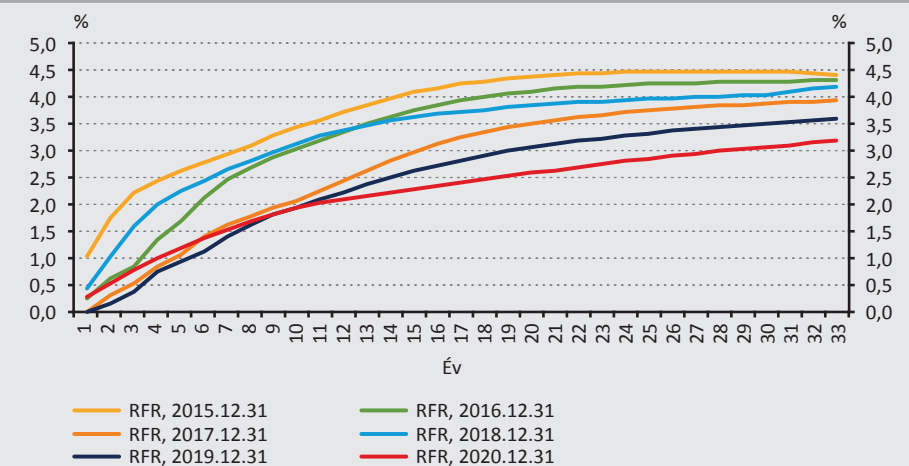
Megjegyzés: 2016 = 100%, az adatok a december 31-i értékeket mutatják.

Forrás: MNB-adatszolgáltatás

Az S2 rendszerre történő, 2016. év eleji átálláskor már megfigyelhető alacsony hozamkörnyezet a vizsgált időszakban végig fennmaradt, sőt az évek múlásával még fokozódott is, amit jól példáz a forint kockázatmentes hozamgörbe alakulása (2. ábra). A kockázatmentes hozamgörbe ellaposodott, szintje jelentősen lejjebb tolódott, a hozamok visszaesése a görbe minden szakaszán megfigyelhető. A hozamesés a hosszú oldalon jóval intenzívebb volt: míg a 2020. év végén az 1 éves hozam 75 bázisponttal volt a 2015. év végi hozamszint alatt, a közép- és hosszú távú hozamok már 120–180 bázisponttal maradtak el a 2015. év végi szinthez képest. A hozamváltozások a meglévő állampapír-portfóliók piaci értékének jelentős ingadozását eredményezték, ami fokozta egyes hazai biztosítók tőkehelyzetének volatilitását. A tartósan alacsony hozamkörnyezet nyomás alatt tartotta nemcsak a hazai, hanem a nemzetközi biztosítási szektort is. Míg azonban külföldön több helyen megjelent az ún. hozamvadászat (*search for yield*) jelenség, azaz a kockázatosabb eszközök felé fordulás, Magyarországon szektorszinten erről nem beszélhetünk, csupán néhány intézmény esetében történt változás (MNB 2020a).

2. ábra

A kockázatmentes hozamgörbe változása 2015–2020 között



Forrás: EIOPA

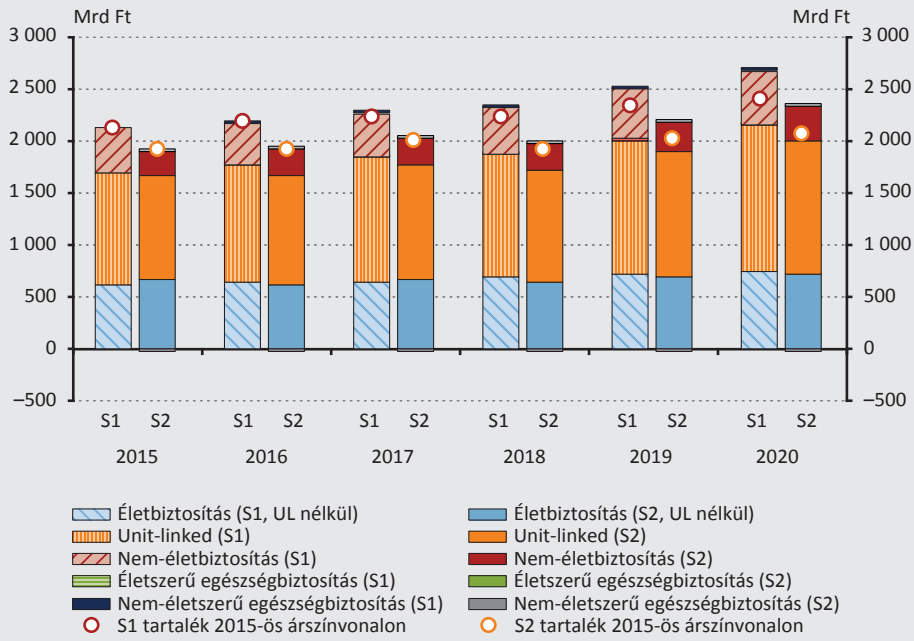
2.2. Biztosítástechnikai tartalékok

2020. év végére az S2 szerint értékelt biztosítástechnikai tartalékok összege 2 319 milliárd forintot tett ki, ami 22 százalékos növekedést jelent az S2 rendszerre történő átállás óta. Az infláció hatását kiszűrve is emelkedést azonosíthatunk: amennyiben az S2-es tartalékok változását a 2015. évi árszínvonalon tekintjük, a 2016. év eleje és a 2020. év vége között 8 százalékos gyarapodás figyelhető meg, melyet több tényező együttes hatása okozott. A nem-életbiztosítási ágban a tartaléknövekedést a biztosítási portfólió volumenének, a díjaknak az emelkedése váltotta ki. Az életági tartalékok lassú emelkedése elsősorban a unit-linked tartalékokhoz köthető: a díjbevétel és az egy – elsősorban nyugdíjbiztosítási – szerződésre eső átlagos díj gyarapodása mellett ebben kisebb mértékben, de szerepet játszott a hozamteljesítmény is. Utóbbira, bár a 2016. év eleje és a 2018. év vége között tompította a tartalékok díjbevétel hajtotta emelkedését, a 2020. I. negyedévében tapasztalt piaci turbulenciát leszámítva 2019–2020-ban a mögöttes eszközök befektetési hozamai kedvezően hatottak. A hagyományos, megtakarítási jellegű életbiztosítások tartaléknövekedése nem számottevő.

A számviteli és az S2-es biztosítástechnikai tartalékok aránya 2016. év eleje óta stabil (87 százalék), számottevő változás nem tapasztalható az egyes ágakat illetően sem (3. ábra). Az életbiztosítási ág S2 szerint értékelt biztosítástechnikai tartalékainak számviteli tartalékhoz viszonyított aránya a legmagasabb, unit-linked portfólió esetében ez az arány 92–93 százalék, a unit-linked-en kívüli életbiztosítási állomány tartaléka esetében 97 százalék körüli. A nem-életbiztosítások esetében az S2-es tartalékok számviteli tartalékhoz viszonyított aránya az elmúlt évben 61 százalék közelében ingadozott, ami a jövőbeni nyereség figyelembevétele mellett a diszkontálás hatása, valamint az S2-ben tőkével és nem tartalékkal fedezett kockázatok (káringadozás, nagy károk) miatt ilyen alacsony.

3. ábra

A biztosítástechnikai tartalékok alakulása a nyitó S2-es adatszolgáltatás és a 2020. év vége között



Megjegyzés: 2015 = 100%, az adatok a december 31-i értékeket mutatják.

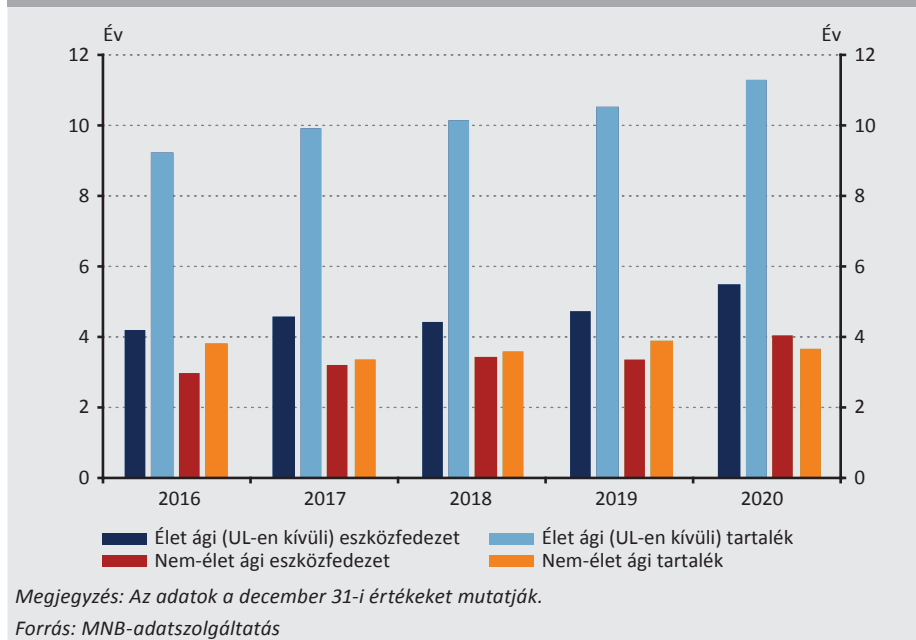
Forrás: MNB-adatszolgáltatás

A biztosítóknak a unit-linkeden kívüli, hagyományos életbiztosítási portfólió esetében az eszközök és források eltérő lejáratú szerkezetéből (újrabefektetési) és a hozamgörbék kedvezőtlen elmozdulásából adódó (kamatláb) kockázatokat is kezelniük kell. A forrásoldali átlagideje a biztosítási szerződések hosszú tartama miatt magas, amely az eszközök rövidebb hátralévő átlagos futamidejével és a vizsgált időszakban tapasztalt alacsony hozamkörnyezet szerény hozamaival áll szemben. Az S2-es rendszerre történő átálláskor a unit-linkeden kívüli életbiztosítási tartalékok és a hozzájuk kapcsolódó eszközfedezet átlagideje közti különbség közel 5 év volt, amelynek a 2018. év végén elért szintje (5,7 év) azóta gyakorlatilag változatlan (4. ábra). Az eszköz- és forrásoldali pénzáramlások átlagideje közti különbség stabilizálódását több tényező együttes hatása okozta. A unit-linkeden kívüli életbiztosítási kötelezettségek átlagos hátralévő futamidejét illetően 2016 óta folyamatos növekedés figyelhető meg, a biztosítási szerződések megmaradásának javulása és a nyugdíjbiztosítási szerződések népszerűsége a kötelezettségek átlagidejét a 2016–2020 közötti időszakot tekintve 9,1 évről 11,1 évre emelte. 2016–2018 között a unit-linkeden kívüli életbiztosítási tartalékok mögöttes eszközeinek átlagos futamideje 4,1–4,5 év között ingadozott, amely 2019-re 4,7 évre emelkedett a hozamgörbe szintjének – átlagosan közel 100 bázispontos – lejjebb tolódása miatt, valamint 2018-ról 2019. év végére bővült a hosszú futamidejű értékpapírok eszközfedezetben kitett aránya.

A 2019. év végén 11 hazai biztosító rendelkezett a 2018-ban kibocsátott 20 éves magyar államkötvénnyel (ISIN/HU0000403555) összesen 42,3 milliárd forint értékben⁴ (4,8 százalék a teljes unit-linkeden kívüli, életágra allokált eszközállományra vetítve), amely éves bázison kétszeres növekedést jelent. A forintban kibocsátott, hazai állampapírokon kívül 2019. év végén 3 intézmény rendelkezett 20 év feletti, külföldi országok által kibocsátott államkötvénnyel vagy hitelintézeti kötvénnyel (olasz, német és svájci államkötvény, holland hitelintézeti kötvény), amelynek azonban szektorszinten elhanyagolható volt az aránya (0,32 százalék).

4. ábra

A unit-linkeden kívüli kötelezettségek és a hozzá tartozó eszközfedezet átlagos hátralevő futamideje



Tekintettel arra, hogy a unit-linkeden kívüli életbiztosítási tartalék eszközfedezetéből 2020 novemberében járt le 67 milliárd forint értékű állampapír (ISIN/HU0000402235), valamint 2022–2023-ban további 137 milliárd forint értékben fog lejárni állampapír-állomány (ISIN/HU0000402383, ISIN/HU0000402524), újrabefektetéskor a hazai biztosítók az eszközoldal átlagidejének hosszabbítására töreksenek. A 2020. év végére 89 milliárd forintra nőtt a 20 éves futamidejű állampapír-állomány (ISIN/HU0000404165, ISIN/HU0000403555), melyeket a matematikai tartalék

⁴ A biztosítók 2019 végén az ISIN/HU0000403555 sorozatú, 20 éves magyar államkötvényből 7 milliárd forintnyit tartottak a nem-életbiztosítási ághoz, 3 milliárd forintnyit a unit-linked portfólióhoz allokált eszközök között. Ezenkívül egy biztosító jelentett 2019 végére vonatkozóan további 370 millió forintot saját eszközként.

alapján legjelentősebb többlethozam-visszajuttatással érintett biztosítók tartják, jellemzően a hosszú futamidejű, garantált hozammal rendelkező biztosítási kötelezettségeket lejáratig tartott állampapírokkal fedezik.

A nem-életbiztosítási kötelezettségek rövid kifutása miatt kevésbé jelent kockázatot az eszköz-forrás oldal eltérő lejárat szerkezete, az eszközök és a kötelezettségek lejáratát és hozamát illető szerkezetében számottevő különbség nincs. 2016–2020. év vége között az átlagos hátralévő futamidő stabilan alakult, 3,3–3,8 év között mozgott. Az eszközfedezet átlagideje ugyanakkor 2016 kivételével meghaladta a kötelezettségek átlagidejét, 2020 végére megközelítette a 4 évet.

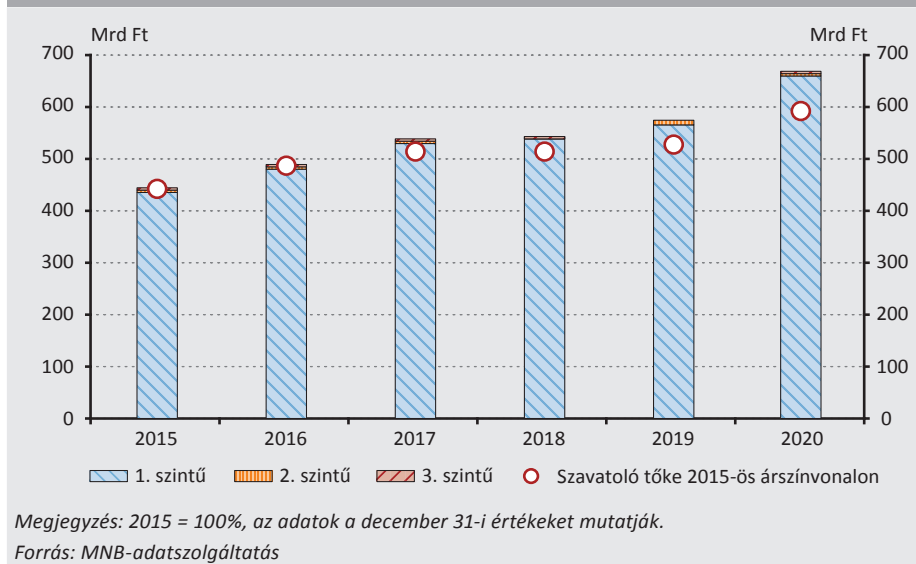
2.3. Szavatoló tőke

A biztosítók S2 szerinti szavatoló tőkéje alapvető és kiegészítő szavatoló tőkéből áll. Az alapvető szavatoló tőke az eszközök forrásokat meghaladó többlete és az alárendelt kölcsöntőke összege, csökkentve a biztosító saját részvényeinek értékével. A kiegészítő szavatoló tőke olyan, alapvető szavatoló tőkén kívüli elemekből áll, amelyek veszteség fedezésére használhatók fel (pl. jegyzett, de még be nem fizetett tőke, le nem hívott alaptőke, akkreditív, garancia, vagy a biztosító javára tett bármely más, jogilag kötelező érvényű kötelezettségvállalás). A szavatoló tőke meghatározásakor a kiegészítő szavatoló tőke elemeinek figyelembe veendő összegét a felügyeleti hatóságnak kell jóváhagynia (*EP 2009; EU 2014*). A hazai biztosítók tőkeszükségletüket gyakorlatilag teljes egészében alapvető szavatoló tőkével fedezik, 2020-ban egyetlen intézmény kérelmezte – szektorszintű szavatoló tőke mértékéhez képest elhanyagolható (0,004 százalék) – kiegészítő szavatoló tőke figyelembevételét.

A szavatoló tőke a 2016. január 1-jére vonatkozó, ún. Day-1 adatszolgáltatás szerint 438 milliárd forintot tett ki, amely azóta a 2016–2020 közti időszakot tekintve folyamatosan növekedett, 2020 végére elérve a 662 milliárd forintot. Az emelkedés mind nominálisan (51 százalék), mind reálértelemben (34 százalék a 2015. évi árszínvonalon) jelentős (5. ábra). A legnagyobb mértékű, éves bázison vett növekedés 2019-ről 2020-ra következett be (16 százalék), ami elsősorban az MNB 2020. októberben kiadott, osztalékfizetéssel kapcsolatos vezetői körlevelének volt a következménye. Ebben a körlevélben az MNB kérte a biztosítókat, hogy a járványügyi helyzet okozta kockázatok lecsökkenéséig a válságállóság fenntartása és a sokkellenálló képesség növelése érdekében a 2020. évre tervezett osztalék kifizetését halasszák 2021-re. A körlevélben az MNB kifejezte továbbá azon elvárását, hogy osztalék kifizetésére csak abban az esetben kerüljön sor, ha az intézmény tőkefelfőtöttsége a kifizetés után is eléri vagy meghaladja a nemzetközi és a hazai tőkemegfelelés szokásos átlagát (205–243 százalékot) (*MNB 2020b*).

5. ábra

A szavatoló tőke alakulása és megoszlása az S2-es nyitó adatszolgáltatás és a 2020. év vége között



A szavatoló tőke elemei háromszintű rendszerbe sorolandók attól függően, hogy az egyes tőkeelemek az alapvető szavatoló tőke vagy a kiegészítő szavatoló tőke részei, valamint attól, hogy mennyiben rendelkeznek állandó hozzáféréssel⁵, alárendeléssel⁶ és ezekhez rendelkezésre álló, elegendő időtartammal⁷ (EP 2009; EU 2014). A hazai biztosítási szektor tőkehelyzetét illetően kedvező, hogy a szektor teljes szavatoló tőkéje gyakorlatilag első szintű, korlátlanul hozzáférhető tőkeelemből áll, aránya a teljes szavatoló tőkén belül 99 százalék közelében mozgott a 2016–2020 közti időszakban. Ezzel uniós összehasonlításban előkelő helyet foglal el Magyarország, 99 százalékos vagy annál magasabb korlátlan, első szintű tőkeelem aránnyal 2020 végén hazánkon kívül csak Ciprus, Észtország, Spanyolország, Svédország, Horvátország és Szlovákia rendelkezett. 2020 végén a legalacsonyabb korlátlan, első szintű tőkeelem aránnyal Norvégia (82 százalék) és Belgium (83 százalék) bírt. Az EIOPA felmérése szerint az Európai Unión belül a nem-életbiztosítók rendelkeznek a legnagyobb (95 százalék) elsőszintű szavatoló tőke aránnyal, míg a kompozit biztosítók EU-s átlaga 89 százalék közelében mozog (EIOPA 2021a). Korlátozott hozzáférésű első szintű

⁵ A tőkeelem rendelkezésre áll, vagy szükség esetén lehívható mind a folyamatos működés, mind pedig a felszámolás során jelentkező veszteségek teljes fedezésére (EP 2009).

⁶ Felszámolás esetén a tőkeelem teljes összege rendelkezésre áll a veszteségek fedezésére, és a tőkeelem visszafizetésére addig nem kerülhet sor, amíg minden egyéb kötelezettséget, beleértve a szerződőkkel és a biztosítási és viszontbiztosítási szerződések kedvezményezettjeivel szembeni biztosítási és viszontbiztosítási kötelezettségeket is, nem teljesítettek (EP 2009).

⁷ Annak értékelésekor, hogy a szavatoló tőke-elemek milyen mértékben rendelkeznek állandó hozzáférés és alárendelés jellemzőkkel, figyelembe kell venni a tőkeelem időtartamát, lejáratát idejét (EP 2009).

tőkeelem elhanyagolható mértékben (szektorszintű szavatoló tőke 0,4 százalék) csak a 2016. év elején fordult elő, főleg az S2-re történő áttérés bizonytalanságai miatt.

A biztosító tulajdonosa, illetve a csoporttagok által rendelkezésre bocsátott, második szintű tőkeelemnek minősülő alárendelt kölcsöntőke 2016–2020 között a szektorban végig csupán egyetlen intézménynél fordult elő, hogy az alárendelt kölcsöntőke szavatoló tőkéhez viszonyított aránya 10 százalék közelében ingadozott. Tekintettel arra, hogy ezen biztosító tőkefeltöltöttsége – az S2-es átállás kivételével – 2016 vége óta 200 százalék feletti, az alárendelt kölcsöntőke megléte nem okozott kockázatot a tőke hozzáférést illetően. A tőkefeltöltöttség miatt 2019-ben egy, majd 2020-ban további még egy intézmény vont be az anyavállalattól kölcsöntőkét. Előbbi biztosító 2020 évvégi tőkefeltöltöttsége az alárendelt kölcsöntőke és az MNB osztalékfizetés elhalasztásáról szóló körlevelének köszönhetően 200 százalék felé emelkedett. A másik intézmény számára az MNB 500 millió forint értékben írt elő többlétekekövetelményt, mellyel egy időben 500 millió forint kiegészítő szavatolótőke-elem bevonását is engedélyezte. A 2020. év végére a második szintű tőkeelem 6,6 milliárd forintot tett ki e három intézmény esetében, ami a szektorszintű szavatoló tőkének mindössze 1 százaléka.

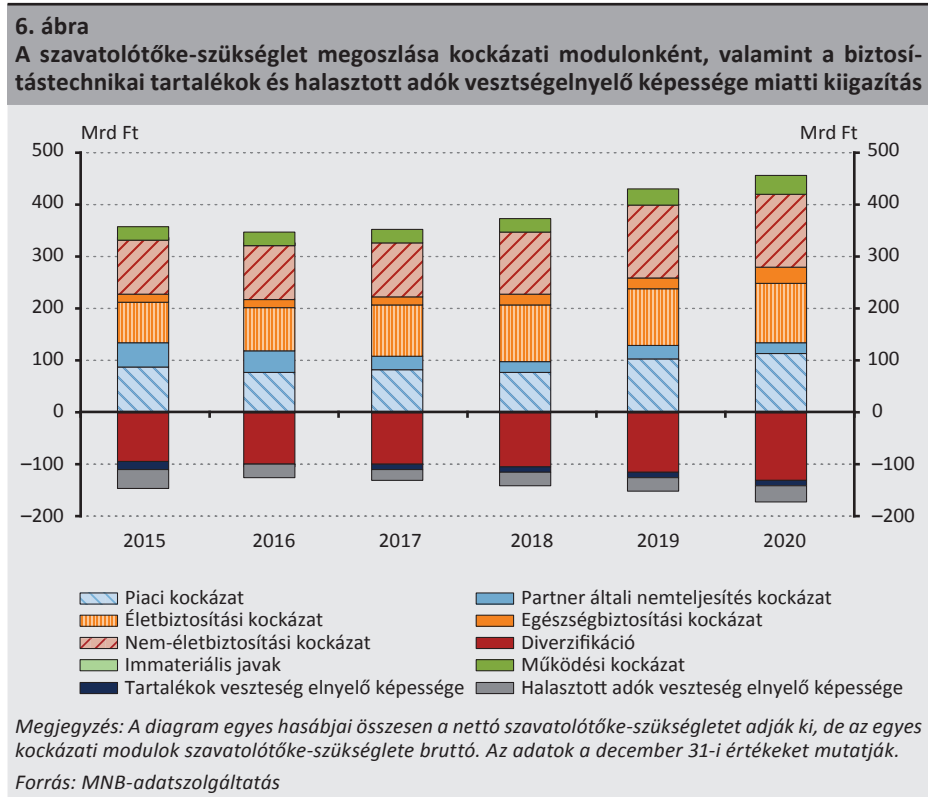
A harmadik szintű tőkeelem nagysága 2016 elején volt a legmagasabb, három intézmény jelentett halasztott adókövetelést összesen 297 millió forint értékben, és egyik intézmény esetében sem érte el a szavatoló tőke 4 százalékát, szektorszinten pedig elhanyagolható az aránya (0,1 százalék). 2020 végére már csupán egy intézménynél fordult elő halasztott adókövetelés (23 millió forint), amely intézményi és szektorszinten is immateriális értékű (0,004 százalék). Hazánkban második és harmadik szintű tőkeelemmel jellemzően a kisebb, nem kompozit biztosítók rendelkeznek. Tekintettel arra, hogy a hazai biztosítók túlnyomó többsége külföldi csoporthoz tartozik, csoporton belüli arányuk pedig jellemzően nem jelentős, a tőkeerős tulajdonos gyorsan képes a csoport lehetőségeihez mérten jellemzően elhanyagolható nagyságú tőkét rendelkezésre bocsátani, így nincs szükség második és harmadik szintű tőkeelem bevonására.

2.4. Szavatolótőke-szükséglet

Az S2 rendszerben a szavatolótőke-szükségletet úgy kell kalibrálni, hogy minden számszerűsíthető kockázatot, amelynek a biztosító ki van téve, figyelembe kell vennie. Ennek számítása történhet a jogszabályban meghatározott standard formula előírásai szerint, vagy belső modellel. A hazai biztosítók – egyetlen intézmény kivételével, amely a nem-életbiztosítási kockázatok tőkeszükségletének számszerűsítéséhez részleges belső modellt alkalmaz – standard formula alapján számítják a szavatolótőke-szükségletet. A Magyarországon alkalmazott belső modellek száma alacsonynak tűnhet, ugyanakkor az EIOPA adatai szerint nem egyedi jelenségről van szó: 2020 végén 189 európai biztosító használt belső modellt, ami a teljes minta

(2675 intézmény 31 országból) mindössze 7 százaléka⁸. A magyar 4,5 százalékos arányánál magasabb érték 11 államban található, 15 országban pedig egy biztosító sem alkalmaz belső modellt (EIOPA 2021d).

A standard formula alapján kalkulált (nettó) szavatolótőke-szükséglet az alapvető szavatolótőke-szükséglet és a működési kockázatra képzett tőkekövetelmény összege, kiigazítva a biztosítástechnikai tartalékok és halasztott adók veszteségelnyelő képességével (6. ábra).



A 2016. év eleje és a 2018. év vége között a nettó szavatolótőke-szükséglet folyamatosan, egyenletes ütemben (5 százalék) növekedett, elsősorban az élet- és nem-életbiztosítási kockázati kitettség növekedése miatt. 2018-ról 2019-re 13 százalékos emelkedést figyelhettünk meg, ami megközelítette a 280 milliárd forintot, és több tényező együttes hatásának volt a következménye. A nem-életbiztosítási portfólió volumenének és a biztosítási díjak növekedésének következtében a nem-életbiztosítási kockázaton belül megemelkedett a díj- és tartalékkockázat. Ezenkívül

⁸ A standard formulát használók aránya 88,5 százalék, míg az esetek csaknem 4,5 százalékában nem elérhető a tőkeszükséglet számítási módjára vonatkozó adat.

a szektorban a részvények kockázati kitétségének növekedése és a hozamgörbe szintjének drasztikus csökkenése következtében megnövekedett kamatláb-kockázati kitétség 2018-ról 2019-re megemelte a piaci kockázatra képzett tőkeszükségletet is. Bár 2019-ről 2020-ra a nettó szavatolótőke növekedési üteme mérséklődött (7 százalék), 2020 végére elérte a 300 milliárd forintot, elsősorban a hosszú távú hozamszint csökkenésének és a kamatrés- és koncentrációs kockázat növekedésének a következtében⁹ (EP 2009). Emellett a koronavírus járvány hatására megnőtt az élet- és az egészségbiztosítási kockázati kitétség is. Az egészségbiztosítási kockázatra képzett tőkeszükséglet nagysága (2020 végén 28 milliárd forint) továbbra sem jelentős a nagy kockázati modulokhoz képest, ugyanakkor 2019-ről 2020-ra a kockázati kitétség növekedése 26 százalék volt.

Az alapvető szavatolótőke-szükséglet összetétele 2016–2020 között stabilnak mondható, a kockázati modulok részarányát tekintve számottevő változás nem volt. Legjelentősebb kockázati moduljai változatlanul a nem-életbiztosítási (23–25 százalék), életbiztosítási (18–21 százalék) és a piaci (16–18 százalék) kockázat¹⁰. Európai összehasonlításban is a biztosítási (élet, nem-élet) kockázatot követően a piaci kockázat a legkiemelkedőbb. 2020 végére aránya az alapvető szavatolótőke-szükségleten belül 25–70 százalék között változott, amellyel azonban hazánk az egyik legalacsonyabb piaci kockázati kitétséggel rendelkező országok közé tartozik. Ennek oka a korábban már részletezett konzervatív befektetési stratégia. A hazai biztosítási szektorban jellemző diverzifikáció az alapvető szavatolótőke-szükséglet jelentős hányadát, közel 30 százalékát teszi ki, ami európai összehasonlításban a legmagasabbnak számít, mivel az uniós tagállamokban ez az érték 15–25 százalék között szóródik. A diverzifikáció aránya azokban a fejlett tőkepiaccal rendelkező országok esetében alacsony, ahol a piaci kockázat aránya kiugróan magas (EIOPA 2021a).

2.5. Tőkefeltöltöttség

Az S2 rendszerben kétféle tőkeszükségletet különböztet meg a szabályozás: az előző pontban kifejtett, kockázati modulokból álló szavatolótőke-szükségletet (SCR) és az intézmények működéséhez minimálisan szükséges tőkeszükségletet (MCR). A tőke-megfelelés szempontjából figyelembe veendő tőkeszükséglet ezek maximumával egyezik meg, ezért a tőke-megfelelési vagy más néven tőkefeltöltöttségi mutató a figyelembe vehető szavatoló tőke¹¹ és az SCR-MCR maximumának hányadosa. A továbbiakban, amennyiben külön nem jelöljük, ezen maximumértéket értjük tőkeszükséglet alatt, illetve ezt használjuk a feltöltöttség meghatározásához.

⁹ Az Európai Parlament és a Tanács 2009/138/EK irányelvének 308b. cikk (12) bekezdésében foglalt átmeneti szabály szerint 2018-tól kezdődően a nem hazai devizában kibocsátott államkötvények nem tekinthetők 100 százalékban kockázatmentesnek, így 2018-ban 20 százalékban, 2019-ben 50 százalékban, 2020-ban pedig 100 százalékban kell ezeket figyelembe venni a kamatrés- és koncentrációs kockázatok számításában.

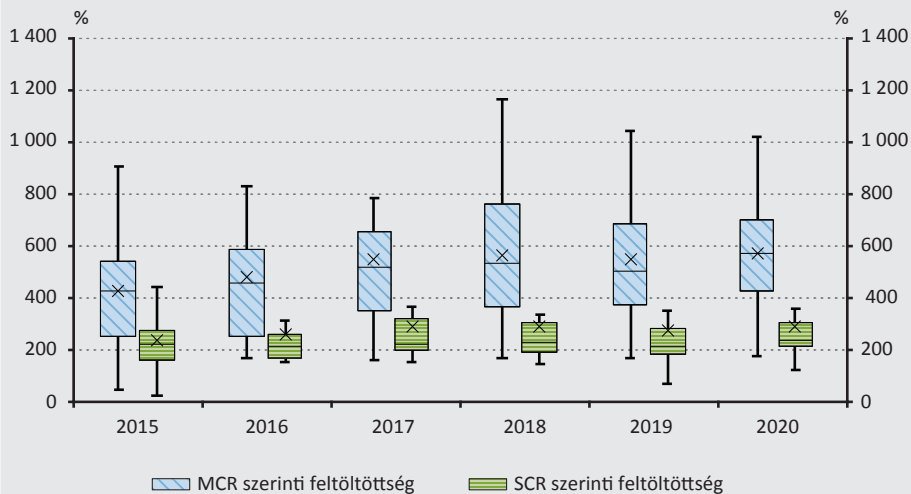
¹⁰ A diverzifikáció hatását figyelembe véve.

¹¹ A szavatoló tőke esetében is számít, hogy az MCR-hez vagy az SCR-hez viszonyítjuk, a figyelembe vehető tőkeelemek ugyanis eltérnek.

Az eltérő definíció jelentős eltérést okoz az MCR és az SCR szerinti feltöltöttség között (7. ábra). Míg előbbi átlaga 2016 és 2020 között 400 és 560 százalék között ingadozott, utóbbi jóval szűkebb sávban, 200 és 220 százalék között mozgott. Részletesen megvizsgálva jól látszik, hogy az SCR szerinti tőkefeltöltöttség 25. percentilise fokozatosan 200 százalék fölé húzódott, amihez nagyban hozzájárult a 2016-ban megjelent VTP-ajánlás. Európai uniós összehasonlításban a 2020-as év végére vonatkozóan a 200 százalék feletti 25. percentilissel hazánk a legnagyobb értékkel rendelkezett, hozzá hasonlóan magas percentilissel csak Dánia és Németország bírt (EIOPA 2021a). Ugyanakkor Magyarországon az SCR szerinti feltöltöttség interkvartilis terjedelme meglehetősen kicsi, amely a 2016–2020 közti időszakban tovább szűkült. A legszélesebb interkvartilis terjedelmet 2017 végén lehetett megfigyelni (125 százalékpont), ami 2020-ra 75 százalékra csökkent. Érdekes, hogy 2017 vége óta az SCR szerinti tőkefeltöltöttség medián értéke (215–225 százalék, EU-s összehasonlításban magas) stabil és közel helyezkedik el a 25. percentiliséhez, ami enged következtetni, hogy az eloszlás jobbra hosszán elnyúló jellegű. Ezt támasztja alá az átlagos érték helyzete is. Az SCR szerinti tőkefeltöltöttségre az EIOPA 2021-ben megjelent jelentése szerint (EIOPA 2021a) a 2020. év végére vonatkozóan balra ferde, jobbra hosszán elnyúló eloszlás volt jellemző az Unió tagállamaiban is.

7. ábra

A szavatoló-tőke-szükséglet és a minimális tőkeszükséglet szerinti tőkefeltöltöttség megoszlása



Megjegyzés: Az adatok a december 31-i értékeket mutatják.

Forrás: MNB-adatszolgáltatás

A Day-1 adatszolgáltatás alapján az SCR szerinti tőkefeltöltöttség eloszlása közel szimmetrikus volt, ami egy válságkezelt intézmény alacsony, a szabályozói minimumtól lényegesen elmaradó tőkemegfelelése miatt volt megfigyelhető. 100 százalékalatti tőkefeltöltöttségre ritkán volt példa a vizsgált időszakban, legközelebb csak 2019-ben fordult elő. Az SCR szerinti tőkefeltöltöttség esetében kiugró értékek azok a kisebb intézmények, ahol a tőkeszükségletet nem a kockázatarányos szavatoló-tőke-szükséglet, hanem az MCR határozza meg. A Day-1 adatszolgáltatáskor a szavatoló-tőke-szükséglet interkvartilis terjedelmét 14 intézmény alkotta, 2020. év végére ez a szám 12 biztosítóra csökkent, egyrészt az 5 év alatt megszűnt intézmények miatt, másrészt tőkefeltöltöttség szempontjából az egyes intézmények közti különbségek lecsökkentek. Meg kell azonban jegyeznünk, hogy 2016-ban az átállás okozta számítási bizonytalanságok miatt változtak gyakran a számok.

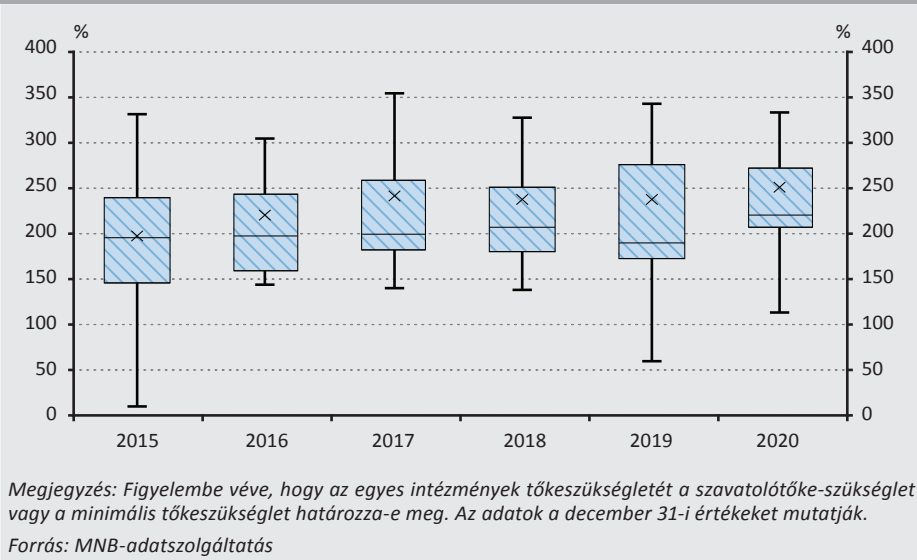
Az MCR szerinti tőkefeltöltöttséggel kapcsolatban ugyanakkor az látszik, hogy eloszlása – az S2 bevezetése óta – közel szimmetrikus. A medián értéke a 2016–2020 közötti időszakban végig meghaladta a 400 százalékot, s 2020 végére érte el a legmagasabb szintet (564 százalék), ezzel azonban az EU-n belül még így is csak a középmezőnybe tartozunk. 2020 végén az MCR szerinti feltöltöttség medián értéke 14 EU-tagállamban haladta meg a magyarországit, a legmagasabb értékkel (824 százalék) Finnország rendelkezett (*EIOPA 2021a*).

Az S2-re történő átálláskor egyetlen intézmény MCR szerinti tőkefeltöltöttsége (34 százalék) sértette meg a jogszabályi előírást. Ezt leszámítva a 2016–2020 vége közötti időszakban az MCR-feltöltöttség minimuma stabilnak mondható, 150–160 százalék között ingadozott. Az MCR szerinti tőkefeltöltöttség – az SCR-hez képest – jóval szélesebb sávban szóródik, amit jól mutat a teljes és az interkvartilis terjedelem közötti két-háromszoros különbség. Ennek az az oka, hogy a jogszabály által előírt minimális tőkekövetelmény a nagy biztosítók esetében a magas szavatoló-tőke-szinttel párosulva magas, gyakran 500–1000 százalék feletti tőkefeltöltöttséget eredményez. 2016 óta az MCR szerinti feltöltöttség interkvartilis terjedelme folyamatosan szűkül és egyben tolodott felfelé. 2020 végére már a 25. percentilis megközelítette a 440 százalékot, a 75. percentilis – a 2017. és 2019. év végéhez hasonlóan – 700 százalék alatti. A 2016. év vége óta a díjbevétel alapján 5 legnagyobb (kompozit) biztosító közül jellemzően kettőnek az MCR szerinti feltöltöttsége medián alatti.

Az S2 rendszerre való átálláskor a 28 intézményből 7 esetében határozta meg a tőkefeltöltöttséget a jogszabályi minimális tőkeszükséglet, 2020. év végére ez a szám – az intézmények számának 22-re történő csökkenése mellett – 4 darab. A tőkefeltöltöttség eloszlása emiatt az SCR szerinti tőkeszint eloszlására hasonlít: balra ferde, jobbra hosszan elnyúló, mivel a medián az átlagnál kisebb (*8. ábra*). A 2016–2020 közötti időszakban az eloszlás egyre csúcsosabbá vált, mivel folyamatosan szűkül az

interkvartilis terjedelem: 2020. év végére a 25. és a 75. percentilis között mindössze 61 százalékpont a különbség. Ebben az esetben is elmondható, hogy az interkvartilis terjedelem felfelé mozdult az évek alatt, 2020 végére már az alsó kvartilis (207 százalék) és a medián (221 százalék) értéke is meghaladta a 200 százalékot. Emellett a kiugróan magas tőkeszint értéke is csökkent, ami a tőkefeltöltöttség teljes terjedelmének csökkenését is jelzi.

8. ábra
A tőkefeltöltöttség megoszlása



Érdekes, hogy az 5 legnagyobb (TOP5) biztosító közül 3 intézmény tőkefeltöltöttsége a 2016–2020 közötti időszakban folyamatosan medián alatti volt, de a másik két biztosító sem haladta meg folyamatosan a medián értékét. Míg 2016 elején valamennyi TOP5 biztosító tőkefeltöltöttsége az interkvartilis terjedelemben esett, a 2020. év végére 3 került kívül, amely a piacvezető biztosítók esetében a tőketartás minimalizálására, de a VTP-ajánlásnak való megfelelésre enged következtetni. Ezt támasztják alá a biztosítók saját kockázat- és szolvenciaértékelési (ORSA) jelentéseiben található adatok: 2015-ben¹² az intézmények által megjelölt tőkemegfelelési célértékek háromnegyede 150 százaléknál kisebb volt. 2017-ben már csak minden negyedik biztosítónál fordult elő hasonló, 2020-ban pedig már minden intézmény tőkefeltöltöttségi célja 150 százalék felett alakult. Bár mint Balog (2017) ismerteti, a tőkeallokáció során számos szempont érvényesül, a biztosítók tőkemegfelelési célértékeinek változása egyértelműen mutatja a VTP-ajánlás orientáló szerepét.

¹² Felkészülési célú ORSA-jelentések, ún. FLAOR-jelentések

Össességében a hazai szektor tőkefeltöltöttsége – többek közt a VTP-ajánlás következményeként – 2016 óta stabil, az eloszlást illetően sem figyelhető meg számottevő változás. A feltöltöttség interkvartilis terjedelme meglehetősen kicsi, a 2016–2020 közti időszakban tovább szűkült. 2020 végére a tőkefeltöltöttség 25. percentilise fokozatosan 200 százalék fölé húzódott, ami meghaladja az európai uniós szintet (*EIOPA 2021b*). A szektorszintű tőkefeltöltöttség a 2016–2020 közti időszakban 200 százalék felett volt, a 2019-ben megfigyelhető átmeneti visszaesést követően (2019. év végén 204 százalék) 2020 végén 220 százalék volt.

3. A volatilitási tőkepuffer empirikus elemzése

Az általunk legfontosabbnak ítélt szektorszintű folyamatok bemutatása után részletesen vizsgáljuk a tőkehelyzet volatilitását. A VTP-ajánlás kiadása óta eltelt 5 év ugyanis már lehetőséget biztosít empirikus elemzés elvégzésére.

Az új rendszerre történő felkészülés jegyében elvégzett hatástanulmányok eredményeiből (*MNB 2015; Bora et al. 2015; Bora et al. 2016a; Bora et al. 2016b; Lencsés 2015*) arra lehetett következtetni, hogy az új módszertan a tőkehelyzet volatilitását vonhatja maga után. Ennek megfelelően az MNB 2016. július 1-jétől várja el a biztosítóktól a volatilitási tőkepuffer tartását a folyamatos tőkemegfelelés biztosításához. Ez a gyakorlatban azt jelenti, hogy amennyiben a biztosítók nem kívánják saját számításaik alapján meghatározni a puffer nagyságát¹³, úgy a legutóbb jelentett szavatoló-tőke-szükséglet 50 százalékát kell addicionális pufferként tartaniuk (*MNB 2016*), elősegítve ezzel egy éves időtávon a védelmet a nem várt tőkevesztéssel szemben.

Célunk annak a megvizsgálása, hogy a bevezetés óta eltelt időszakban mennyire volt volatilis az új rendszer, amihez 27 biztosító adatait elemeztük a Day-1 és a 2020. év végére vonatkozó éves adatszolgáltatás között. Ez 21 adatpontot jelent biztosítónként, összesen 511 adatpontot a tőkefeltöltöttségre vonatkozóan, amennyiben a negyedéves adatszolgáltatásokat is figyelembe vesszük. A 27 biztosítóból 22 jelenleg is működik, 5 pedig időközben megszűnt, melyeket az elemzés során külön kezelünk. Az új rendszerre történő átállásban 28 biztosító vett részt, azonban 1 intézménnyel szemben felügyeleti intézkedés történt, aminek következtében nem érkezett tőle kellő számú és konzisztens adatszolgáltatás.

¹³ A VTP-ajánlás 2. pontja szerint a volatilitási tőkepuffer mértékét a biztosító úgy határozza meg, hogy az legalább 90 százalékos védelmet nyújtson a nem várt tőkevesztéssel szemben egy éves időtávon.

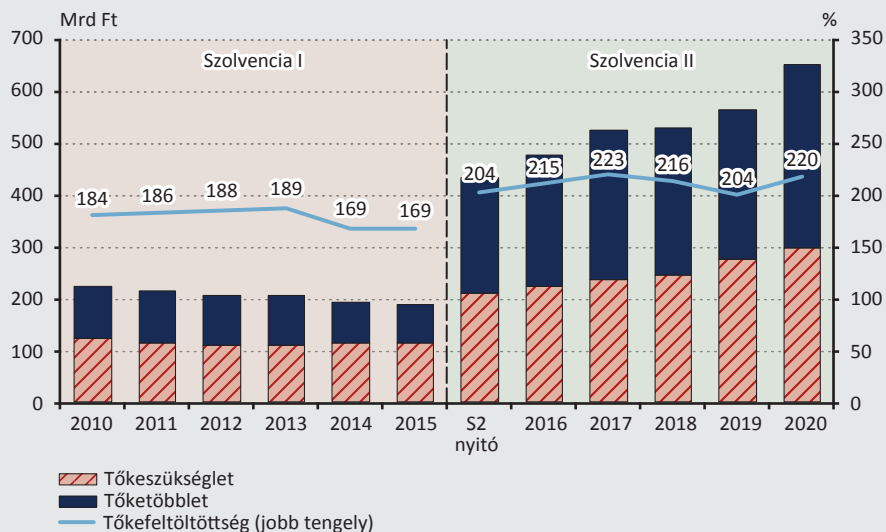
3.1. Az elemzés módszertani korlátai

A volatilitási tőkepuffer fogalmának felmerülését az indokolta, hogy az S2-es szabályozás folyamatos tőkemegfelelést vár el, azonban a biztosítóknak csak évente szükséges teljes körű tőkeszükséglet-számítást végrehajtaniuk, illetve ha a kockázati profil jelentősen változik (Zubor 2016). Ez azt jelenti, hogy a köztes, negyedéves jelentésekben nem feltétlenül a pontos tőkefeltöltöttségi mutatókat lehet látni, hiszen csak a rendelkezésre álló tőke meghatározása elvárt ilyen időközönként. Az S2 bevezetése óta összesen 9 intézménynél fordult elő, hogy élve a jogszabályi lehetőséggel az előző év végén jelentett tőkeszükségletre vonatkozó értéket mutatták be a következő évi negyedéves jelentésekben is. Jelenleg 6 biztosító jár el e módszer szerint, melyek közül 2 esetében a minimális tőkekövetelmény a meghatározó tényező, vagyis esetükben ez nem lényeges kérdés. A többi biztosító gyakorlata se tükrözi feltétlenül a tényleges tőkeszükségletre vonatkozó értékeket év közben, azonban mivel legalább egyes kockázati modulokat negyedévente újraszámolnak, pontosabb képet kapunk a tőkefeltöltöttségükről. Az év közbeni értékek figyelmen kívül hagyásával mindössze 6 adatpontunk lenne biztosítónként, ezért az elemzésünk során több alkalommal is felhasználtuk ezeket a köztes időszakokra vonatkozó mutatókat a kellő nagyságú minta érdekében. Az év közbeni értékek a biztosítók által alkalmazott heterogén módszertan miatt torzíthatják a végső eredményt, ezt minden esetben jelöltük.

3.2. A tőkemegfelelés volatilitása

A 2.5. fejezetben részletesen bemutattuk a szektorszintű S2 szerinti tőkemegfelelés alakulását. A korábbi, S1 szerinti adatokkal bővítve az idősort egyértelművé válik a két rezsim közötti eltérés: az S2 bevezetésével jelentősen megnőtt a tőkeszükséglet és a tőketöbblet is, ami összességében a szektorszintű tőkefeltöltöttség körülbelül 30 százalékpontos növekedését idézte elő (9. ábra). Ennek ellenére szektorszinten nem figyelhető meg nagy ingadozás a vizsgált intézmények vonatkozásában a 2019-es évben történő csökkenéstől eltekintve. E változást több tényező együttes hatása váltotta ki, melyek a tőkeszükséglet növekedését idézték elő: a hozamgörbe változása, a biztosítási adó beépülése a KGFB-díjba, nem-életbiztosítási katasztrófa kockázat számításának jogszabályi változása. Összpiaci szinten tehát a hatástanulmányok és a piacnonszisztens értékelés alkalmazása alapján várt (Kočović et al. 2017, Richard 2020) ingadozás nem jelenik meg.

9. ábra
Sektorszintű tőkefeltöltöttség S1 és S2 alatt



Forrás: MNB-adatszolgáltatás

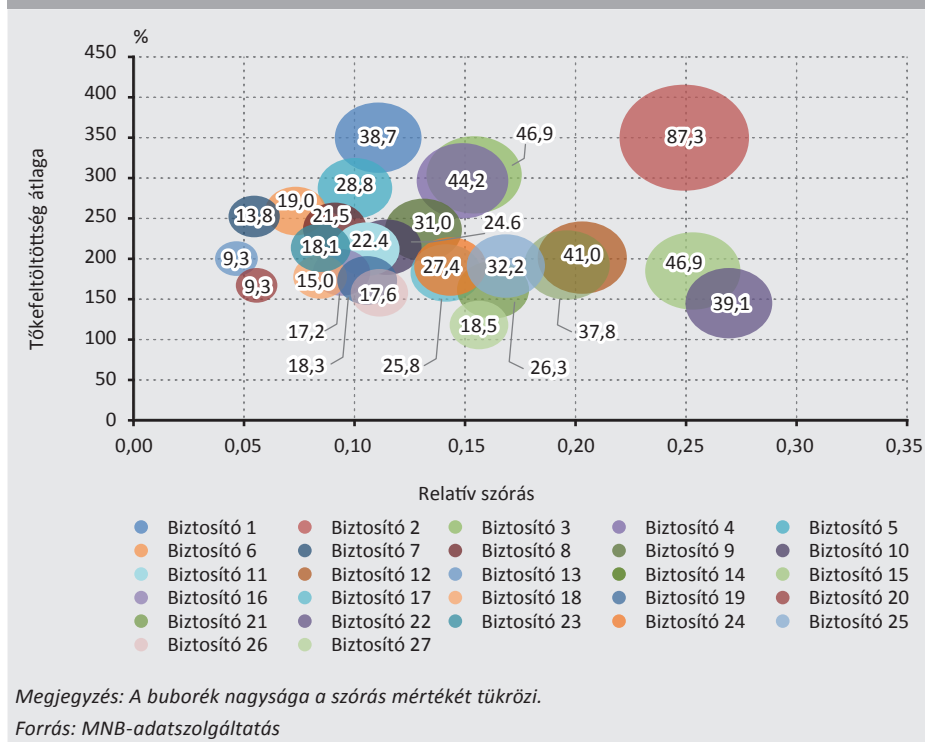
Sektorszinten tehát stabilan alakult a tőkemegfelelés annak ellenére is, hogy a szabályozás által megengedett, a volatilitás tompítására szolgáló eszközökkel csak igen kis mértékben éltek a hazai intézmények. Ezen ún. hosszú távú garanciákra vonatkozó intézkedések (*long-term guarantees measures, LTGs*) közé tartozik például a volatilitási és az illeszkedési kiigazítás, melyek a kockázatmentes hozamgörbe kiigazítása révén fejtik ki hatásukat (*EIOPA 2021c*). Az ún. átmeneti intézkedéseket is figyelembe véve az LTGs alkalmazása uniós szinten számottevő hatással jár az SCR szerinti tőkemegfelelésre, használatuk nélkül ugyanis a 2019. év végére 259 százalékos tőkefeltöltöttség 231 százalékra esne. Magyarországon ezzel szemben nem változna az SCR alapján számított feltöltöttség (*EIOPA 2020*).

A tőkehelyzet volatilitását azonban elsősorban intézményi szinten érdemes vizsgálni, ugyanis a sektorszintű összesítések elfedhetik az egyedi kiugrásokat. Ezt támasztja alá a *JPMorgan (2019)* is, mely bár csak a 2016 és 2017 közötti volatilitást vizsgálja, de így is megállapította, hogy a szolvenciahányadosban egy év alatt az európai élet- és kompozitbiztosítók 10 százalékánál legalább 50 százalékpontos emelkedés, míg másik tizedénél 20 százalékpontos csökkenés történt. Eközben összeurópai szinten 229 százalékról 239 százalékra emelkedett a tőkemegfelelési mutató (*EIOPA 2021d*). Intézményi szinten elsőként a szóródási mutatókat vizsgáltuk, amelyek során a negyedéves jelentésekben meghatározott tőkefeltöltöttségeket is figyelembe vettük. Ahogy az elméleti kalibrációs dokumentumban (*Zubor 2016*) is szerepelt, egyik lehetséges mutató a volatilitás megmérése a relatív szórás.

Az előzetes hatástanulmányokban részt vevő biztosítók adatai alapján az S1-es tőkemegfelelési mutatóik relatív szórása 0,179 volt, míg az S2 szerint 0,260, ami azt mutatja, hogy az új rezsimben volatilisabb a tőkemegfelelés. A tapasztalati adatokat foglalja össze a 10. ábra, melyen biztosítónként ábrázoltuk az átlagot, a szórást, és az ezek hányadosából származó relatív szórást is.

10. ábra

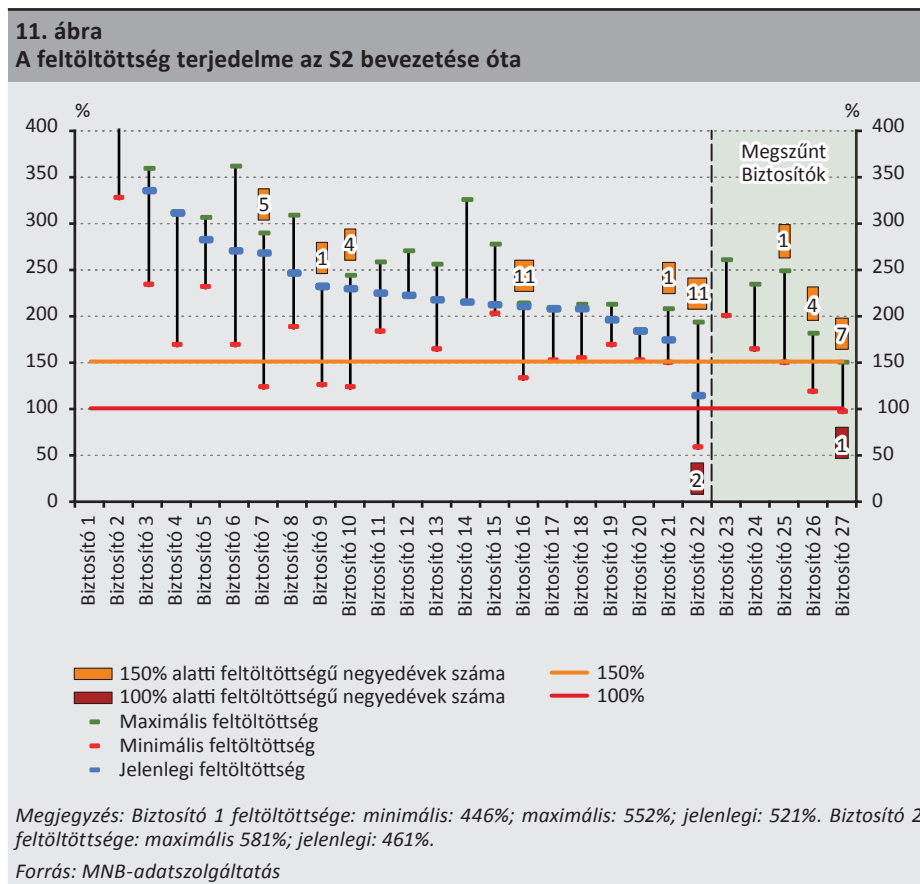
A tőkelfeltöltöttség átlaga és szórása



Mint látható, 13 jelenleg működő biztosító átlagos feltöltöttsége a 150–200 százalékos sávban vagy ahhoz közel helyezkedik el, amelyek közül több biztosítónál is 30 százalékos feletti szórás tapasztalható. Ez összességében azt eredményezi, hogy 0,2 feletti relatív szórás¹⁴ figyelhető meg ezekben az esetekben. Ez jól szemlélteti, hogy a nem kiemelkedően magas feltöltöttségű biztosítók esetében is előfordulhat nagyobb mértékű volatilitás. A működő intézmények tekintetében 0,13 az átlagos relatív szórás értéke, míg az első év figyelmen kívül hagyásával 0,11. A szórás azonban nem feltétlen a legjobb mutató az elemzés szempontjából, mivel nem csak a csökkenésből eredő volatilitást veszi figyelembe.

¹⁴ Az eltérő lefedettség miatt a hatástanulmányok alapján számított értékekkel teljes mértékben nem hasonlítható össze.

A 11. ábrában szintén figyelembe vettük a negyedéves jelentésekben meghatározott tőkefeltöltöttségeket is, amelyen a tőkefeltöltöttségek terjedelmét ábrázoltuk a 2020 végi tőkefeltöltöttség szerint sorba rendezve. Az ábrán azt is feltüntettük, hogy mely biztosítók, hány negyedéven keresztül lépték át a 150 százalékos és a 100 százalékos tőkeemfelelési szintet.



Az átlagos terjedelem 103 százalékos volt, melyek közül a legkisebb 32 százalékos, a legnagyobb 254 százalékos intervallumot fedett le. Mint látható, 6 jelenleg működő biztosítónál is előfordult, hogy 150 százalékos szint alá csökkent a tőkefeltöltöttségük, és ezek jellemzően több negyedéven keresztül is fennálltak. Ezek közül 1 esetben a 100 százalékos szint megszégése is megtörtént.

3.3. Jelentős csökkenések a tőkefeltöltöttségben

A következőkben bemutatjuk, hogy mekkora csökkenések fordultak elő a tőkefeltöltöttségben egy éves távlatban. A VTP-ajánlás alapján azt helyeztük a vizsgálat fókuszába, hogy mennyi esetben fordult elő 50 százalékpontnál nagyobb, vagy ahhoz közeli mértékű csökkenés 1 éven belül.

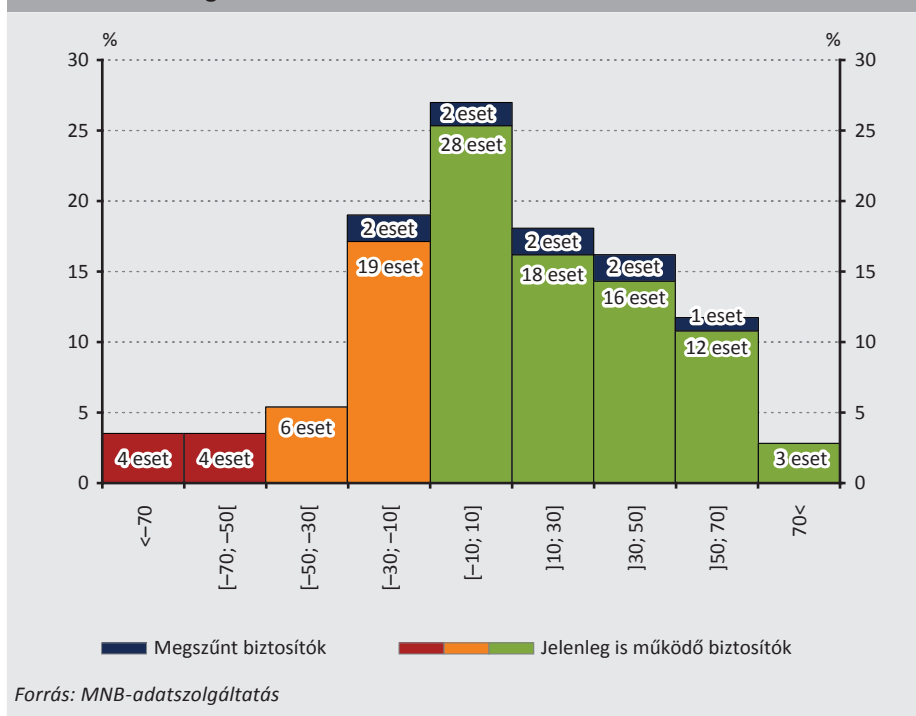
Érdeemes megjegyezni, hogy a tőkefeltöltöttségre az osztalékfizetés is hatással van. A következő 12 hónapban várhatóan kifizetendő osztalékot a biztosítók levonják az eszközök kötelezettség feletti többletéből, így a tőkefeltöltöttség már a várható osztalék kifizetése utáni állapotot mutatja. Ha a tényleges osztalék eltér a várt értéktől, akkor magasabb kifizetés esetén csökken, kisebb kifizetés esetén pedig nő a tőkemegfelelés. A lent részletezett csökkenések azonban nem ehhez köthetőek, mivel a biztosítók jellemzően nem térnek el jelentősen a tervezett értéktől. Ahogy a 2.3. fejezetben már említettük, az MNB vezetői körlevelének pozitív hatása volt a tőkefeltöltöttségre a 2020. évre vonatkozóan.

Megvizsgáltuk, hogy az egyes biztosítóknál mekkora százalékpontos csökkenés fordult elő az S2 rezsím bevezetése óta maximum 1 éves időtávon. Ennek meghatározásánál is figyelembe vettük a negyedévente meghatározott tőkefeltöltöttségeket. A maximális csökkenések során mindig azt néztük, hogy egy adott 1 éves intervallumon belül mi volt a maximális csökkenés, függetlenül attól, hogy a köztes időszakokban akár növekedés is előfordulhatott. Amennyiben két maximális csökkenés intervalluma metszette egymást, úgy mindig a nagyobb csökkenést vettük figyelembe, és az ezt nem fedő szakaszon határoztuk meg a további csökkenést. Ilyen módon minden csökkenést figyelembe vettünk, vagyis teljesen lefedtük az eddig eltelt időszakot minden biztosító esetében.

A 139 megfigyelés 14 százalékánál, 19 esetben fordult elő 50 százalékpontonál nagyobb mértékű csökkenés a jelenleg működő biztosítók esetében, melyből 5 történt az első évben. Ezek a jelentős csökkenések 13 biztosítót érintettek, fontos azonban hozzátenni, hogy ezek az esések jellemzően a 150 százalékos szint megszegését nem eredményezték, mert magas feltöltöttségű biztosítóknál fordultak elő. A 20–50 százalékos sávban is jelentős számossággal (43 eset, az összes megfigyelés 31 százaléka) fordultak elő csökkenések, ami a tőkemegfelelés volatilitását is szemlélteti.

Az egy éves időtávon belüli mozgások elemzését egy másik megközelítés mentén, az éves adatszolgáltatásokat alapul véve is elvégeztük. Az eredményeket illusztráló 12. ábra ennek megfelelően mutatja a tőkefeltöltöttség változásának alakulását, azaz az előző év végi tőkefeltöltöttséghez viszonyított százalékpontos eltérés eloszlását. Ezeket 20 százalékpont széles, szimmetrikus intervallumokba soroltunk, és azt ábráztuk, hogy az összes eddig bekövetkező éves változás közül mekkora százalékban változtak a tőkefeltöltöttségek az adott intervallumban. A könnyebb áttekintés érdekében a konkrét esetszámokat is feltüntettük az ábrán, illetve a megszűnt biztosítókat is külön jelöltük.

12. ábra
A tőkefeltöltöttség éves változásának eloszlása



Az éves adatszolgáltatásból kiindulva láthatjuk, hogy 8 esetben következett be 50 százalékpontnál nagyobb mértékű csökkenés, illetve az is látható, hogy 15 esetben volt ennél nagyobb mértékű növekedés a jelenleg is működő biztosítók esetében, ami szintén mutatja a rendszer volatilitását. Részletesebben vizsgálva azt az eredményt kaptuk, hogy nagyobb valószínűséggel fordultak elő szélsőséges értékek a bevezetés évében. Ennek oka véleményünk szerint az, hogy az átállás első időszakában még nem volt stabil a kalkulációs módszertan, a modellek kalibrációja, azt a biztosítók fokozatosan fejlesztették. Az első évben 27 biztosító közül 7-nél történt 50 százalékpontnál nagyobb mértékű változás (3 esetben csökkenés), míg az első év után összesen 92 esetből 17-ben fordult ez elő, amelyből csak 5 esetben történt csökkenés.

Az azonosított nagyarányú, 50 százalék feletti éves tőkemegfelelés-csökkenések jellemzően egy külső sokk eredményeképp következtek be, ami hirtelen megnövelte a szavatoló-tőke-szükségletet és/vagy csökkentette a rendelkezésre álló tőkét. Ezek a sokkok az alábbi kategóriákba sorolhatók:

1. Az SCR növekedése a rendelkezésre álló tőke változatlansága mellett, ami tipikusan két okra vezethető vissza:

– Az állomány jelentős mértékű felfutása: Az állomány növekedése szavatolótőke-szükségletet generál, melynek hirtelen emelkedését nem követi a rendelkezésre álló tőke növekedése. Tipikusan a nem-életbiztosítási portfólió dinamikus bővülése okozott ilyen jelenséget.

– A befektetési portfólió ártrendeződése: A befektetési portfólió kapcsán, ahogy azt a cikk 2.1. alfejezetében is említettük, szektorszinten nem módosult jelentősen az eszközösszetétel, azonban egyedi, intézményi szinten több jelentős változás is történt. Néhány biztosító esetében, ha csak időszakosan is, de növekedett az állampapírhoz képest kockázatosabb eszközök, így például a vállalati kötvények és a befektetési jegyek aránya, ami mögött a diverzifikációs megfontolások mellett szerepet játszott az alacsony hozamkörnyezet is. A kockázatosabb kitétségek azonban nagyobb szavatolótőke-szükségletet eredményeztek, ami a tőkemegfelelési mutató romlását okozta. Hasonló következménnyel járt több esetben az is, amikor a jelentési időszak (negyedév) vége előtt közvetlenül lejáró állampapír-befektetésekből származó összeg nem került azonnal újra befektetésre, hanem a biztosító bankszámláján maradt. A hazai forint állampapírok ugyanis a szabályozás értelmében mentesek a partnerkockázat alól, míg a banki számlán elhelyezett összegekre szükséges megképezni e tőkét is. További jelentős ingadozást idézhet elő a hozamgörbe változása, illetve a szabályozás módosítása is, mint az történt például a természetikatasztrófa-kockázatok esetében.

2. Az SCR növekedése a rendelkezésre álló tőke csökkenése mellett: Az előző pontban már említettük, hogy az állomány gyarapodása a tőkeszükséglet emelkedését is maga után vonja. Nem-életbiztosítások esetében ez korlátozottan befolyásolja a szavatoló tőke értékét, a megtakarítási életbiztosítások esetében azonban más a helyzet. Ezen termékek értékesítése ugyanis jelentős költséggel, döntően jutalékkiiáramlással jár. Az értékesítési jutalékok kifizetése azonnal megjelenik az S2 mérlegben, hiszen a kifizetett összeg fedezete eltűnik az eszközök közül. A tőkemegfelelés tehát mindkét irányból, a szavatoló tőke és a szavatolótőke-szükséglet felől is nyomás alá kerülhet. A vizsgált időszakban e jelenség zajlott le az egyik hazai biztosítónál. Ráadásul a hatást fokozta, hogy a szerzés jóval az intézmény terve felett alakult, így a feltöltöttség több negyedéven keresztül gyorsan erodálódott.

3. Gazdasági körülmények/feltevés változása (pl. Covid19 hatása): A külső környezetben bekövetkező hirtelen változások lényeges hatást gyakorolhatnak a biztosítók tőkehelyzetére, többek között az üzleti tervezésre, az eszközök piaci értékére vagy a biztosítástechnikai tartalékok számításánál alkalmazott feltevésekre gyakorolt hatásukon keresztül. Tipikus példa a tőkepiaci turbulencia vagy a hozamkörnyezet gyors változása. Ezek azonban jellemzően rövid távú hatások,

melyek akár egy-két negyedév alatt is mérséklődhetnek. A 2020-ban kitört világjárvány ennél hosszabb távon érezteti hatását, ugyanis bár a hazai biztosítási szektor helyzete stabil maradt (*MNB 2021*), néhány üzletág jövedelmezősége jelentősen átalakult a korábbi időszakokhoz képest, ami nagy hatást gyakorolt az ezekre az üzletágakra szakosodott biztosítók esetében.

A tőke megfelelésben 50 százaléknál nagyobb csökkenést okozó események azonban jellemzően nem okoztak problémát, mivel a biztosítók feltöltöttsége még ezek után is magasan a 150 százalékos szint felett alakult, két eset kivételével. Egyik esetben a 150 százalékos szint alá csökkent a tőkefeltöltöttség, egy további esetben pedig a 100 százalékos szint is megsértésre került, aminek helyreállítása időközben megtörtént. Ennek ellenére is az empirikus adatok alapján kijelenthető, hogy az S2 által előírt piackonzisztens értékelés és kockázatalapú tőkeszükséglet-számítás következtében a környezet változása, illetve a várakozásoktól eltérő alakulása a tőkehelyzetet volatilissá teszi, ami veszélyeztetheti a folyamatos tőke megfelelést.

4. Összegzés

Az S2 rendszerre történő átállás óta a hazai biztosítási szektor helyzete stabil, európai összehasonlításban több szempontból is előkelő helyet foglal el. A 2016–2020 közötti időszakban az átlagos tőkefeltöltöttség stabilan 200 százalék feletti volt. A feltöltöttség eloszlását illetően nem figyelhető meg számottevő változás, interkvartilis terjedelme meglehetősen kicsi, amely – részben a VTP-ajánlás hatására – a 2016–2020 közti időszakban tovább szűkült. 2020. év végére a tőkefeltöltöttség 25. percentilise fokozatosan 200 százalék fölé húzódott, ami európai összehasonlításban a legmagasabbnak számít. 2016 óta az intézmények 75–80 százalékának tőkeszükségletét a kockázatarányosan számított szavatoló tőke-szükséglet határozza meg, melynek összetétele stabilnak mondható: a szektorban a biztosítási kockázatot követően továbbra is a piaci kockázati kitétség a legjelentősebb. A tőkekövetelménynek való megfelelést elősegíti, hogy a hazai szektor szavatoló tőkéje gyakorlatilag teljes egészében első szintű, korlátlan hozzáférésű tőkeelemből áll, ami az S2 bevezetése óta az Európai Unió országai között kimagasló aránynak számít.

A biztosítók által tartott eszközök összetételében 2016–2020 között lényeges változás nem történt, a tartósan alacsony hozamkörnyezet ellenére a hazai biztosítási szektort továbbra is a konzervatív befektetési stratégia jellemzi. A unit-linkeden kívüli biztosítások eszközfedezetének közel 80 százalékát állampapírok teszik ki, ami nemzetközi összehasonlításban 2016 óta változatlanul kimagasló arány. A unit-linkeden kívüli, hagyományos életbiztosítási portfólió esetében az eszköz- és forrásoldali pénzáramlások átlagideje közti különbség 2018–2020 között stabilizálódott, amit a hosszú lejáratú állampapírok eszközfedezetben betöltött növekvő aránya, kötelezettség oldalon pedig a biztosítási szerződések javuló megmaradása

és a nyugdíjbiztosítások népszerűsége okozott. 2016 óta a biztosítástechnikai tartalékok értékét lassú növekedés jellemzi, amit élet ágon a unit-linked – elsősorban nyugdíjbiztosítási – termékek növekvő díjbevétele, valamint a nem-életbiztosítási portfólió bővülése és a biztosítási díjak emelkedése okozott.

A piackonzisztens értékelés és a kockázatalapú tőkeszükséglet-számítás 2016-os bevezetése előtti hatástanulmányokból arra lehetett számítani, hogy az új rendszerben a tőkefeltöltöttség alakulása volatilis lesz. A cikkben ezt a hipotézist vizsgálva áttekintettük, hogy az eddig eltelt időszakban hogyan alakult intézményi szinten a biztosítók tőkefeltöltöttsége, különös figyelmet fordítva a 2016-os volatilitási tőkepufferról szóló ajánlás hatására. Ennek vizsgálatához a negyedéves gyakorisággal jelentett tőkefeltöltöttségeket is figyelembe vettük, illetve külön vizsgáltuk az év végén rendelkezésre álló adatokat is.

Összességében a tapasztalati adatok is alátámasztják az S2-es rendszer volatilitását, hiszen több biztosító tőkefeltöltöttségében is tapasztalható volt magas szórás, illetve széles intervallumon mozgott az értékük. Ezek a jelenségek olyan biztosítók esetén is előfordultak, melyeknek az átlagos feltöltöttsége nem volt kiemelkedően magas az elmúlt időszakban, vagyis a volatilitás nem csak a magas feltöltöttségű biztosítókat érinti. Ezenfelül a jelentős csökkenések vizsgálata során azt tapasztaltuk, hogy 13 biztosító esetében is történt 50 százalékpontonál nagyobb mértékű csökkenés a tőkefeltöltöttségben 1 éven belül, valamint 6 biztosítónál is előfordult, hogy 150 százalék alatti feltöltöttséget ért el, melyek közül 1 biztosító tőkefeltöltöttsége 100 százalékos szint alá is csökkent. A tőkepuffer az eddigi tapasztalatok alapján beváltotta célját: a külső sokkokkal szemben ellenállónak bizonyult a szektor, míg alkalmazása nélkül tőkehiányos vagy ahhoz közeli állapot is kialakulhatott volna több esetben.

A cikk írásakor még nem állt rendelkezésre elegendő adat átfogóbb elemzések elvégzéséhez az idősor rövidege miatt. Később azonban érdemes újra elvégezni az elemzést, amikor már több évvégi adat áll rendelkezésünkre, hogy pontosabb képet kapjunk az S2-es rendszer volatilitásáról és a volatilitási tőkepuffer gyakorlati megalapozottságáról.

Felhasznált irodalom

Balog Dóra (2017): *Tőkeallokáció a biztosítási szektorban*. Hitelintézeti Szemle 16(3): 74–97. <https://doi.org/10.25201/HSZ.16.3.7497>

Bora Zsuzsanna – Engler Katalin – Holczinger Norbert – Jakab Júlia – Merész Gabriella – Nagy Koppány – Zubor Zoltán (2015): *Mit hoz a Szolvencia II a hazai biztosítási szektor számára? – Az MNB 2014-ben végzett mennyiségi hatástanulmányának eredményei*. Biztosítás és Kockázat, 2(1): 34–53. <https://mabisz.hu/wp-content/uploads/2018/08/biztositas-es-kockazat-2-efv-1-szam.pdf>

- Bora Zsuzsanna – Holczinger Norbert – Nagy Koppány – Merész Gabriella (2016a): *Mérföldkőhöz érkezett a biztosítási szektor: az újonnan bevezetett Szolvencia II rendszer első tapasztalatai pozitívak*. *Hitelintézeti Szemle*, 15(4): 88–114. <https://hitelintezetiszemle.mnb.hu/letoltes/bora-zsuzsanna-holczinger-norbert-nagy-koppany-meresz-gabriella.pdf>
- Bora Zsuzsanna – Holczinger Norbert – Merész Gabriella – Velcsov Gabriella – Zubor Zoltán (2016b): *Az utolsó felkészülési célú Szolvencia II mennyiségi hatástanulmány eredményei*. *Biztosítás és Kockázat*, 3(1): 14–35., <https://doi.org/10.18530/BK.2016.1.14>
- Dénes Beatrix – Dobner András – Erdős Mihály – Nagy Koppány – Somogyvári Sándorné – Szebelédi Ferenc – Vizi Tamás (2014): *A biztosításfelügyelés változásai az Európai Unióhoz való csatlakozás tükrében*. *Biztosítás és Kockázat*, 1(1): 10–21. <http://real-j.mtak.hu/6110/1/biztositas-es-kockazat-1-efv-1-szam.pdf>
- EC (2015): *Solvency II Overview – Frequently asked questions*. https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/fr/MEMO_15_3120. Letöltés ideje: 2021. december 9.
- EIOPA (2020): *Report on Long-Term Guarantees Measures and Measures on Equity Risk 2020*. <https://www.eiopa.europa.eu/sites/default/files/publications/reports/eiopa-bos-20-706-long-term-guarantees-ltg-report-2020.pdf>. Letöltés ideje: 2021. december 11.
- EIOPA (2021a): *European Insurance Overview 2021*. https://www.eiopa.europa.eu/document-library/insurance-overview-report/european-insurance-overview-2021_en. Letöltés ideje: 2021. december 9.
- EIOPA (2021b): *Financial Stability Report July 2021*. <https://www.eiopa.europa.eu/document-library/financial-stability-report/financial-stability-report-july-2021>. Letöltés ideje: 2021. december 9.
- EIOPA (2021c): *Technical documentation of the methodology to derive EIOPA's risk-free interest rate term structures*. <https://www.eiopa.europa.eu/sites/default/files/eiopa-bos-21-475-technical-documentation.pdf>. Letöltés ideje 2021. december 11.
- EIOPA (2021d): *EIOPA statistics on own funds*. https://register.eiopa.europa.eu/_layouts/15/download.aspx?SourceUrl=https://register.eiopa.europa.eu/Publications/Insurance%20Statistics/SA_Own_Funds.xlsx. Letöltés ideje: 2022. március 10.
- EP (2009): *Az Európai Parlament és a Tanács 2009/138/EK Irányelve (2009. november 25.) a biztosítási és viszontbiztosítási üzleti tevékenység megkezdéséről és gyakorlásáról (Szolvencia II)*. 52. évf., L 335. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/PDF/?uri=CELEX:32009L0138&from=DE>
- EU (2014): *Bizottság (EU) 2015/35 felhatalmazáson alapuló rendeletének a biztosítási és viszontbiztosítási üzleti tevékenység megközelítéséről és gyakorlásáról szóló 2009/138/EK európai parlamenti és tanácsi irányelv (Szolvencia II) kiegészítéséről*, 2014. október 10. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/HU/TXT/PDF/?uri=CELEX:32015R0035&from=HU>

- Hanák Gábor (2014): *Szolvencia II ante portas: A Szolvencia II kérdésének körüljárása – kevéssel a bevezetés előtt*. Biztosítás és Kockázat, 1(1): 22–33. <http://real-j.mtak.hu/61110/1/biztositas-es-kockazat-1-evf-1-szam.pdf>
- JPMorgan (2019): *Solvency II ratios and the volatility challenge*. <https://am.jpmorgan.com/content/dam/jpm-am-aem/global/en/institutional/investment-strategies-/insurance/PI-SOLVRATIO.PDF>. Letöltés ideje: 2022. március 10.
- Kočović, J. – Koprivica, M. – Paunović, B. (2017): *Initial effects of Solvency II implementation in the European Union*. *Ekonomika preduzeca*. 65(7–8): 436–452. <https://doi.org/10.5937/EKOPRE1708436K>
- Lencsés Katalin (2015): *Merre tartanak a biztosítók? Beszámoló a MABISZ V. Nemzetközi Biztosítási Konferenciájáról*. *Hitelintézeti Szemle*, 14(1): 236–240. <https://hitelintezetiszemle.mnb.hu/letoltes/20-lencses.pdf>
- MNB (2015): *Pénzügyi Stabilitási Jelentés*. 2015. május. Magyar Nemzeti Bank. <https://www.mnb.hu/letoltes/penzugyi-stabilitasi-jelentes-2015-majus.pdf>. Letöltés ideje: 2022. március 10.
- MNB (2016): *Magyar Nemzeti Bank 6/2016. (VI.14.) számú ajánlása a folyamatos tőkemegfelelést biztosító volatilitási tőkepuffer tartásáról*. Magyar Nemzeti Bank. <https://www.mnb.hu/letoltes/6-2016-ajanlas-volatilitasi-tokepuffer.pdf>. Letöltés ideje: 2021. december 9.
- MNB (2020a): *Biztosítási, pénztári, tőkepiaci kockázati és fogyasztóvédelmi jelentés*. Magyar Nemzeti Bank. <https://www.mnb.hu/letoltes/kockazati-jelentes-2020.pdf>. Letöltés ideje: 2022. március 10.
- MNB (2020b): *Vezetői körlevél: Az MNB által továbbra is elvárt intézkedések az osztalékfizetés és javadalmozási politika kapcsán*. Magyar Nemzeti Bank. <https://www.mnb.hu/letoltes/vezetoi-korlevel-az-mnb-altal-tovabbra-is-elvart-intezkedesek-az-osztalekfizetes-es-javadalmazasi-politika-kapcsan.pdf>. Letöltés ideje: 2022. március 10.
- MNB (2021): *Biztosítási, pénztári, tőkepiaci kockázati és fogyasztóvédelmi jelentés*. Magyar Nemzeti Bank. <https://www.mnb.hu/letoltes/kockazati-jelentes-2021-hun-0621.pdf>. Letöltés ideje: 2022. március 10.
- OECD (2021): *OECD Insurance Statistics 2020*. OECD Publishing, Paris. <https://doi.org/10.1787/adfe5566-en>
- Richard, M.-L. (2020): *Insurers and the Solvency II compliance challenge*. BNP Paribas. <https://securities.cib.bnpparibas/insurers-and-the-solvency-ii-compliance-challenge/>. Letöltés ideje: 2022. március 10.

Szedlák Katalin Viktória (2015): *A biztosítási tevékenységről szóló 2014. évi LXXXVIII. törvény bemutatása*. Biztosítás és Kockázat, 2(1): 12–21. <https://mabisz.hu/wp-content/uploads/2018/08/biztositas-es-kockazat-2-evf-1-szam.pdf>

Zubor Zoltán (2016): *Volatilitási tőkepuffer a Szolvencia II-es tőkekövetelmények megsértésének kivédésére*. Hitelintézeti Szemle, 15(1): 91–123. <https://hitelintezetiszemle.mnb.hu/letoltes/5-zubor.pdf>

A részmunkaidős és a határozott idejű munkaviszony dolgozói megítélése egy pénzügyi-biztosítási cég példáján keresztül*

Vörös Máté – Ásványi Zsófia – Fűrész Diána Ivett

Minden foglalkoztatási forma, így a részmunkaidő és a határozott idejű foglalkoztatás is csak akkor fenntartható, ha a munkáltató és a munkavállaló számára is előnyöket rejt magában. Míg a munkáltatói előnyök ezen foglalkoztatási formák esetében nyilvánvalóbbak, a munkavállalói preferenciákról ritkábban esik szó. A tanulmány a részmunkaidőben dolgozók és a határozott idejű munkaszerződéssel foglalkoztatott munkavállalók lemorzsolódási arányát és szervezeti karrierépítési esélyeit vizsgálja a tipikus munkaszerződéssel foglalkoztatott munkatársaikkal összehasonlításban egy hazai nagyvállalat példáján keresztül, 4 683 munkavállalót tartalmazó adatállományon, amellyel a korábbi tanulmányokkal ellentétben nem kvalitatív, hanem kvantitatív vizsgálatokat végeztünk a dolgozók részmunkaidős és határozott idejű munkaviszonyaira vonatkozó attitűdjével kapcsolatban. Azt kutatjuk, hogy a dolgozók előnyként élék-e meg az atipikus foglalkoztatást. Eredményeink alapján azt mondhatjuk, hogy a két vizsgált, atipikus munkavállalói csoport tagjai közül arányaiban többen morzsolódnak le a vállalattól és a karrierépítési lehetőségeik is korlátozottabbak, mint a tipikus formában dolgozók esetében.

Journal of Economic Literature (JEL) kód: M00, M51, M54, M55

Kulcsszavak: részmunkaidő, határozott idejű foglalkoztatás, gazdasági előnyök

1. Bevezetés

Az elmúlt 10–15 év számtalan kihívás elé állította a világgazdaságot. A 2008-as pénzügyi válság, majd az azt követő hosszú globális gazdasági növekedés és a 2019-ben megjelenő, majd 2020-ban világméretűvé váló Covid19-járvány többször is

* A jelen kiadványban megjelenő írások a szerzők nézeteit tartalmazzák, ami nem feltétlenül egyezik a Magyar Nemzeti Bank hivatalos álláspontjával.

Vörös Máté PhD-hallgató a Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Karának Gazdálkodástani Doktori Iskolájában. E-mail: vorosma@gmail.com

Ásványi Zsófia adjunktus a Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Karának Vezetés- és Szervezéstudományi Intézetében. E-mail: asvanyi.zsofia@ktk.pte.hu

Fűrész Diána Ivett adjunktus a Pécsi Tudományegyetem Közgazdaságtudományi Karának Közgazdaságtan és Ökonometria Intézetében. E-mail: furesz.diana@ktk.pte.hu

A tanulmány az NKFI K135732 azonosító számú „Innovatív foglalkoztatási formák komplex kutatása – a munkajogi jogalkotás, jogalkalmazás és a vállalati hatékonyság összefüggései” kutatás támogatásával készült.

A magyar nyelvű kézirat első változata 2021. augusztus 21-én érkezett szerkesztőségünkbe.

DOI: <https://doi.org/10.25201/HSZ.21.2.94>

átformálta az írott és íratlan gazdasági szabályokat (Hausmann 2020). Ezeknek a jelenségeknek a gazdasági hatásai történelemben nem egyedülállóak, azonban korábban, ilyen rövid idő alatt ritkán fordultak elő ekkora változások. Az események arra figyelmeztethetik a gazdasági szereplőket, hogy a játékszabályok folyamatos és gyors változása a legerősebb és legstabilabb gazdaságokat vagy szervezeteket is könnyen térdre kényszeríthetik. A működési költségek csökkentése, illetve a működés optimalizálása minden iparágban kulcsfontosságú feladat a gyorsan változó körülmények kezelése során, így természetesen a bankszektorban is (Vörös 2020). Utóbbi működési rugalmasságának növelése nemcsak önmagában fontos, hanem a teljes nemzetgazdaság szempontjából is kritikus lehet, hiszen egy esetleges globális gazdasági visszaesésből gyorsabb a kilábalás, ha a nemzeti bankrendszert hatékony működés jellemzi (Asztalos et al. 2017). A hatékonyság növelését és a működés optimalizálását tehát alapesetben is fontosnak tartjuk, azonban ha azt is figyelembe vesszük, hogy a Covid19-járvány következtében hogyan alakult át a munkavégzési szokások, akkor azt mondhatjuk, hogy a témakör kezelése stratégiai fontosságú mind nemzetgazdasági, mind vállalati szinten. A hazai bankokat sem kerülték el a járvány hatásai, hiszen alapvetően kellett újragondolni a működés feltételeit. Az ügyfélkiszolgálásban a dolgozók munkafeltételei változtak sokat (pl. egészségügyi védőeszközök aktív használata), míg a háttérben dolgozók esetében az atipikus foglalkoztatási formák kerültek előtérbe. A home-office vagy a távmunka felfutása (Béresné Mártha – Maklári 2021) egyúttal több atipikus foglalkoztatási forma térnyerését is eredményezheti, akár már rövid távon. A munka és magánélet közti egyensúly felértékelődhet, amiben a részmunkaidős foglalkoztatásnak is kulcsszerepe lehet, de a projekt jellegű munkavégzés népszerűsége is nőhet, amely a platformmunkákhoz vagy határozott idejű munkaszerződésekre való viszonyt formálja. A munkaerőpiac a Covid19 miatt átalakult (Costa Dias et al. 2020; Szellő 2020), a kérdés az, hogy ez az átalakulás mennyire lesz tartós. Ennek a kérdésnek az eldöntésében fontos szerepe van annak, hogy a különböző atipikus foglalkoztatási formák mennyire előnyösek a vállalatnak, az egyénnek és természetesen az államnak is. Ezt a kapcsolatot több szempontból is érdemes megvizsgálni. Tanulmányunkban ezúttal azt vizsgáljuk egy vállalat munkavállalóinak adatbázisán, hogy az egyén hogyan viszonyul az atipikus foglalkoztatás két legelterjedtebb formájához, a részmunkaidős és a határozott idejű foglalkoztatáshoz. Fontos kiemelnünk, hogy tanulmányunk a részmunkaidős és a határozott idejű foglalkoztatás elemzésére fókuszál, amelyből az atipikus foglalkoztatásra vonatkozó általános következtetéseket nem lehet levonni. Az atipikus foglalkoztatás különböző formáit külön-külön érdemes vizsgálni, hiszen – többek között – a szabályozásuk, a mögöttes motivációk, a szociokulturális háttérük miatt nehezen lehet őket egységesen elemezni.

Véleményünk szerint a munkaerőpiaci változások előnyeit akkor lehet hosszú távon kihasználni, ha az atipikus formában dolgozó munkavállalók és a munkáltatók elvárásai is teljesülnek. A részmunkaidős és a határozott idejű foglalkoztatás előnyeit és hátrányait a 2. fejezetben mutatjuk be, azonban ezeken túlmenően az elvárások illeszkedését jelentősen befolyásolja a dolgozók attitűdje a vizsgált munkaviszonyokhoz. Tanulmányunkban a részmunkaidős és a határozott idejű foglalkoztatás fluktuációra és karrierépítésre gyakorolt hatását elemeztük azért, hogy pontosabb képet kapjunk a vizsgált munkaformákkal kapcsolatos dolgozói attitűdről. Az eddigi tanulmányoktól eltérően (pl. Poór et al. 2016; Clinebell – Clinebell 2007) nem kvalitatív módszertant alkalmazunk, hanem megnézzük a tipikus és a két vizsgált atipikus foglalkoztatási forma esetében a lemorzsolódási arányokat és a karrierépítési mintákat. Két feltevésből indultunk ki, az első szerint a dolgozók részmunkaidővel és határozott idejű munkaviszonnyal kapcsolatos attitűdje pozitív, ha az érintettek lemorzsolódási aránya nem rosszabb, mint a tipikus formában dolgozó társaiké, amiből arra következtethetünk, hogy nem büntetésként élék meg az adott státuszt. Második feltevésünk szerint a karrierépítés ugyanúgy lehetséges a két vizsgált atipikus munkaviszonyban mint tipikus foglalkoztatási formában, ezért megvizsgáljuk, hogy a mintánkban az előléptetések és az egyes karrierszintek mely státuszú dolgozókra (tipikus vagy atipikus) jellemzők inkább.

Előzetesen azt vártuk, hogy az elemzett vállalat esetében a két vizsgált atipikus foglalkoztatási forma – később részletesen bemutatott – pozitív hatásainak köszönhetően az érintett munkavállalók lemorzsolódási aránya nem rosszabb, mint a tipikus formában dolgozó társaiké, illetve hogy ugyanolyan vagy legalábbis nagyon hasonló karrierépítési mintákat láthatunk mindkét csoport esetében. Kutatásunk azonban ellentétes eredményeket hozott.

A 2. fejezetben bemutatjuk a részmunkaidős és a határozott idejű foglalkoztatás elméleti hátterét, majd a 3. fejezetben ismertetjük hipotézisrendszerünket és az adatbázis sajátosságait. A 4. fejezetben részletesen leírjuk eredményeinket, az utolsó, 5. fejezetben pedig összefoglaljuk tanulmányunk következtetéseit.

2. A részmunkaidős és határozott idejű munkaviszony

A Nemzetközi Munkaügyi Szervezet (ILO) szerint azokat a foglalkoztatási formákat, amelyek a hagyományos munkaviszony (teljes munkaidős és határozatlan) fogalmi körén kívül esnek, atipikus munkáknak hívjuk¹. Ebből az értelmezésből kiindulva

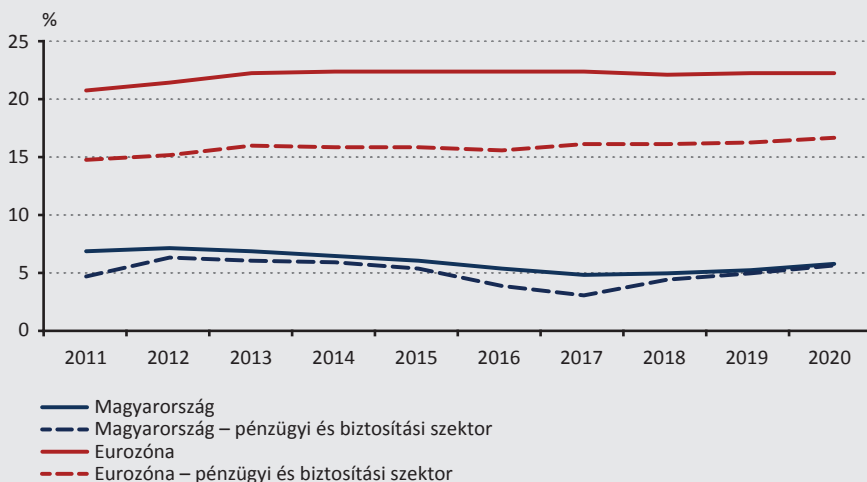
¹ *Non-standard employment around the world: Understanding challenges, shaping prospects*, International Labour Office – Geneva: ILO. 2016.
https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@dgreports/@dcomm/@publ/documents/publication/wcms_534326.pdf. Letöltés ideje: 2022. május 1.

a részmunkaidős és határozott idejű munkaviszonyok is atipikus munkaviszonynak számítanak (Kalleberg 2000), ezért fontosnak tartjuk bemutatni az atipikus foglalkoztatás hátterét és röviden rávilágítani a definíció meghatározásával kapcsolatos nehézségekre. A terület kedvelt multidiszciplináris téma a jogi, szociológiai és közgazdasági kutatásokban, ami egyrészt szerencsés, hiszen a rendelkezésre álló szakirodalom lefedi az atipikus foglalkoztatás legtöbb aspektusát (Córdova 1986), másrészt viszont bonyolítja a fogalom egzakt meghatározását (Hovánszki 2005). Bankó (2008) tanulmányában rámutat, hogy az atipikus munkaviszony relatív fogalom, hiszen az atipikus jellegének megértéséhez szükségünk van a tipikus foglalkoztatás meghatározására is. Hárs (2013) is úgy fogalmaz, hogy minden foglalkoztatási forma atipikusnak tekinthető, amely a tipikus munkajogviszonytól egy vagy több elemében eltér. Ezt az értelmezést erősítik Ásványi és szerzőtársai (2017), akik szerint az atipikus munkajogviszony, amely valamely szempontból (idő, hely) nem tipikus. Hogy mi számít tipikusnak és atipikusnak a munkaerőpiacon, nemcsak a szabályozói környezet, hanem a társadalmi és kulturális tényezők is befolyásolhatják, amelyek összességében eltérő értelmezéshez vezethetnek a különböző földrajzi egységeken (Ogura 2005). Tanulmányunkban azt a munkaviszonyt tekintjük atipikusnak, amelynél a munkavégzés 1) helyszíne nem a vállalat székhelye vagy fióktelepe; 2) időtartama napi nyolc óránál kevesebb; és 3) amelynek az alapját képező munkaszerződés nem közvetlenül a munkaerőt igénybe vevő munkáltató és a munkavállaló között jön létre. Az atipikus foglalkoztatás dinamikus fejlődését jól mutatja, hogy klasszikusnak tekinthető változatai mellett az elmúlt években újabb formák is megjelentek. Előbbiek közé tartoznak például a tanulmányunk középpontjában lévő részmunkaidős és határozott idejű munkaviszonyok, utóbbiak közé pedig például a haknimunka („gig work”) (Woodcock – Graham 2019). Mindhárom változat atipikus munkának tekinthető, de amíg a részmunka és a határozott idejű munkaviszony a legáltalánosabb és ezáltal a legkevésbé atipikus munkának tekinthető, addig a néhány éve dinamikus növekedésnek indult haknimunka minden elemében atipikus. A hakni tulajdonképpen projekt jellegű munkát jelent (Bihary – Kerényi 2020), ami azon túl, hogy gyakran a határozott idejű és a részmunkaidős munka sajátosságait is hordozza, további atipikus jegyekkel is rendelkezik. Mivel vizsgálatunk középpontjában a részmunkaidős és határozott idejű foglalkoztatás áll, ezért a különböző atipikus munkaviszonyok bemutatásától eltekintünk, hiszen egyrészt a témakör sokszínűsége erre nem ad lehetőséget jelen keretek között, másrészt nem általában az atipikus foglalkoztatással kapcsolatos dolgozói attitűdöt vizsgáljuk.

Az atipikus foglalkoztatási formák legelterjedtebb változata Európában a részmunkaidős foglalkoztatás. Ezt az állítást támasztja alá *Bankó (2008)* is, de erre következtethetünk abból is, hogy a részmunkaidős foglalkoztatottak aránya a 20 és 64 év közötti teljes foglalkoztatotti körön belül 19,1 százalék volt 2019-ben az Európai Unió 27 tagállamában². Definícióját tekintve *Ásványi és Barakonyi (2010)* alapján azt mondhatjuk, hogy a teljes munkaidőnél kevesebb munkaórában foglalkoztatott egyén részmunkaidősnek tekinthető. A különböző országok eltérő társadalmi, kulturális és történelmi hátterének köszönhetően lehetnek eltérések a szabályozást tekintve (például a részmunkaidős státusz felső korlátjának meghatározásával – *Hárs 2013*), de ezt a megfogalmazást általánosságban elfogadhatónak találjuk.

1. ábra

A részmunkaidős foglalkoztatás aránya Magyarországon és az eurozónában, valamint a pénzügyi-biztosítási szektorban



Forrás: Az Eurostat adatai alapján szerkesztve³

Az 1. ábrán láthatjuk, hogy az eurozóna országaiban magasabb a részmunkaidősök foglalkoztatási aránya, mint Magyarországon. Ennek egyik lehetséges oka, hogy hazánkban elsősorban a válságkezelés eszközeként tekintenek a részmunkaidős foglalkoztatásra, és kevésbé versenyképességjavító lehetőségként (*Seres 2011*).

² Persons employed part-time – Total, <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tps00159/default/line?lang=en>. Letöltés ideje: 2022. február 7.

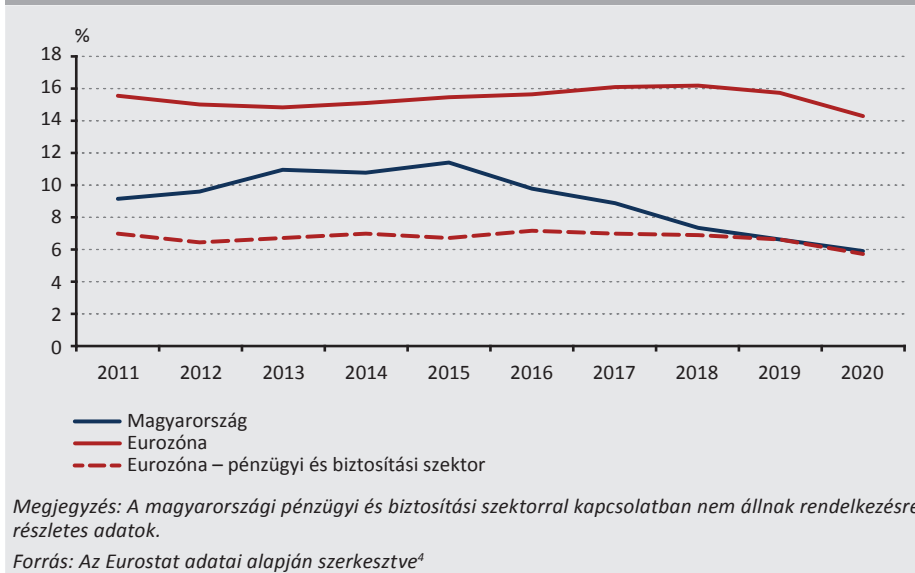
³ Persons employed part-time – Total, <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tps00159/default/line?lang=en>. Letöltés ideje: 2022. február 7.

A részmunkaidős foglalkozás megítélése ellentmondásos, amit nemcsak az európai országokra jellemző részmunkaidős arányok szórása támaszt alá, hanem a témával foglalkozó tanulmányok megközelítései is. Egyrésztől sok kutatás foglalkozik azzal, hogy az ebben a formában dolgozó munkavállalók kiszolgáltatottabbak (Lang et al. 2013), rosszabbak a munkahelyi kondícióik (McDonald et al. 2009), amelyeket tulajdonképpen akarattukon kívül elszenvednek a dolgozók, aminek oka az, hogy a munkaerőpiaci kereslet változásai (a munkaszervezés és a termelés rugalmasságának növelése a versenyképesség érdekében) ebbe az irányba mutatnak (Euwals – Hogerbrugge 2006). Másrésztől a munkaerőpiac kínálati oldala is változik, ami azt jelenti, hogy a dolgozók megváltozó preferenciái (például az újabb generációk munkaerőpiacon történő megjelenése miatt – Pyörriä et al. 2017 vagy Cseh-Papp et al. 2017) új megoldásokat igényelnek a munkáltatóktól. Természetesen ez nem azt jelenti, hogy a dolgozók részéről megjelenő igény a rövidebb munkaidőre, illetve a rugalmas munkavégzésre újdonság lenne. A munka és magánélet közti egyensúly megtalálása régi, közkedvelt kutatási téma, amiben természetesen központi szerepet kap a részmunkaidő (Guest 2002 vagy Fleetwood 2007). Részben ehhez a témakörhöz kapcsolódik – más megközelítésből – a részmunkaidő mint eszköz a nők szülés utáni munkaerőpiaci visszatérésére. Ez a terület szintén széles szakirodalommal rendelkezik, hiszen egy nagyon fontos társadalmi és gazdasági kérdést elemez (Hill et al. 2004). Újabb kutatások egyenesen azt vizsgálják, hogy ha általánosságban kevesebbet dolgoznánk, akkor annak milyen hatásai lehetnek a környezetre, az egyéni jól-éltre (well-being) és a gazdaságra együttesen (Antal et al. 2020). Azt is láthattuk korábbi tanulmányunkban, hogy a részmunkaidősök munkahelyi teljesítménye bizonyos esetekben jobb, mint a teljes munkaidős társaiké, ami azt bizonyítja, hogy a részmunkaidő előnyei gazdasági szempontból nemcsak közvetve jelentkeznek, hanem akár közvetlenül is (Vörös – Fűrész 2021).

A határozott időre létrejövő munkaszerződéssel dolgozók aránya ugyan alacsonyabb Európában, mint a részmunkaidős dolgozóké, viszont az atipikus foglalkoztatási formákon belül jelentős súllyal bír. A 2. ábrán láthatjuk, hogy a határozott idejű foglalkoztatottak aránya Magyarországon alacsonyabb, mint az eurozóna országaiban, kisebb azonban a különbség, mint amekkorát a részmunkaidő esetében láthattuk (1. ábra).

2. ábra

A határozott idejű foglalkoztatás aránya Magyarországon és az eurozónában, valamint az eurozóna pénzügyi-biztosítási szektorában



A határozott idejű foglalkoztatás definiálása a részmunkaidőhöz hasonlóan viszonylag egyszerű feladat, mert minden munkaszerződést határozott idejűnek tekintünk, amelynek lejáratát a felek rögzítik. A lejárat időpontja lehet egy feladat vége, egy másik dolgozó visszatérése, vagy egyszerűen egy előre meghatározott fix dátum. Kutatásunkban azokat a dolgozókat tekintjük határozott idejű munkaszerződéssel rendelkező munkavállalóknak, akiknek a munkaszerződésükben rögzítésre került a lejárat időpontja.

Portugal és Varejão (2009) szerint a vállalatok jellemzően három okból alkalmaznak határozott idejű dolgozókat: 1) költségcsökkentés, 2) átmeneti erőforrás-helyettesítés/-bevonás és 3) előszűrés („screening”). A határozott idejű szerződések költségcsökkentő hatása elsősorban a munkaszerződés lejáratakor jelentkezik (hiszen ekkor semmilyen további kompenzációt nem kell a dolgozó részére fizetni). Az átmeneti erőforrás-bevonás jelentkezik ideiglenes- vagy projekt jellegű munkák esetében, de jó eszköz lehet átmeneti humánerőforrás-hiány kezelésére is. Az előszűrés esetében fontos kiemelni, hogy ugyan a munkáltató és munkavállaló közti megállapodás nem irányulhat a munkavállaló jogos érdekének csorbítására, ezért nem is állíthatjuk, hogy kizárólag az előszűrés miatt köttenek határozott idejű munkaszerződések, de azt el kell fogadnunk, hogy a munkáltató szempontjából addicionális előnyként megjelenik ez a tényező.

⁴ Employees by sex, age and economic activity (from 2008 onwards, NACE Rev. 2) – 1 000, https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/LFSA_EEGAN2__custom_1848902/default/table, Temporary employees by sex, age and economic activity (from 2008 onwards, NACE Rev. 2) – 1 000, https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/LFSA_ETGAN2__custom_1848893/default/table. Letöltés ideje: 2022. január 4.

A vállalatok mellett a dolgozók számára is előnyös lehet a határozott idejű foglalkoztatás, hiszen ezzel például egy rosszabb alternatívát kínáló esetet kerülhet el, amely lehet pl. egy rosszabb munkahely, ahol alacsonyabb a fizetés, vagy rövidebb a lejáratidő. De egy rosszabb alternatíva lehet a munkanélküliség is. *Grün és szerzőtársai (2010)* kutatásukban például azt vizsgálták, hogy a munkanélküliség lehet-e jobb választás a szubjektív elégedettségérzet szempontjából, mint elfogadni egy rossz minőségű munkalehetőséget. Az eredményeik alapján azt mondhatjuk, hogy a munkanélküliség a legrosszabb scenárió, ugyanis nem találtak egyetlen olyan munkahelyi tényezőt sem, amely annyira rossz minőségű munkahelyet eredményezne, hogy a munkanélküliség nagyobb elégedettséget okozzon. *Beckmann és szerzőtársai (2007)* azt találták, hogy a határozott munkaidőben dolgozók alapvetően hátrányban vannak a határozatlan idejű dolgozókkal szemben a munkahely biztonságát tekintve, de sok esetben mégis elégedettebbek társaiknál, ami azzal magyarázható, hogy jellemzően álláskeresőkből érkeznek ebbe a státuszba, ezért nagyra értékelik, hogy van állásuk, illetve motiváltabban dolgoznak a hosszú távú munkalehetőség reményében.

Vörös és szerzőtársai (2021) megvizsgálták egy vállalati példán keresztül, hogy a határozatlan vagy határozott idejű munkaszerződéssel rendelkező dolgozók hatékonyabbak-e bizonyos teljesítménymutatók esetében. Eredményeik szerint általában a határozatlan idejű munkavállalók hatékonyabbak, ugyanakkor vannak esetek, amikor a határozott idejűek produktívabbnak bizonyultak. A fiatalabb dolgozók például, akiknek valóban lehetőség a határozott idejű munkaviszonnyal belépni a munka világába, jobban teljesítettek azokban a munkakörökben, amelyekhez a szükséges kompetenciákat viszonylag egyszerűen és gyorsan el lehetett sajátítani. Ebből arra is következtethetünk, hogy a határozott idejű státusz nemcsak költségoldalról hat a vállalat profitjára, hanem a bevételi oldalt is növelheti bizonyos esetekben.

3. A kutatás háttere

A részmunkaidős és határozott idejű munkaviszonyok hatásai jellemzően eltérőek, vagy legalábbis a motiváció mögöttes folyamataiban jelentős különbségeket találhatunk. Fontos ezért tisztáznunk, hogy a tanulmány nem általánosságban az atipikus foglalkoztatás előnyeit vizsgálja, hanem az atipikus részhalmazaiként jellemezhető részmunkaidős és határozott idejű foglalkoztatásokat, amelyek akár külön-külön önálló kutatási témaként is megállnák a helyüket. A 2. fejezetben bemutattuk, hogy a témát több szempontból is vizsgálták már kutatók, aminek során egyúttal a munkaviszonyok előnyeire és hátrányaira is rávilágítottak. Ezekből a tanulmányokból, illetve saját tapasztalatainkból összegyűjtöttük a részmunkaidős és határozott idejű foglalkoztatás legjellemzőbb előnyeit és hátrányait vállalati és egyéni szinten is (1. táblázat).

1. táblázat				
A részmunkaidős és a határozott idejű foglalkoztatás lehetséges előnyei és hátrányai				
	Részmunkaidő		Határozott idejű munkaviszony	
	Előnyök	Hátrányok	Előnyök	Hátrányok
Vállalati nézőpont	rugalmasabb munkaszervezés	alacsonyabb dolgozói elköteleződés – ha nem önkéntes	csökkenő költségek	növekvő költségek (bizonyos esetekben)
	magasabb dolgozói elköteleződés (a WLB* miatt)	kevésbé vonzó munkáltatói márka – ha nem önkéntes	hosszabb előszűrési periódus	romló munkáltatói márka
	vonzóbb munkáltatói márka	alacsonyabb termelékenység – ha nem önkéntes	átmeneti erőforráshiány kezelése	magas fluktuáció
	nagyobb termelékenység	csökkenő márkaérték (CSR) – ha nem önkéntes	hatékonyság növelése	alacsony lojalitás
	magasabb márkaérték (pl. CSR miatt)			alacsony elköteleződés
	rugalmasabb működés			
Egyéni nézőpont	munka és magánélet közti egyensúly megtalálása	alacsonyabb fizetés	munkához jutás	bizonytalanság
	munkához jutás	megkülönböztetés érzése	bizonyítási lehetőség	megkülönböztetés, kirekesztettség érzése
	javuló jól-lét	nehezebb karrierépítés	tapasztalatszerzés	folyamatos megfelelési nyomás
	koncentrált munkavégzés			bizonyos juttatásokból való kimaradás
	hatékonyság javulása			nehezebb karrierépítés
				kiszolgáltatottság

*Megjegyzés: * work-life balance (munka- és magánélet egyensúly)*

A részmunkaidős és a határozott idejű foglalkoztatás akkor tartható fenn hosszú távon, ha a munkáltató és a munkavállaló számára is kedvező feltételeket biztosít, azaz ha a dolgozói és munkáltatói várakozások illeszkednek egymáshoz, és egyéni és a vállalati dimenzióban is azt mondhatjuk, hogy az 1. táblázatban lévő előnyök többnyire teljesülnek, a potenciális hátrányok viszont nem, vagy csak részben valósulnak meg.

Az 1. táblázatban felsorolt előnyök és hátrányok empirikus vizsgálata számtalan érdekes kutatási lehetőséget biztosít. Jelen tanulmányunkban három elemre fókuszálunk, ezek: a munkához jutás, a munka és magánélet közötti egyensúly és a nehezebb karrierépítés.

Több tanulmányt is olvashatunk azzal kapcsolatban, hogy a határozott idejű foglalkoztatás mennyire tekinthető átmenetnek a tartós munkanélküliség és a határozatlan idejű munkaviszony között (Güell – Petrongolo 2007; De Graaf-Zijl et al 2011). Mi azt feltételezzük, hogy az ebben a formában dolgozó munkavállalók lehetőségként tekintenek a határozott idejű státuszra, átmenetként a munkanélküliség és a tartós munkaviszony között. Hazánkban törvény szabályozza, hogy a határozott idejű munkaszerződés hossza nem lehet több, mint öt év, ami egyúttal az ebben a formában dolgozó egyének lehetőségeit is determinálja: 1) legfeljebb öt évig határozott munkaszerződéssel rendelkezik, 2) elhagyja a munkahelyet, 3) átkerül határozatlan státuszba, 4) szülési szabadságra megy.

A részmunkaidős foglalkoztatás esetében a korábban hivatkozott tanulmányok alapján azt mondhatjuk, hogy amennyiben a dolgozó önként választja a csökkentett munkaidőt, akkor például a munka és magánélet közti egyensúly miatt tartós lehet ez a munkaforma, ha viszont a határozott idejű státuszhoz hasonlóan a (tipikus) munkához való jutás feltétele a részmunkaidő – de egyébként az egyén többet is dolgozna – akkor szintén átmenetnek tekinthető ez a státusz, azzal a különbséggel, hogy a törvény nem maximalizálja az így eltöltött éveket.

A határozott idejű foglalkoztatás esetében azt várhatjuk vizsgálatunktól, hogy a dolgozók jelentős többsége rövid időt tölt ebben a státuszban, majd átkerül határozatlan idejű munkaviszonyba, illetve ellenkező esetben felmond. Azt feltételezzük, hogy a határozott idejű dolgozók pozitívan viszonyulnak státuszukhoz, mert „ugródeszkaként” gondolnak helyzetükre, amelyet majd a karrierutak és a fluktuációs adatok is megerősítenek. A részmunkaidősben dolgozók esetében úgy véljük, hogy a munka és a magánélet közötti egyensúly felértékelődik, és többen választják a csökkentett munkaidőt, amely tartós részmunkaidős státuszt eredményez. Nem szabad figyelmen kívül hagynunk, hogy a vizsgált vállalat a pénzügyi és biztosítási szektorban működik, ahol talán a magasabb bérszintek még inkább hozzájárulnak a tartós részmunkaidős státusz kialakításához. Ezt erősíti továbbá az a tény is, hogy a vizsgált időszakban a vállalat részmunkaidőseinek aránya átlagosan 14,3 százalék volt, (a határozott idejű dolgozóké 8 százalék), ami a hazai átlagnál magasabb értéket jelent. Mindezeket szem előtt tartva vizsgálatunkban arra számítunk, hogy a részmunkaidős dolgozók jelentős része elégedett helyzetével, ami azt eredményezi, hogy a többség nem kerül át tipikus munkaviszonyba, illetve arányaiban a lemorzsolódásuk is alacsonyabb a határozott idejű és a tipikus formában foglalkoztatottakhoz képest. Első három hipotézisünket ezekből a feltételezésekből alakítottuk ki:

H1: A határozott idejű foglalkoztatottak közül arányaiban többen térnek át határozatlan státuszba, mint amennyien lemorzsolódnak közülük.

H2/1: A részmunkaidős dolgozók közül többen vannak azok, akik a vizsgált időszak alatt végig részmunkaidőben dolgoztak a vállalatnál, mint azok, akik áttértek tipikus munkaviszonyba.

H2/2: A részmunkaidős dolgozók esetében nem rosszabb a lemorzsolódási arány, mint a tipikus munkaviszonnyal rendelkező dolgozók esetében.

A részmunkaidős és határozott idejű foglalkoztatottak egyik lehetséges félelme a munkahelyi státuszukkal kapcsolatban, hogy nehezebben építenek karriert, mint a tipikus formában dolgozó társaik. Több tanulmányt is találhatunk arra vonatkozóan, hogy a vállalat döntéshozói jellemzően tipikus munkaviszonyban dolgoznak (pl. *Jacobsen 2000*), ami egyben azt is jelenti, hogy az atipikus formában dolgozók a vállalati hierarchia alsóbb szintjein helyezkednek el. Ebből azonban nem következik, hogy a dolgozóknak ne lennének karrierépítési vágyaik, ezért fontosnak tartjuk empirikusan megvizsgálni azt, hogy valójában minden esetben hátrányból indulnak-e a részmunkaidős és a határozott idejű munkavállalók a karrierépítésben. Szintén megvizsgáljuk az adatbázison, hogy a részmunkaidős és a határozott idejű munkaviszonnyal rendelkező dolgozók a karrierszinteken jellemzően hátrébb helyezkednek-e el a tipikus formában dolgozóknál, amellyel nemcsak a karrierépítést tudjuk vizsgálni, hanem azt is, hogy a karrierépítés a karrierpályán jellemzően az alsóbb, vagy a felsőbb szinteken megy-e végbe. Összességében azonban a hazai átlagnál magasabb részmunkaidős és határozott idejű foglalkoztatási arányt láthatunk a vizsgált vállalatnál, ezért a korábbi tanulmányokkal ellentétben hasonló karrierépítési mintát vártunk a tipikus és az atipikus formában dolgozó munkavállalók esetében. A karrierépítéssel kapcsolatos feltételezéseinkből származik a H3 hipotézisünk:

H3: A részmunkaidőben és a határozott idejű munkaviszonyban dolgozók karrierépítési lehetőségei nem rosszabbak a vizsgált vállalatnál, mint a tipikus foglalkoztatásban részt vevő társaiké.

A vizsgálat elvégzéséhez egy hazai nagyvállalattól – amely egy multinacionális vállalat magyarországi egysége, és a pénzügyi és biztosítási iparágban működik – gyűjtöttünk adatokat, mert szeretnénk volna a munkahelyek fluktuációra és karrierépítésre irányuló törekvéseinek különböző hatásait kizárni. Elemzésünket azért korlátozzuk egy vállalatra, hogy nagyobb eséllyel tudjuk a részmunkaidős és a határozott idejű foglalkoztatás hatásainak valóságát vizsgálni, ám ezzel egyúttal tanulmányunk korlátját is megteremtettük, hiszen *az adatokból nem lehet általános érvényű következtetéseket levonni*. Mint már említettük, a primer adatállomány teljes létszáma 4 683 fő, amelyből a részmunkaidősök aránya a vizsgált időszakban átlagosan

14,3 százalék volt, míg a határozott idejű dolgozóké 8 százalék. Az adatbázis változóinak megoszlását a függelék 11. táblázata tartalmazza.

A vállalat kiválasztásánál fontos szempont volt, hogy a versenyszférában működjön, egyértelmű és minden dolgozó számára nyitott karrierpályát kínáljon és hogy együttműködjön. Utóbbi kritérium szakmailag nem tűnik jelentősnek, azonban a gyakorlatban talán a legfontosabb szempontnak bizonyult, hiszen az adatok elérhetősége ezen a kutatási területen rendkívül nehéz. Ezt támasztja alá az is, hogy az 1. és 2. ábrák iparági adatai az Eurostat rendszereiben is hiányosak, vagy kevésbé megbízhatóak. Bár az egy vállalattól származó 4 683 fős minta elemzéséből nem lehet általános következtetéseket levonni, a hipotézisek tesztelése – az adatok nehéz elérése okán – így is érdekes eredményekkel szolgálhat.

A munkakörök kiválasztásánál azokra a dolgozókra fókuszáltunk, akik az ügyfélkiszolgálásban vesznek részt, mert ezen munkakörök bizonyultak megfelelően sztenderdeknek ahhoz, hogy az összehasonlításokat elvégezzük. Az adatbázis 2017. január és 2019. december közti időszak adatait tartalmazza, havi bontásban.

A dolgozók atipikus foglalkoztatás szerinti vizsgálatához a 2. táblázatban található kategorizálást végeztük el.

2. táblázat		
Foglalkoztatási mátrix		
	Részmunka	Teljes munkaidő
Határozott	A	B
Határozatlan	C	D

A táblázatban „A” jelöli azon dolgozókat, akiket a vizsgált atipikus formák mindegyike érint, azaz részmunkaidőben dolgoznak és határozott idejű munkaszerződésük van. „B” jelölést kaptak a teljes munkaidőben alkalmazott, határozott idejű szerződéssel rendelkezők, „C” a részmunkaidősök közül azok, akiknek határozatlan idejű a munkaszerződése, és „D” a tipikus foglalkoztatási formában alkalmazott dolgozók. A vizsgálat során összesen 4 683 fő kategorizálását végeztük el a fentiek szerint.

A rendelkezésünkre álló 3 év alatt jelentős számú változás történt az egyes dolgozók 2. táblázat szerinti besorolásában, ezért minden megvalósult „foglalkoztatási utat” azonosítottunk és összerendeztünk. Ez azt jelenti, hogy minden vizsgált dolgozó esetében azonosítottuk a saját foglalkoztatási útját, majd ezek alapján csoportosítottuk a dolgozókat. A 2017. január 1-én állományban lévő dolgozók összes munkaügyi változását nyomon követhettük a vizsgált 3 év alatt, így nemcsak arról kaptunk pontos képet, hogy a munkavállalót előléptették, hanem arról is, ha munkaügyi státusza változott, vagy ha elhagyta a szervezetet. Utóbbi miatt összesen 52 „foglalkoztatási

utat” definiáltunk, hiszen külön kategorizáltuk a három év alatt kilépőket és a végig állományban lévőket. A fenti kategorizálás egyszerűsítéseként azonosítottuk azokat, (1) akik a három év alatt végig részmunkaidős vagy határozott idejű foglalkoztatási formában dolgoztak (az egyszerűsítés okán atipikusnak jelöltük a táblázatban, de kizárólag a két vizsgált atipikus formát jelenti), (2) akik végig tipikus munkavállalók maradtak, és azokat is, (3) akiket mindkét státusz érintett. Ezek alapján a 3. táblázatban található, különböző számosságú csoportokat kaptuk:

3. táblázat		
A dolgozók atipikus és tipikus foglalkoztatás szerinti megoszlása		
Foglalkoztatási forma	Összesen (fő)	Megoszlás (%)
1. Atipikus	1 180	25,2
2. Tipikus	2 363	50,5
3. Vegyes	1 140	24,3
Összesen	4 683	100,0

Az azonosított foglalkoztatási utak segítségével, egyszerű leíróstatistikával tudtuk megvizsgálni az atipikus és tipikus munkaformák közötti átjárást és a lemorzsolódási arányokat.

A vizsgált vállalat transzparens karrierlehetőséget biztosít a dolgozói számára, a különböző munkaköröket 6 egyértelmű karrierszint tartalmazza, ahol az 1-es szint jelöli a legalacsonyabb karrierszintet, és 6-os a legmagasabbat. Kutatásunkban azt is megvizsgáltuk, hogy a 4 683 fő hogyan mozgott a különböző karrierszinteken, ami lehetővé tette az atipikus és tipikus foglalkoztatottak karrierépítési gyakorlatának összehasonlítását.

4. Eredmények

A foglalkoztatási utak azonosítása után a 3. táblázatban jelölt csoportok esetében vizsgáltuk meg a kilépés arányát. Eredményeink a 4. táblázatban találhatóak. Ennek alapján azt mondhatjuk, hogy arányaiban az atipikus csoportból léptek ki legtöbben a dolgozók, azok közül tehát, akik a vizsgált három év során végig részmunkaidőben és/vagy határozott időben dolgoztak. Az előfordult, hogy egy-egy dolgozó a három kategória között váltott, de mindvégig atipikus munkaszerződéssel rendelkezett. A második helyre kerültek a tipikus dolgozók. Ők a vizsgált időszak alatt mindvégig tipikus munkaszerződéssel rendelkeztek. Arányaiban a legalacsonyabb kilépési mutatóval azok a dolgozók rendelkeztek, akik a vizsgált három év alatt tipikus és atipikus munkaviszonyban is álltak.

4. táblázat

Egyszerű foglalkoztatási utak és a kilépési arány

Foglalkoztatási típus	Maradt (%)	Kilépett (%)
Atipikus („A”, „B”, „C”)	47	53
Tipikus („D”)	67	33
Vegyes	77	23
Összesen	65	35

Megjegyzés: A táblázatban „A” jelöli a határozott időtartamú szerződéssel rendelkező részmunkaidős, „B” a határozott időtartamú szerződéssel rendelkező teljes munkaidős, „C” a határozatlan időtartamú szerződéssel rendelkező részmunkaidős, míg „D” a határozatlan időtartamú szerződéssel rendelkező teljes munkaidős dolgozókat.

A megfigyeltre egy lehetséges magyarázat, hogy a „Vegyes” kategóriában vélhetően azok az atipikus formában dolgozók vannak, akik ugródeszkaként gondolnak az atipikus státuszokra, míg azok, akiknek az atipikus státusz nem önkéntes, és nem lehetőségük váltani, az „Atipikus” kategóriában maradtak, majd egy kedvezőbb munkaerőpiaci lehetőség esetén távoztak a vállalattól. A 4–8. táblázatokra vonatkozó elemzéseket a 26 és 55 év közötti dolgozói állományon is elvégeztük, hogy kiszűrjük a nyugdíjazások és a karrierpálya elejére jellemző gyakoribb munkahelyváltások torzító hatását, azonban a függelék 12–16. táblázataiban láthatjuk, hogy jelentős eltérések nincsenek a két korcsoportban. Összességében figyelemre méltó, hogy az atipikus munkaszerződéssel rendelkező dolgozóknál jelentősen nagyobb a kilépések aránya. Annak érdekében, hogy lássuk, az arányok közötti eltérés szignifikánsnak mondható-e, χ^2 -próbát végeztünk, melynek alapján ($p < 0,01$) elmondható, hogy a különbségek szignifikánsak (Hunyadi et al. 2011).

Következő lépésként azt vizsgáltuk meg, hogy az egyes dolgozók a vizsgált időszakon belül az utolsó rendelkezésre álló hónapban milyen tipikus-atipikus státuszban voltak, függetlenül a teljes foglalkoztatási útjuktól. A munkahely elhagyásának számtalan oka lehet, egy közülük a foglalkoztatás típusa, kutatásunkat viszont éppen ezért szűkítettük egy vállalatra, hogy minimalizáljuk a vállalatok közti különböző hatásokat. Így sem állíthatjuk, hogy a kilépések a foglalkoztatás típusa miatt történtek, azonban tudhatjuk, hogy az atipikus foglalkoztatás jelentős hatással van az egyén elköteleződésére (Martin – Sinclair 2007; Omar, 2013), ami átfogóan befolyásolja a dolgozót a munkahelyi döntéseiben és jelentősen mérsékli az egyéb negatív hatásokat. Ebből kiindulva elfogadjuk, hogy a dolgozó kilépéskori foglalkoztatási státusza kapcsolatban van a kilépéssel. Eredményeinket az 5. táblázatban foglaltuk össze. Láthatjuk, hogy arányaiban az „A” kategóriából hagyták el legtöbben a vállalatot (a teljes állományban is, de a 26 és 55 év közötti dolgozók esetében még magasabb ez az arány – függelék 13. táblázat), amely a részmunkaidős és a határozott idejű

státusz közös halmaza. Kevéssel maradt el a „B” kategória, a teljes munkaidős, de határozott idejű státusz, majd a „C” következik, amely a határozatlan idejű részmunkaidős állást jelenti. A függelék 13. táblázatában láthatjuk, hogy a „C” kategóriában a 26–55 év közötti dolgozói állományban alacsonyabb a kilépési arány, mint a teljes mintában, ami akár azzal is magyarázható, hogy ebben a korcsoportban a munka és magánélet közti egyensúly értékeesebb, mint mondjuk a családalapítás előtt álló fiatalok esetében. Az eltérések okainak feltárásához további vizsgálatokra lenne szükség. A legkevesebben azok a dolgozók léptek ki, akiknek az utolsó munkában töltött hónapja tipikus foglalkoztatásban telt. Az egyes kategóriák kilépési aránya közötti eltérés csakúgy, mint a foglalkoztatási típusok esetében (4. táblázat), ezúttal is szignifikánsnak mondható (a χ^2 -próbaéhoz tartozó p-érték kisebb, mint 1 százalék).

5. táblázat

Részletes foglalkoztatási utak és a kilépési arány

Kategóriák	Maradt (%)	Kilépett (%)
„A”	41	59
„B”	42	58
„C”	59	41
„D”	71	29
Összesen	65	35

Megjegyzés: „A” – határozott időtartamú szerződéssel rendelkező részmunkaidős, „B” – határozott időtartamú szerződéssel rendelkező teljes munkaidős, „C” – határozatlan időtartamú szerződéssel rendelkező részmunkaidős, „D” – határozatlan időtartamú szerződéssel rendelkező teljes munkaidős.

Az eddigi eredményeink alapján azt láthatjuk, hogy a tipikus munkaviszonyból kevésbé jellemző a lemorzsolódás, mint a vizsgált két atipikus foglalkoztatási formából. A 4. táblázatban láthattuk, hogy a „Vegyes” kategóriában a legalacsonyabb a kilépési arány, amely eredményt kiegészítve az 5. táblázatban közölt eredményekkel arra következtethetünk, hogy a „Vegyes” kategóriában az atipikusból tipikusba történő mozgás a preferált, nem pedig fordítva. Ha az egyes dolgozóknál nemcsak az utolsó hónap státuszát vizsgáljuk, hanem a különböző státuszok *változását* is elemezzük, az iménti következtetés megerősítését kapjuk.

6. táblázat

A foglalkoztatási típusok változásainak „iránya”

	Maradt (%)	Kilépett (%)
A–B	2	2
A–C	5	2
A–D	9	2
B–A	2	2
B–C	1	1
B–D	29	8
C–A	0	0
C–B	0	0
C–D	17	5
D–A	0	0
D–B	0	0
D–C	9	4
Összesen	75	25

Megjegyzés: „A” – határozott időtartamú szerződéssel rendelkező részmunkaidős, „B” – határozott időtartamú szerződéssel rendelkező teljes munkaidős, „C” – határozatlan időtartamú szerződéssel rendelkező részmunkaidős, „D” – határozatlan időtartamú szerződéssel rendelkező teljes munkaidős. Az első betű jelöli a kiindulási hónapban regisztrált foglalkoztatási típust, a második pedig az utolsó hónapot. A kettő között lehetnek további kategóriák.

A vizsgált 4 683 főből 1 341 fő foglalkoztatási státusza változott a vizsgált három év során, amely 29 százaléknak felel meg. A 6. táblázat alapján azt mondhatjuk, hogy ebből az 1 341 főből (függetlenül attól, hogy maradt-e a szervezetben, vagy kilépett) 70 százalék atipikusból tipikus munkaviszonyba váltott, 17 százalék atipikusból atipikusba és 13 százalék cserélte a tipikus munkaviszonyát atipikusra (a 26 és 55 év közötti korcsoportban szinte ugyanezeket az eredményeket kaptuk – a függelék 14. táblázata).

A legtöbb változás tehát a tipikus foglalkoztatás irányába történt, amelynek a kilépésre gyakorolt hatását is vizsgáltuk, ezzel kapcsolatos eredményeinket a 7. táblázatban tüntettük fel. Láthatjuk, hogy azok a dolgozók, akik a határozott idejű és/vagy részmunkaidős státusból tipikus munkaviszonyra váltottak, 80 százalékban a vállalatnál maradtak a vizsgált időszakban, és csak 20 százalék lépett ki a munkahelyről, amely a 4. táblázatban lévő adatokhoz képest figyelemre méltó javulást jelent, igaz, a vonatkozó χ^2 -próba értelmében a különbség nem szignifikáns ($p > 0,10$).

7. táblázat**Az atipikusból tipikus munkaviszonyba történő váltás kilépésre gyakorolt hatása**

Kategóriaváltások	Maradt (%)	Kilépett (%)
A–D	84	16
B–D	79	21
C–D	79	21
Összesen	80	20

Megjegyzés: „A” – határozott időtartamú szerződéssel rendelkező részmunkaidős, „B” – határozott időtartamú szerződéssel rendelkező teljes munkaidős, „C” – határozatlan időtartamú szerződéssel rendelkező részmunkaidős, „D” – határozatlan időtartamú szerződéssel rendelkező teljes munkaidős.

Megvizsgáltuk azt is, hogy az egyes kategóriákon belül mely változások voltak a legjellemzőbbek. A 8. táblázatban azt láthatjuk, hogy azok közül a dolgozók közül, akik részmunkaidőben és határozott idejű munkaviszonyban kezdték meg munkájukat („A” kategória), 20 százalék kilépett, ha nem változott a státuszuk. A munkaszerződés határozatlan idejűvé válása jelentősen javította a benmaradás esélyeit. Azoknál a dolgozóknál, akik határozott idejű munkaszerződéssel rendelkeznek, de teljes munkaidőben dolgoznak, a tipikus munkaviszonyra váltás biztosította a legnagyobb esélyt, hogy ne morzsolódjanak le.

8. táblázat**Az egyes kategóriákon belüli változások arányai**

	Maradt (%)	Kilépett (%)
A–A	12	20
A–B	8	5
A–C	16	5
A–D	29	5
B–A	3	3
B–B	18	27
B–C	1	1
B–D	37	10
C–A	0	0
C–B	0	0
C–C	29	27
C–D	35	9
D–A	0	0
D–B	0	0
D–C	5	2
D–D	62	31

Megjegyzés: „A” – határozott időtartamú szerződéssel rendelkező részmunkaidős, „B” – határozott időtartamú szerződéssel rendelkező teljes munkaidős, „C” – határozatlan időtartamú szerződéssel rendelkező részmunkaidős, „D” – határozatlan időtartamú szerződéssel rendelkező teljes munkaidős.

A határozatlan idejű munkaviszonyban teljesített részmunkaidős állásnál szintén a tipikus munkaviszony esetében volt a legvalószínűbb a folyamatos foglalkoztatás, tipikus munkaviszonyból atipikusba pedig nem volt jellemző az átlépés.

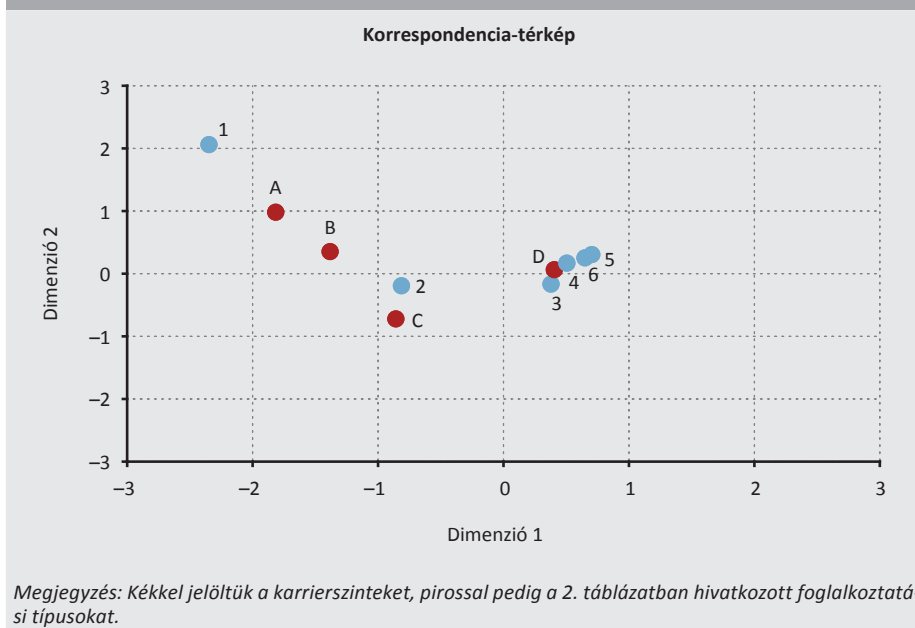
Ahogy korábban rávilágítottunk, a kapott eredményekből nem lehet általános következtetéseket levonni, de a vállalat esetében azt mondhatjuk *H1 hipotézisünk* vonatkozásában (*A határozott idejű foglalkoztatottak közül arányaiban többen térnek át határozatlan státuszba, mint amennyien lemorzsolódnak közülük*), hogy a határozott idejű státuszra valóban sokan tekintenek lehetőségként, bár közel sem olyan egyértelmű az elfogadottsága, mint azt előzetesen feltételeztük. Láthattuk az *5. táblázatban*, hogy a határozott idejű státuszban („A” és „B” kategória) nagyon magas a lemorzsolódási arány, ami arra enged következtetni, hogy a dolgozók attitűdje inkább negatív ezzel a foglalkoztatási kategóriával kapcsolatban. Ugyanakkor, ha a változásokat is vizsgáljuk, azt mondhatjuk, hogy jelentősen csökken a kilépési arány, ha a dolgozónak sikerül határozatlan idejű szerződést kötnie (*7. és 8. táblázat*). Ha azt nézzük, hogy azok közül a dolgozók közül, akik a vizsgált időszak kezdetén határozott idejű szerződéssel rendelkeztek, 40 százalék változtatott határozatlan idejű szerződésre és maradt a vállalatnál, valamint 39 százalék lemorzsolódott függetlenül attól, hogy később milyen státuszba került, akkor azt állapíthatjuk meg, hogy nagyságrendileg ugyanannyi dolgozónak jelentett ugródeszkát ez a lehetőség, mint amennyinek zsákutcát. Összességében tehát azt lehet mondani a *H1 hipotézissel* kapcsolatban, hogy ugyan kimutatható, hogy a határozott idejű munkaviszony jó lehetőség, így a dolgozók attitűdje pozitív is lehetne, azonban nagyon magas a lemorzsolódási arány, amely legalább akkora mértékű negatív attitűdöt eredményezhet a dolgozóban. Az alkalmazott kvantitatív elemzéssel a vizsgált vállalat esetében nem tudjuk eldönteni a dolgozók határozott idejű foglalkoztatással kapcsolatos attitűdjét.

H2/1 hipotézisünkkel kapcsolatban (*A részmunkaidős dolgozók közül többen vannak azok, akik a vizsgált időszak alatt végig részmunkaidőben dolgoztak a vállalatnál, mint azok, akik áttértek tipikus munkaviszonyba*) azt mondhatjuk, hogy a *6., 7. és 8. táblázat* szerint kifejezetten sokan váltottak részmunkaidős státuszról tipikus munkaviszonyba, így a részmunkaidő nyújtotta lehetőségeket nem tudtuk objektíven kimutatni a vállalati mintán. Ha azt nézzük, hogy a vizsgált időszak elején „C” kategóriában (határozatlan, részmunkaidős) lévő dolgozók (és a vizsgált időszak végén még mindig aktív állományban lévők) közül 20 százalékkal többen váltottak tipikus munkaviszonyba, mint amennyien maradtak ebben a kategóriában, akkor az előző megállapításunkat ismételhetjük meg. Bár azt vártuk előzetesen, hogy a részmunkaidős státusz sokak számára vonzó, ez a vizsgált mintán nem mutatható ki. *H2/2 hipotézisünket* (*A részmunkaidős dolgozók esetében nem rosszabb a lemorzsolódási arány, mint a tipikus munkaviszonnyal rendelkező dolgozók esetében*) az *5. táblázat* alapján elvetjük, hiszen az derül ki, hogy a „C” kategóriában magasabb a lemorzsolódási arány, mint a tipikus státuszban lévők esetében.

H3 hipotézisünk (A részmunkaidőben és a határozott idejű munkaviszonyban dolgozók karrierépítési lehetőségei nem rosszabbak a vizsgált vállalatnál, mint a tipikus foglalkoztatásban résztvevő társaiké) vizsgálata során a mintából kivettük azokat a dolgozókat, akik hat hónapnál kevesebb ideje dolgoznak a vállalatnál, akik eleve a legmagasabb karrierszinten vannak, és akik 50 évnél idősebbek. Úgy gondoltuk, hogy ezen feltételek megtartása jelentősen torzítaná a kapott eredményeket. Természetesen nem állítjuk, hogy a karrierépítés az 50 év alattiak sajátossága, sokkal inkább azt, hogy a vizsgált munkakörben a dolgozók 50 éves korukra jó eséllyel elérik a legmagasabb karrierszintet. Az így kapott adattábla 2 905 fő értékeit tartalmazta. Az adatállomány szűrését követően arra kerestük a választ, hogy a 2. táblázatban szereplő mátrix elemei asszociálnak-e a különböző karrierszintekkel, azaz kimutatható-e szignifikáns kapcsolat az egyes foglalkoztatási típus és a karrierszintek között. Az elvégzett korrespondencia-analízis (p -érték $<0,01$ és Inercia=0,3) alapján elmondható, hogy szignifikáns kapcsolat mutatható ki a vizsgált változók között. Az alábbi korrespondencia-térkép (3. ábra) azt mutatja, hogy míg a „D” kategória, azaz a tipikus foglalkoztatási forma egyértelműen asszociál a 3-as, 4-es, 5-ös és 6-os – azaz a magasabb – karrierszintekkel, addig az atipikus foglalkoztatási formáknál inkább az 1-es és 2-es karrierszinttel mutatható ki kapcsolat.

3. ábra

A foglalkoztatási típusok és karrierszintek közötti kapcsolatot ábrázoló korrespondencia-térkép



Ezt az eredményt sugallja a karrierszint és foglalkoztatási típus megoszlása is, amelyet a 9. táblázat tartalmaz.

9. táblázat
A dolgozók karrierszintek és foglalkoztatási típusok szerinti megoszlása

	Mátrix				
Karrier-szint	A	B	C	D	Összesen
1	14%	9%	3%	0%	2%
2	80%	73%	66%	24%	37%
3	4%	9%	21%	29%	25%
4	1%	6%	6%	19%	15%
5	1%	1%	2%	15%	11%
6	0%	2%	2%	13%	10%
Összesen	100%	100%	100%	100%	100%

	Mátrix				
Karrier-szint	A	B	C	D	Összesen
1	26%	44%	21%	9%	100%
2	8%	18%	26%	48%	100%
3	1%	3%	12%	84%	100%
4	0%	4%	6%	90%	100%
5	0%	0%	3%	97%	100%
6	0%	2%	4%	94%	100%
Összesen	4%	9%	14%	73%	100%

Megjegyzés: „A” – határozott időtartamú szerződéssel rendelkező részmunkaidős, „B” – határozott időtartamú szerződéssel rendelkező teljes munkaidős, „C” – határozatlan időtartamú szerződéssel rendelkező részmunkaidős, „D” – határozatlan időtartamú szerződéssel rendelkező teljes munkaidős.

Az adattáblában szereplő 2 905 fő esetében havi bontásban megvizsgáltuk, hogy 2017. januártól 2019. decemberig váltott-e karrierszintet, és ha igen, akkor abban a hónapban milyen foglalkoztatási típusban volt a 2. táblázat besorolása alapján. Mivel nem minden munkavállaló dolgozott végig a vizsgált 36 hónapban, ezért összesen 75 218 rekord állt rendelkezésünkre.

10. táblázat

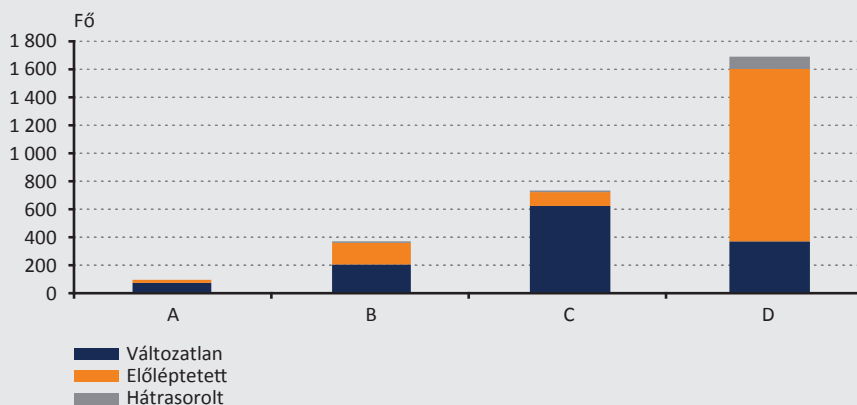
Karrierszint-változások összesítése dolgozói szinten

Karrierszint-változások	Mennyiség (fő)
-4	1
-3	2
-2	15
-1	25
0	1 652
1	668
2	387
3	115
4	39
5	1
Végösszeg	2 905

A 2 905 fő közül 1 253 dolgozó váltott előre vagy hátra karrierszintet, mindösszesen 1 617 alkalommal. A 10. táblázatból azt is láthatjuk, hogy 1 652 fő, tehát a dolgozók több mint fele nem változtatott karrierszintjén a vizsgált 3 év alatt. Miután azonosítottuk az összes karrierszint-változást a mintában, és besoroltuk a 2. táblázat szerinti kategóriákba az adott dolgozó adott havi foglalkoztatási típusát, megvizsgáltuk a karrierszintet változtatók megoszlását az egyes foglalkoztatási típusoknál, amit a 4. ábrán mutatunk be.

4. ábra

A karrierszintet változtató dolgozók megoszlása az egyes foglalkoztatási típusok szerint



Megjegyzés: „A” – határozott időtartamú szerződéssel rendelkező részmunkaidős, „B” – határozott időtartamú szerződéssel rendelkező teljes munkaidős, „C” – határozatlan időtartamú szerződéssel rendelkező részmunkaidős, „D” – határozatlan időtartamú szerződéssel rendelkező teljes munkaidős.

A 4. ábrán jól látható, hogy arányaiban a tipikus formában dolgozók váltottak leg-többször karrierszintet, a részmunkaidős és a határozott idejű munkaszerződéssel rendelkező dolgozók arányaiban kevesebbszer tudtak előrébb lépni a karrierpályán.

Kutatásaink tehát H3 hipotézisünket sem erősítették meg, az adatbázis ismertetett korlátait figyelembe véve azt mondhatjuk, hogy a tipikus formában dolgozók a szervezeti hierarchia magasabb szintjein helyezkednek el, és nagyobb eséllyel tudnak karriert építeni, mint az atipikus formában dolgozó társaik.

5. Összefoglalás

Véleményünk szerint az atipikus foglalkozásnak egyre meghatározóbb szerepe lesz a munkaerőpiacon. Nemcsak a Covid19-járvány okozta munkaerőpiaci átrendeződés miatt gondoljuk így, hanem a dinamikusan fokozódó verseny okozta kényszer miatt is. Tanulmányunkban rávilágítottunk, hogy az atipikus foglalkoztatás két vizsgált formájának – a részmunkaidős és a határozott idejű foglalkoztatásnak – milyen hatásai lehetnek az egyénre, a szervezetre és általuk a teljes nemzetgazdaságra. A hátrányok mellett egyértelműen versenyképesség-javító eszköznek gondoljuk mind a részmunkaidős, mind a határozott idejű foglalkoztatást.

Tanulmányunkban abból a feltételezésből indultunk ki, hogy ez a versenyelőny akkor lehet tartós, vagyis a munkaerőpiac akkor lehet fenntarthatóan rugalmas, ha mind a munkáltató, mind a munkavállaló megtalálja a saját személyes előnyeit a vizsgált atipikus foglalkoztatási formákban. Hiába támogatja a részmunkaidős állás a munka és a magánélet közötti egyensúly kialakítását, hiába van költségsökkentő hatása a határozott idejű foglalkoztatásnak, ha a dolgozók szélesebb rétegei nem előnyként tekintenek a részmunkaidős és a határozott idejű munkaviszonyra. Kutatásunkat egy hazai multinacionális nagyvállalat dolgozóinak mintáján végeztük el, amely összesen 4 683 fő adatait tartalmazta. Ez egyrészt nagy segítség volt abban, hogy a munkáltatók foglalkoztatásra gyakorolt különböző hatásait kiszűrjük, ami ugyanakkor azzal a hátránnyal is járt, hogy általános következtetéseket nem lehet levonni az eredményeinkből. Ahhoz, hogy empirikusan megvizsgáljuk, hogy a dolgozók bizonyos szempontokból valóban előnyként élik meg az atipikus foglalkoztatást, bizonyos szempontokból pedig legalább nem rosszabbak, mint a tipikus munkaviszonyok kondíciói, a korábbi tanulmányokkal ellentétben nem kvalitatív vizsgálatokat végeztünk, hanem néhány feltételezésből kiindulva kvantitatív elemzést készítettünk. A dolgozó részmunkaidős és határozott idejű foglalkoztatás iránti pozitív attitűdjét szimbolizálандó, alacsony lemorzsolódásra és alacsony tipikus foglalkoztatásra történő áttérésre számítottunk, míg a karrierépítési lehetőségeket fontos elemnek feltételeztük a munkahely kiválasztásánál, amely egyben a dolgozó elköteleződését is növeli. A karrierépítési esélyeket legalább ugyanolyan mértékűnek gondoltuk előzetesen, mint a tipikus munkaviszonyban érintett dolgozóknál. Feltételezéseink

összességében tehát arra vonatkoztak, hogy a két vizsgált atipikus foglalkoztatási forma vonzó a munkavállalóknak, ezzel biztosítva a vállalat részére a rugalmas foglalkoztatáson keresztül a tartós versenyelőny kialakításának lehetőségét.

Vizsgálatunkból ugyanakkor *feltételezéseinkkel ellentétes eredményeket kaptunk. A legnagyobb arányban a vizsgált atipikus formában dolgozók hagyták el a vállalatot, és a foglalkoztatási formák közti mozgás is jellemzően atipikusból tipikusba történt.* Ezt támasztja alá az is, hogy az adatok alapján a lemorzsolódás esélyét jelentősen csökkentette, ha az atipikus munkaviszonyból tipikus formába tudott váltani a dolgozó. Ha a korábbi feltételezéseinket elfogadjuk, akkor azt mondhatjuk, hogy a dolgozók nem előnyként élik meg a részmunkaidős és határozott idejű foglalkoztatást. A karrierépítési lehetőségeket megvizsgálva azt tapasztaltuk, hogy az alsóbb karrierszinteken található jellemzően a részmunkaidős és határozott idejű dolgozókat, míg a felsőbb karrierszinteken jellemzően tipikus formában dolgoznak a munkavállalók. Ehhez jött még az az eredményünk, hogy a tipikus formában dolgozók arányaiban többször váltanak karrierszintet, mint a részmunkaidősök vagy a határozott idejű dolgozók. Ezekből arra következtethetünk, hogy a karrierépítésben nagyobbak a lehetőségei a tipikus formában dolgozóknak, ilyen formán akarva-akaratlanul hátrányt szenvednek a részmunkaidőben és a határozott idejű munkaviszonyban érintett dolgozók. Ez nem feltétlenül a munkáltató döntése, hiszen a karrierépítés egy sajátos formája, mondhatni nulladik lépése lehet az is, hogy az atipikusból tipikus munkaviszonyba kerül a dolgozó (jutalmazásként megélve a státuszváltást), majd ezt követően kezdi meg az előmenetelt a karrierszinteken. Ha elfogadjuk az utóbbi magyarázatot, vagy ha inkább a vállalat számlájára írjuk a különböző karrierépítési lehetőségeket, vizsgálatunkat tekintve ugyanoda jutunk: *az atipikus munkavállalók hátrányban érezhetik magukat a tipikus munkavállalókkal szemben.*

Tanulmányaink eredményeit azért tartjuk fontosnak, mert bár számtalan kutatás foglalkozik azzal, hogy a különböző atipikus foglalkoztatási formáknak milyen hatásai vannak az egyénre és a szervezetre, bemutatva akár, hogy a dolgozók szubjektív érzetei alapvetően pozitívak, az objektív vállalati munkaügyi statisztikák, amelyeket felhasználtunk tanulmányunkban, a részmunkaidős és határozott idejű foglalkoztatás vonatkozásában ezeket az eredményeket nem támasztják alá. Ez nem azt jelenti, hogy a részmunkaidős és határozott idejű foglalkoztatás hátrányos lenne, vagy a korábbi tanulmányok eredményei ne lennének megalapozottak. Sokkal inkább azt jelenti, hogy több időt és energiát kell fordítani a részmunkaidős és határozott idejű foglalkoztatás előnyeinek bemutatására, hogy a megítélésük javuljon. A pozitív hatásai adóttak, de az eredményeinkből arra következtethetünk, hogy a negatív jellemzőik látványosabbak. Kutatásunkat a jövőben további gazdasági szereplők bevonásával kívánjuk kiterjeszteni, hogy a kapott eredményeink megbízhatóbbak és ezáltal általános érvényűek lehessenek. Amennyiben mostani eredményeink

szélesebb vizsgálati körben is megerősítést nyernek, akkor feltétlenül érdemes a részmunkaidős és határozott idejű foglalkoztatás előnyeivel tovább foglalkozni, mert hisszük, hogy kiváló lehetőség – mikro- és makrogazdasági szinten is – a versenyképesség javítására.

Felhasznált irodalom

Antal Miklós – Plank Barbara – Mocos Judit – Wiedenhofer Dominik (2020): *Is working less really good for the environment? A systematic review of the empirical evidence for resource use, greenhouse gas emissions and the ecological footprint*. Environmental Research Letters, 16(1), 013002. <https://doi.org/10.1088/1748-9326/abceec>

Ásványi Zsófia – Barakonyi Eszter (2010): *Teleworking in Hungary: A Practical Approach*. In: Human Resource Development in the Era of Global Mobility, pp. 72–72.

Ásványi Zsófia – Barakonyi Eszter – Karoliny Mártonné (2017): *A foglalkoztatás jogi keretei Magyarországon*. In: Karoliny Mártonné – Poór József (szerk.): Emberi erőforrás menedzsment kézikönyv: Rendszerek és alkalmazások. Budapest, Wolters Kluwer, pp. 433–464.

Asztalos Péter – Horváth Gábor – Krakovský Štefan – Tóth Tamás (2017): *Ellentétek feloldása a bankrendszerek versenyképességének mérésében – az MNB bankrendszeri versenyképességi indexe*. Hitelintézeti Szemle, 16(3): 5–31. <https://doi.org/10.25201/HSZ.16.3.531>

Bankó Zoltán (2008): *Az atipikus munkajogviszonyok – A munkajogviszony általánostól eltérő formái az Európai Unióban és Magyarországon*. Doktori Értekezés, Pécsi Tudományegyetem. <http://ajk.pte.hu/files/file/doktori-iskola/banko-zoltan/banko-zoltan-vedes-ertekezes.pdf>. Letöltés ideje: 2020. június 13.

Beckmann, M. – Binz, A. – Schauenberg, B. (2007): *Fixed term employment and job satisfaction: Evidence from individual-level data accounting for selectivity bias*. WWZ Discussion Paper, 03/07, University of Basel, Center of Business and Economics (WWZ), Basel.

Béresné Mártha Bernadett – Maklári Eszter (2021): *A COVID-19-járvány gazdasági és munkaerőpiaci hatásai az elmúlt egy évben az Európai Unióban, különös tekintettel Magyarországra*. International Journal of Engineering and Management Sciences (IJEMS), 6(4). <https://doi.org/10.21791/IJEMS.2021.4.7>.

Bihary Zsolt – Kerényi Péter (2020): *Haknigazdaság – egy dinamikus megbízó-ügynök modell*. Közgazdasági Szemle, 67(7-8): 748–761. <https://doi.org/10.18414/KSZ.2020.7-8.748>

- Clinebell, S.K. – Clinebell, J. M. (2007): *Differences Between Part-Time and Full-Time Employees in the Financial Services Industry*. Journal of Leadership & Organizational Studies, 14(2): 157–167. <https://doi.org/10.1177/1071791907308053>
- Costa Dias, M. – Joyce, R. – Postel-Vinay, F. – Xu, X. (2020). *The Challenges for Labour Market Policy during the COVID-19 Pandemic*. Fiscal Studies, 41(2): 371–382. <https://doi.org/10.1111/1475-5890.12233>
- Córdova, E. (1986): *From full-time employment to atypical employment: a major shift in the evolution of labour relations?* International Labour Review, 125(6): 641–657.
- Cseh-Papp Imola – Varga Erika – Szabó Katalin – Szira Zoltán – Hajós László (2017): *The appearance of a new generation on the labour market*. Annals of Faculty Engineering Hunedoara – International Journal of Engineering, 15(1): 123–130. <https://annals.fih.upt.ro/pdf-full/2017/ANNALS-2017-1-19.pdf>
- De Graaf-Zijl, M. – Van den Berg, G.J. – Heyma, A. (2011): *Stepping stones for the unemployed: the effect of temporary jobs on the duration until (regular) work*. Journal of Population Economics, 24(1): 107–139. <https://doi.org/10.1007/s00148-009-0287-y>
- Euwals, R. – Hogerbrugge, M. (2006): *Explaining the Growth of Part-time Employment: Factors of Supply and Demand*. Labour, 20(3), 533–557. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9914.2006.00352.x>
- Fleetwood, S. (2007): *Why work–life balance now?* The International Journal of Human Resource Management, 18(3): 387–400. <https://doi.org/10.1080/09585190601167441>
- Guest, D.E. (2002): *Perspectives on the study of work-life balance*. Social Science Information, 41(2): 255–279. <https://doi.org/10.1177/0539018402041002005>
- Grün, C. – Hauser, W. – Rhein, T. (2010): *Is Any Job Better than No Job? Life Satisfaction and Re-employment*. Journal of Labor Research, 31(3), 285–306. <https://doi.org/10.1007/s12122-010-9093-2>
- Güell, M. – Petrongolo, B. (2007): *How binding are legal limits? Transitions from temporary to permanent work in Spain*. Labour Economics, 14(2): 153–183. <https://doi.org/10.1016/j.labeco.2005.09.001>
- Hárs Ágnes (2013): *Atipikus foglalkoztatási formák Magyarországon a kilencvenes és a kétezres években*. Közgazdasági Szemle, 60(2): 224–250.
- Hausmann Róbert (2020): *A globális ellátási láncok átalakulása a feldolgozóiparban a koronavírus-járvány következtében*. Hitelintézeti Szemle, 19(3): 130–153. <https://doi.org/10.25201/HSZ.19.3.130153>

- Hill, E.J. – Mårtinson, V.K. – Ferris, M. – Baker, R.Z. (2004): *Beyond the Mommy Track: The Influence of New-Concept Part-Time Work for Professional Women on Work and Family*. Journal of Family and Economic Issues, 25(1): 121–136. <https://doi.org/10.1023/b:jeei.0000016726.06264.91>
- Hovánszki Arnold (2005): *A tipikus és az atipikus foglalkoztatás Magyarországon*, Munkaügyi Szemle, 48(július-augusztus): 30–36.
- Hunyadi László – Kalmár Magda — Sipos Lilla — Tóth Ildikó (2011): *Az anya-gyermek interakció újszerű statisztikai megközelítése*. Statisztikai Szemle, 89(9): 957–979.
- Jacobsen, D.I. (2000): *Managing increased part-time: does part-time work imply part-time commitment?* Managing Service Quality, 10(3): 187–201. <https://doi.org/10.1108/09604520010336713>
- Kalleberg, A.L. (2000): *Nonstandard Employment Relations: Part-time, Temporary and Contract Work*, Annual Review of Sociology, 26(1): 341–365. <https://doi.org/10.1146/annurev.soc.26.1.341>
- Lang, C. – Schömann, I. – Clauwaert, S. (2013): *Atypical Forms of Employment Contracts in Times of Crisis*. ETUI Working Paper, 2013.03. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2336982>
- Martin, J.E. – Sinclair, R.R. (2007): *A typology of the part-time workforce: Differences on job attitudes and turnover*. Journal of Occupational and Organizational Psychology, 80(2): 301–319. <https://doi.org/10.1348/096317906x113833>
- McDonald, P. – Bradley, L. – Brown, K. (2009): *'Full-time is a Given Here': Part-time Versus Full-time Job Quality*. British Journal of Management, 20(2): 143–157. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8551.2008.00560.x>
- Ogura, K. (2005): *International Comparison of Atypical Employment: Differing Concepts and Realities in Industrialized Countries*. Japan Labor Review, 2(2): 5–29.
- Omar, M.K. (2013): *Non Standard Work Arrangements and Affective Commitment: The Mediating Role of Work-life Balance*, Procedia – Social and Behavioral Sciences, 107(December): 4–12. <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2013.12.392>
- Poór József – Juhász Tímea – Horbulák Zsolt – Madarász Imre – Szabó Ingrid (2016): *Az atipikus foglalkoztatással szembeni attitűdök vizsgálata a magyar és szlovák állástanak körében*. Marketing & Menedzsment, 50(1): 14–24.
- Portugal, P. – Varejão, J. (2009): *Why do firms use fixed-term contracts?* IZA Discussion Papers, 4380, Institute for the Study of Labor (IZA), Bonn. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1489203>
- Pyöriä, P. – Ojala, S. – Saari, T. – Järvinen, K.M. (2017): *The millennial generation: a new breed of labour?* SAGE Open, 7(1): 1–14. <https://doi.org/10.1177/2158244017697158>

- Seres Antal (2011): *A részmunkaidős foglalkoztatás tendenciái*. Közgazdasági Szemle, 58(4): 351–367.
- Szellő János (2020): *Pandémia és a globális munkaerőpiac*. Új Munkaügyi Szemle, 1(4): 17–22.
- Vörös Máté (2020): *A banki stratégiák lehetséges irányai*. Marketing & Menedzsment, 54(1): 65–73. <https://doi.org/10.15170/mm.2020.54.01.06>
- Vörös Máté – Ásványi Zsófia – Fűrész Diána Ivett (2021): *The Hard Truth on Fixed-Term Employment and Organizational Performance – Survey-Based Evidence from Hungary*. Megjelenés alatt.
- Vörös Máté – Fűrész Diána Ivett (2021): *A részmunkaidős foglalkoztatás hatékonyságának empirikus vizsgálata*. Közgazdasági Szemle, 68(2): 178–204. <https://doi.org/10.18414/ksz.2021.2.178>
- Woodcock, J. – Graham, M. (2020): *The gig economy. A critical introduction*. Cambridge: Polity.

Függelék

11. táblázat		
Az empirikus vizsgálat alapjául szolgáló dolgozók kategóriák szerinti megoszlása		
Változó	Kategória	Arány (%)
Életkor	19–20	0,2
	21–30	23,6
	31–40	30,8
	41–50	23,5
	51–60	16,6
	61–	5,4
Lokáció	Balaton	1,9
	Budapest	30,2
	Egyéb	67,9
Végzettség	Általános iskola	0,1
	Szakmunkás	0,1
	Szakiskola	0,0
	Szakközépiskola	37,4
	Gimnáziumi érettségi	27,2
	Technikumi érettségi	0,8
	Főiskola	14,1
	Egyetem	3,4
	Posztgraduális	0,1
	n.a.	16,7
Nem	Férfi	12,8
	Nő	87,2
Munkakör	Alapfeladat	63,2
	Összetett feladat	36,8

12. táblázat**Egyszerű foglalkoztatási utak szerinti kilépési arány a 26–55 év közötti dolgozói állományban**

Foglalkoztatási típus	Maradt (%)	Kilépett (%)
Atipikus („A”, „B”, „C”)	46	54
Tipikus („D”)	69	31
Vegyes	77	23
Összesen	66	34

Megjegyzés: „A” – határozott időtartamú szerződéssel rendelkező részmunkaidős, „B” – határozott időtartamú szerződéssel rendelkező teljes munkaidős, „C” – határozatlan időtartamú szerződéssel rendelkező részmunkaidős, „D” – határozatlan időtartamú szerződéssel rendelkező teljes munkaidős. 26 és 55 év között 3 740 dolgozó található az adatállományban.

13. táblázat**Részletes foglalkoztatási utak szerinti kilépési arány a 26–55 év közötti dolgozói állományban**

Kategóriák	Maradt (%)	Kilépett (%)
„A”	35	65
„B”	38	62
„C”	63	37
„D”	72	28
Összesen	66	34

Megjegyzés: „A” – határozott időtartamú szerződéssel rendelkező részmunkaidős, „B” – határozott időtartamú szerződéssel rendelkező teljes munkaidős, „C” – határozatlan időtartamú szerződéssel rendelkező részmunkaidős, „D” – határozatlan időtartamú szerződéssel rendelkező teljes munkaidős. 26 és 55 év között 3 740 dolgozó található az adatállományban.

14. táblázat

A foglalkoztatási típusok változásainak „iránya” a 26–55 év közötti dolgozói állományban

	Maradt (%)	Kilépett (%)
A–B	2	2
A–C	5	2
A–D	9	2
B–A	2	2
B–C	1	1
B–D	31	8
C–A	0	0
C–B	0	0
C–D	18	5
D–A	0	0
D–B	0	0
D–C	8	4
Összesen	75	25

Megjegyzés: „A” – határozott időtartamú szerződéssel rendelkező részmunkaidős, „B” – határozott időtartamú szerződéssel rendelkező teljes munkaidős, „C” – határozatlan időtartamú szerződéssel rendelkező részmunkaidős, „D” – határozatlan időtartamú szerződéssel rendelkező teljes munkaidős. 26 és 55 év között 3 740 dolgozó található az adatállományban. Az első betű jelöli a kiindulási hónapban regisztrált foglalkoztatási típust, a második betű pedig az utolsó hónapot. A kettő között lehetnek további kategóriák.

15. táblázat

Az atipikusból tipikus munkaviszonyba történő váltás kilépésre gyakorolt hatása a 26–55 év közötti dolgozói állományban

Kategóriaváltások	Maradt (%)	Kilépett (%)
A–D	81	19
B–D	78	22
C–D	80	20
Összesen	79	21

Megjegyzés: „A” – határozott időtartamú szerződéssel rendelkező részmunkaidős, „B” – határozott időtartamú szerződéssel rendelkező teljes munkaidős, „C” – határozatlan időtartamú szerződéssel rendelkező részmunkaidős, „D” – határozatlan időtartamú szerződéssel rendelkező teljes munkaidős. 26 és 55 év között 3 740 dolgozó található az adatállományban.

16. táblázat**Az egyes kategóriákon belüli változások arányai a 26–55 év közötti dolgozói állományban**

	Maradt (%)	Kilépett (%)
A–A	9	20
A–B	5	5
A–C	17	6
A–D	31	7
B–A	2	2
B–B	16	28
B–C	1	1
B–D	39	11
C–A	0	0
C–B	0	0
C–C	28	21
C–D	41	10
D–A	0	0
D–B	0	0
D–C	4	2
D–D	65	29

Megjegyzés: „A” – határozott időtartamú szerződéssel rendelkező részmunkaidős, „B” – határozott időtartamú szerződéssel rendelkező teljes munkaidős, „C” – határozatlan időtartamú szerződéssel rendelkező részmunkaidős, „D” – határozatlan időtartamú szerződéssel rendelkező teljes munkaidős. 26 és 55 év között 3 740 dolgozó található az adatállományban.

Egyetemi hallgatóból vállalkozó – Vállalkozásfejlesztés mesterszakos hallgatók vállalkozói szándékát támogató és gátló tényezők*

Szabó Krisztofer – Aranyossy Márta – Bárczy Dóra

Kutatásunk a hazai fiatalok vállalkozói hajlandóságát vizsgálja, azon egyetemistákra fókuszálva, akiknek képzése és ambíciói egyaránt a vállalkozói életút irányába mutatnak. Kutatási kérdéseink arra irányultak, hogy a diákok milyen karrierutat terveznek, mi motiválja őket a vállalkozásindításra és mi akadályozza, s miként teremt ösztönző közeget számukra az egyetem. A kérdések megválaszolására egy összehasonlíthatóságot biztosító kérdőíves adatgyűjtést végeztünk vállalkozásfejlesztés mesterszakos hallgatók körében, majd az adatokat leíró statisztikai eszközökkel, statisztikai tesztekkel és klaszterelemzéssel vizsgáltuk. Megállapítottuk, hogy a magyar és nemzetközi átlagnál nagyobb vállalkozó kedvvel rendelkező fiatalokat elsősorban az autonómiára irányuló motivációjuk és bátorságuk, kockázatesztelésük különbözteti meg társaiktól, és hogy a kiemelkedő akadályként észlelt tőkehiány kapcsán az egyetemektől is örömmel várnának finanszírozási segítséget is.

Journal of Economic Literature (JEL) kódok: M13, I23, I25

Kulcsszavak: vállalkozásalapítás, vállalkozói szándék, egyetemi vállalkozásösztönzés

1. Bevezetés

A regisztrált gazdasági szervezetek száma Magyarországon a 2020. év végén megközelítette a kétmilliót (KSH 2021). Ez a szám 2014 óta évente átlagosan 1 százalékkal nőtt, és érdekes módon ez alól a koronavírus-járvány által sújtott 2020-as év sem volt kivétel (KSH 2021). A vállalkozásszám növekedésében nagy szerepe volt az önálló és egyéni vállalkozói létszám növekedésének, hiszen ez idő alatt a társas vállalkozások száma fokozatosan csökkent (KSH 2020). Bár ez a szerkezeti eltolódás a kisebb egyéni vállalkozások felé részben szabályozási változásoknak köszönhető, még emellett is elmondható, hogy a kisebb vállalkozások születése üzleti és tudományos érdeklődésre egyaránt joggal tart számot. Az érdeklődést kiemelten indokolja

* A jelen kiadványban megjelenő írások a szerzők nézeteit tartalmazzák, ami nem feltétlenül egyezik a Magyar Nemzeti Bank hivatalos álláspontjával.

Szabó Krisztofer PhD-hallgató a Budapesti Corvinus Egyetemen. E-mail: krisztofer.szabo@uni-corvinus.hu
Aranyossy Márta egyetemi docens a Budapesti Corvinus Egyetemen. E-mail: marta.aranyossy@uni-corvinus.hu
Bárczy Dóra a Budapesti Corvinus Egyetem mesterszakos végzettje. E-mail: barczy.dora@gmail.com

A magyar nyelvű kézirat első változata 2021. szeptember 15-én érkezett szerkesztőségünkbe.

DOI: <https://doi.org/10.25201/HSZ.21.2.125>

a vállalkozó kedv és a munkahelyteremtés, a fenntartható gazdasági fejlődés, illetve a gazdasági növekedés közötti pozitív asszociációs kapcsolat (Carree – Thurik 2010; Meyer – Krüger 2021).

Kutatásunkban arra kerestük a választ, hogy a hazai fiatalok, köztük is elsősorban a motiváció és képzés tekintetében is leginkább vállalkozásindításra fogékony egyetemisták tervezik-e a vállalkozásalapítást, mi motiválja őket ebben, illetve milyen akadályait érzik. A gazdasági egyetemek hallgatói innovációra ösztönző, vállalkozáshoz kapcsolódó diskurzusokban gazdag környezetben élnek mindennapjaikat, a témáról explicit módon is gondolkodnak, így az ő vizsgálatukkal várhatóan gazdagabb és robusztusabb információhalmazhoz juthatunk, mintha a népesség tágabb rétegére fókuszálnánk (Borsi – Dóry 2020). Ráadásul rajtuk keresztül az egyetem szerepét is jobban megismerhetjük a vállalkozói ökoszisztémában, megtudhatjuk, hogy az egyetemi képzés és a képzésen kívül nyújtott szolgáltatások miként segíthetik őket jövőbeli vállalkozói karrierjük során. Az egyetemista populáció és az egyetemi környezet elemzése annak a széles körben használt hipotézisnek a vizsgálata kapcsán is fontos, mely szerint az oktatás pozitív hatással van a vállalkozói hajlandóságra, a felsőoktatás pedig befolyásolhatja akár a vállalkozói ötleteket is (S. Gubik 2021).

Tanulmányunk elsőként a vállalkozói szándék kutatásának alapvető elméleti modelljeit és főbb eredményeit tekinti át, majd röviden bemutatjuk a hasonló fókuszú hazai vizsgálatok és az egyetemi vállalkozásösztönzés irodalmának tanulságait is. Ezután felvázoljuk kutatási kérdéseinket és a megválaszolásukhoz használt adatgyűjtési és -elemzési módszertani kereteket, továbbá bemutatjuk és értelmezzük a kutatás során kapott fontosabb eredményeinket. Az összegzésben az eredmények alapján levonható következtetések mellett a kutatásunk korlátaira és jövőbeli kiterjesztési lehetőségeire is kitérünk.

2. Elméleti háttér

2.1. A viselkedést, így a vállalkozási szándékot is befolyásoló tényezők néhány alapmodellje

Ajzen (1985) tervezett magatartás modellje szerint a különböző cselekvések, viselkedés mögött álló szándékot alapvetően három tényező befolyásolja: az *attitűdök*, a *szubjektív normák* és az *érezelt magatartási kontroll*, melyeket később kiegészített az *aktuális magatartási kontroll* tényezőjével. A vállalkozásindítási szándék tekintetében a modell alapján elmondható, hogy az egyén *személyes attitűdje*, a *társadalmi megítélés*, illetve az *érezelt segítő vagy gátló faktorok* a legfőbb befolyásoló tényezők (Ajzen 2006).

Bandura (1977) valamivel tágabb fókuszú társadalmi tanulás elméletének keretei között a viselkedés lényegében három tényező dinamikus, folyamatos kölcsönhatásának eredménye: a *személyi tényezőké*, a *környezeté* és a *viselkedésé*. Shapero és Sokol (1982) Bandura modelljéhez hasonlóan elsősorban az egyén és a környezet

kapcsolatában kereste a cselekvés mozgatórugóit, de szűkebb értelmezésben, már kifejezetten a vállalkozási szándék alakulására koncentrálna. A szerzők által kidolgozott *vállalkozásesemény modell (Model of the Entrepreneurial Event)* középpontjában annak vizsgálata áll, hogy az egyént szociális és kulturális környezete hogyan befolyásolja a vállalkozói út választásában (*Jakopec et al. 2013*). *Shapero és Sokol (1982)* szerint a három leglényegesebb tényező, mely hatást gyakorol az egyén vállalkozói szándékára, az *észlelt kívánatosság, megvalósíthatóság, valamint a cselekvési hajlandóság*.

Hasonló logikát követve más modellek is születtek a vállalkozói szándékot befolyásoló faktorok strukturálására: így *Sánchez (2011)* például az *önhatékonyság, a proaktivitás és a kockázatvállalási hajlandóság* szerepét hangsúlyozza, míg *Bigos és Michalik (2020)* tanulmányában az *önismeret, önszabályozás, belső motiváció, empátia és társas készségek* kerülnek előtérbe – illetve a 2.2 fejezetben a vállalkozói személyiségjegyekre épülő további megközelítéseket is bemutatunk.

2.2. Vállalkozói személyiségjegyek

Az elmúlt néhány évtizedben a vállalkozói szándékot kutatók érdeklődésének előtérébe kerültek az egyén személyiségjegyei (*Yang – Ai 2019*), megállapítva, hogy az egyén személyisége meghatározó tényezője a pályaválasztási döntésnek (*Holland 1997*). A kutatások azt is igazolták, hogy a személyiségjegyek nagy befolyást gyakorolhatnak az egyén vállalkozási kedvére, a vállalkozás elkezdésére, vagy az azzal való felhagyásra, illetve a vállalkozás sikerességére és profitabilitására egyaránt. *Caliendo és szerzőtársai (2011)* részletesen kifejtették *Goldberg (1971)* ötfaktoros személyiségjegy-modelljének vállalkozói léthez fűződő kapcsolatát, amelyben az *extrovertáltság, a neurotizmus/érzelmi stabilitás, nyitottság, lelkiismeretesség és kedvesség* dimenzióit elemzik.

Jain és Arora (2020) kutatása szerint további két belső tényező vizsgálatának van relevanciája a témát illetően. Az egyik a kontroll észlelt (internális) helye (*locus of control*), mely nagyban hozzájárulhat a pozitív vállalkozói attitűd kialakulásához (*Baluku et al. 2018*), a másik az egyén *kockázatvállalási hajlandósága*, mely kifejezetten nagy hatást gyakorol a vállalkozói szándékra. Ahogy *Yusof et al. 2007* is megállapítja a vállalkozók jellemzően kerülnek azokat a szituációkat, melyekben kimagaslóan nagy kockázatot, vagy épp ellenkezőleg, túl magas fokú biztonságot, bizonyosságot érzlelnék.

2.3. Vállalkozói folyamatmodellek

Gartner (1985) szerint a vállalkozás létrejöttének összetett, többdimenziós folyamatának vizsgálatakor legalább négy fontos szempontot mindenképp szükséges vizsgálni: a *vállalkozó egyént*, az általa létrehozott *szervezetet*, a *környezetet*, amiben az új vállalkozás születik, és a vállalkozási tevékenység *elindulásának folyamatát, lépéseit*. A környezet és az egyéni tényezők szerepét már az előző fejezetekben vázoltuk, a vállalkozásindítás folyamatát tekintve pedig *Shane (2003)* és *Baron (2007)* modelljei relevánsak, amelyek elemeit röviden az 1. táblázatban foglaltuk össze.

1. táblázat		
A vállalkozói folyamat modelljeinek összehasonlítása		
	Shane (2003)	Baron (2007)
Vállalkozásindítás fő szakaszai/ lépései	0. Üzleti lehetőség megléte 1. Üzleti lehetőség észlelése 2. Lehetőségek kiaknázása 3. Megvalósítás	1. Indulás előtti 2. Indulási 3. Indulás utáni
Folyamatra hatást gyakorló változók	– Egyéni tulajdonságok – Vállalkozói környezet	– Egyéni – Csoportos – Társadalmi

Forrás: Baron (2007) és Shane (2003) alapján szerkesztve

E vállalkozói folyamatmodellek alapján elmondható, hogy a mélyebb megértés érdekében mindenképp érdemes az induló vállalkozásokat a teljes lépéssorozaton keresztül vizsgálni. A potenciális vállalkozók általában hasonló utat járnak be, a folyamat bizonyos lépései, főbb szakaszai többségük életútjában azonosítható, ugyanakkor az egyes folyamatok részletes tartalma nagyban eltérhet egymástól az egyéni utak függvényében (Baron 2007).

2.4. Ökoszisztéma-modellek

Az utóbbi évtizedben előtérbe került az a megközelítés, miszerint túlságosan leszűkíti a látóteret, amennyiben a vállalkozásokat és vállalkozó kedvet csupán egyéni nézőpontból, a vállalkozó személyén keresztül vizsgáljuk. Ezért előtérbe kerültek az ökoszisztémára fókuszáló megközelítések (Ács et al. 2018). A vállalkozói ökoszisztémákat úgy definiálhatjuk, mint független faktorok és faktorok olyan önszerveződő összessége, amely egy területen belül termékeny vállalkozói tevékenységet eredményez (Stam – Spigel 2016). A vállalkozási ökoszisztéma különböző szinteken, nemlineáris kapcsolatrendszerben működő különféle szereplőknek adaptív és földrajzilag meghatározott közössége (Roundy et al. 2017). A kutatások fókusza ezen kapcsolatokat feltárására, oksági vizsgálatára, a hatások relatív súlyának és dinamikus változásának elemzésére irányul. Az ökoszisztéma-modellek középpontjában tehát továbbra is a vállalkozó egyén áll, ám a modell figyelembe veszi a rendszerbeli interakciókat olyan szereplőkkel, mint a kormányzat, formális intézmények, fizikai infrastruktúra, a pénzügyi szektor, K+F rendszerek, piaci struktúrák és az oktatási rendszer (Stam 2015; Ács et al. 2018). Az intézményi környezetnek ez utóbbi eleme, tekintettel a felsőoktatás hangsúlyos szerepére jelen kutatásunk szempontjából is, különös relevanciával bír, így a következőkben erre fókuszálunk.

3. Egyetemi hallgatók vállalkozásösztönzése Magyarországon

3.1. A hazai hallgatói vállalkozási szándékra irányuló kutatások

Magyarország 2006 óta tagja a svájci St. Gallen-i Egyetem által koordinált GUESSS (Global University Entrepreneurial Spirit Student's Survey) kutatásnak, melynek célja megismerni a hallgatók vállalkozásindítással kapcsolatos elképzeléseit és esetleges

vállalkozási tevékenységét (S. Gubik – Farkas 2016). A GUESSS-felmérések az ismétlődő jellegből fakadó időbeli összehasonlíthatóság mellett a jelentős számú résztvevő ország bevonásával lehetővé teszik az országokénti összehasonlítást is a hallgatói vállalkozási kedv tekintetében, melynek mérésére a kutatás során megalkották az úgynevezett *vállalkozási indexet*. Ez alapján a magyarországi hallgatók vállalkozói indexének értéke (12,3) csak kis mértékben marad el a nemzetközi átlagtól (12,8) (S. Gubik – Farkas 2013). A korábbi évek kutatási eredményei alapján hazánkban egy 2008-ig felívelő, majd azután csökkenő trendet lehetett megfigyelni a vállalkozást tervező diákok arányában. Ennek egyik lehetséges magyarázó oka a 2008-as világválság kirobbanása, de az elmúlt évtizedben a folyamatosan növekvő munkavállalói jövedelemszint is hozzájárult ahhoz, hogy egyre kevésbé lett vonzó a vállalkozói életforma, amely bizonytalanabb (Bauer – Endrész 2018), és inkább hosszú távú jövedelmi kilátásokkal kecsegtet. Így például 2014 és 2017 között az alkalmazotti réteg aránya Magyarországon 9,5 százalékkal nőtt, miközben a vállalkozók aránya hosszabb távon csökkent (KSH 2018). Mindemellett S. Gubik és Farkas (2016) szerint a negatív (vagy legjobb esetben is semleges) hazai felsőoktatási és társadalmi környezet hatása, azaz a támogató felsőoktatási eszközrendszer hiánya és a vállalkozók viszonylag alacsony társadalmi rangja sem elhanyagolható.

A GUESSS-felmérésből az is tisztán kiderült, hogy a hallgatók rövid távon legnagyobb arányban az alkalmazotti, vállalati szférában terveznek elhelyezkedni végzésük után (Imreh-Tóth et al. 2013). S. Gubik és Farkas (2016) elemzése is megerősíti, hogy közvetlenül a tanulmányaik befejezését követően a hallgatók körülbelül 2/3-a képzeli el magát alkalmazottként, túlnyomórészt nagyvállalatnál, kisebb részben a kis- és középvállalati (KKV-) szektorban vagy a közszférában. A saját vállalkozásban gondolkodók hányada ekkor még elenyészően kicsi. A végzés után 5 évvel azonban a vállalkozó kedv szignifikánsan megnő (35,4 százalékra). Ez alapján feltételezhető, hogy első körben friss diplomásként más vállalatnál kívánnak a hallgatók szükséges tapasztalatokat gyűjteni, majd ezt követően később, e tapasztalataik birtokában már reálisabbnak találják a saját vállalkozás indítását (S. Gubik – Farkas 2013). A válaszadók megítélése szerint a vállalkozási, vállalat-gazdaságtani és pénzügyi ismeretek a leginkább elengedhetetlenek, ha valaki saját vállalkozást tervez (Imreh-Tóth et al. 2013), de a tapasztalatok hiánya vagy megléte nagy befolyást gyakorolhat a fiatalok vállalkozási kedvére (S. Gubik – Farkas 2013). Ugyanakkor a kutatásokból az is kiderült, hogy a látott családi szerepmódel meghatározóbb a vállalkozói ismeretek megléténél (Szerb – Lukovszki 2013). Ezt bizonyítja többek között az is, hogy a családi vállalkozói háttér magyarázó ereje évről-évre növekvő tendenciát mutat, így feltételezhetően egyre nagyobb szerepe van a vállalkozói döntés meghozatalában (S. Gubik – Farkas 2016).

A vállalkozói motivációk között kiemelt szerepe van a függetlenség és az önmegvalósítás keresésének (Westhead et al. 2005). A függetlenség legfőbb tényezője a szabadság, azaz hogy az egyén a saját maga ura lehessen, míg az önmegvalósításé a kreativitás kiélése, a fejlődés, a személyes álmok valóra váltása (Kim et al. 2006).

Ezeket követik a sorban a jövedelemszerzéssel összefüggő motivációk, mint amilyen a magasabb jövedelem vagy az elérhető pénzügyi biztonság. Mindemellett, ami az egyéni személyiségjegyeket és képességeket illeti, bebizonyosodott, hogy a tudatosság és az innovációs képességek meglete pozitívan hat a hallgatók vállalkozásindítási szándékára (S. Gubik – Farkas 2016). Közülük az innovációs képesség az erősebb faktor, mely magában foglalja az összes lépést az új ötletek generálásától kezdve a termékfejlesztésen át a vállalkozás indításáig. A tudatosság, a célzott tervezés szintén befolyásoló hatásának bizonyult, azonban az is kiderült, hogy a túlzott tervezés a hallgatók zöme szerint nem jó stratégia, mivel a vállalkozásindításhoz kell bizonyos spontaneitás és gyors alkalmazkodóképesség a helyzet folyamatos és váratlan alakulásának kezeléséhez (Szerb – Lukovszki 2013).

Mindezek alapján olyan komplex modellek is születtek, amelyek az egyetemi hallgatók karrierválasztási döntéseit, köztük a vállalkozói szándékot a befolyásoló faktorok széles körének tükrében vizsgálják. Így S. Gubik (2021) modelljében a karrierválasztást az egyéni attitűd, az önhatékonyság, a szubjektív normák, az észlelt vállalkozói klíma és a vállalkozói szerepmodellek befolyásolják, amelyek nem csupán az egyéni személyiségjegyek következményei, hanem hatással van rá a családi és tágabb társadalmi környezet is, csakúgy, mint az egyetem. Ezeknek a környezeti tényezőknek a hatása pedig az egyéni értékek, a tudás, a képességek és a tapasztalat, illetve az egyén számára rendelkezésre álló szolgáltatások és erőforrások közvetítésével valósul meg. A következőkben kifejezetten az egyetemi környezet befolyásoló hatására térünk ki.

3.2. Az egyetemi környezet szerepe a vállalkozásösztönzésben

Az eddig elvégzett felmérések eredményei egyhangúan igazolták és hangsúlyozták az intézményi, felsőoktatási környezet erős befolyását a hallgatók vállalkozási kedvére (S. Gubik – Farkas 2016). A magyar kutatások az oktatás szerepének vizsgálata során azt is megállapították, hogy a főbb képzési területen tanulók vállalkozói kedve között szignifikáns különbségek lehetnek: a gazdasági, üzleti képzésben résztvevők nagyobb arányban gondolkodnak saját vállalkozás alapításán, mint társaik. Ennek kétféle magyarázata is adott: egyrészt lehetséges, hogy mivel üzleti tanulmányokat folytatnak, nagyobb eséllyel találkoztak a vállalkozásokat, a vállalkozásalapítást érintő ismeretekkel, emiatt érett meg bennük a vállalkozási szándék. De az is elképzelhető, hogy tudatosan választották az ilyen területen folytatott tanulmányokat azért, mert már a döntéskor is megvolt bennük a vállalkozói kedv (Szerb – Márkus 2007). A hallgatói vállalkozási szándékot illetően a gazdasági képzést a természettudományi terület követi, utolsó pedig a társadalomtudományi (S. Gubik – Farkas 2016).

Az egyetem által kínált vállalkozói kurzusokon való részvétel és a vállalkozói szándék között pozitív irányú kapcsolatot támasztott alá Szerb és Lukovszki (2013) kutatása, ami arra utal, hogy a szakmai tudást fejlesztő tárgyak, kurzusok mellett kifejezetten vállalkozói ismereteket is érdemes tanítani. A magyarországi felsőoktatásban tanulóknak igényük lenne a vállalkozási oktatásban való részvételre, ám gyengének ítélik

az erre irányuló kínálatot (Imreh-Tóth et al. 2013). Ezt támasztotta alá S. Gubik és Farkas (2013) is, miszerint Magyarország lemaradásban van az újszerű, gyakorlati elemeket is felvonultató képzések kínálatában a nyugati felsőoktatáshoz képest. Mindemellett pedig a tanterven kívüli tudásátadást célzó programok – coaching, workshopok, tréningek – a kutatások szerint szintén ösztönözhetik a vállalkozóvá válást (Maresch et al. 2016; Premand et al. 2016).

Ám mindezek az alapvetően a vállalkozói tudást és a készségfejlesztést célzó eszközök nem feltétlenül elegendők a vállalkozói hajlandóság növeléséhez (Nowiński et al. 2019). Az egyetemek a vállalkozói ökoszisztéma perem- és rendszerfeltételei (Stam 2015) közül nemcsak a tudáshoz járulhatnak hozzá, hanem jelentős szerepük lehet más faktorok kapcsán is:

- támogató szolgáltatások: ilyen, a vállalkozói aspirációkat befolyásoló szolgáltatások között megjelenhet a tanácsadás, a coaching vagy workshopok biztosítása (Premand et al. 2016);
- fizikai infrastruktúra: például olyan inkubációs szolgáltatásként, amely munkahelyszínt, digitális infrastruktúrát biztosít a vállalkozó szellemű hallgatók számára;
- finanszírozás: egyetemi inkubációs programok finanszírozási elemei vagy alumni-hálózatok angyalbefektetői klubjai által (Aranyossy 2019);
- hálózatok és kereslet: az egyetemek vállalati és intézményi partnerkapcsolatai, kapcsolati tőkéje kölcsönösen előnyös módon állíthatók az induló vállalkozások szolgálatába;
- kultúra: a diákok „vállalkozói szellemiségét, gondolkodását, értékrendjét jelenti, ami az egyetem keretei között végzett tevékenység és létrejövő tudás hasznosulására hat” (Kuti – Bedő 2018:48).

Ezzel összhangban az egyetemeket a vállalkozói ökoszisztémában való tudatos szerepvállalásra ösztönző magyarországi programok legfrissebbike az *Egyetemi Innovációs Ökoszisztéma program*, amely állami szerepvállalással ösztönzi az egyetemeket olyan célok elérésére, mint „az intézmények szellemi és infrastrukturális kompetenciáinak transzparens szolgáltatásként történő megjelenítése”; „aktív, kölcsönös előnyökön alapuló, üzleti szemléletű kapcsolat kialakítása az egyetemek és az üzleti szféra között”, „az intézmények szellemi és infrastrukturális kompetenciáinak transzparens szolgáltatásként történő megjelenítése” (NKFI 2021). A program 2019 és 2021 között mind az iparjogvédelmi bejelentések (>130), mind az egyetem–vállalat partnerszerződések (>1 300), mind a támogatott vállalkozások (>500) számában reménykeltő eredményeket tudott felmutatni¹.

¹ *Megszaporodtak az egyetemek és a vállalatok közötti együttműködések*. 2021. október 27. <https://www.portfolio.hu/gazdasag/20211027/megszaporodtak-az-egyetemek-es-a-vallalatok-kozotti-egyuttmu-kodesek-506422>. Letöltés ideje: 2022. január 7.

4. Módszertan

Az egyetem vállalkozási ökoszisztémában betöltött szerepe egyre nyilvánvalóbbá vált az utóbbi évtizedekben, számos kutatás és szakpolitikai ajánlás született a témában (*EESC 2013*). Ahogy láttuk, Magyarországon is megkezdődtek az egyetemi vállalkozásösztönzést támogató programok. Érdeemes tehát újabb és újabb pillanatfelvételt készíteni a hazai helyzetről, lehetőség szerint olyan adatfelvételi módszerekkel, amelyek összehasonlíthatóvá tehetik ezeket a keresztmetszeti vizsgálatokat. Miközben a vállalkozásoktatás az utóbbi egy évtizedben gyakori témája mind a közgazdaságtani, mind az oktatási tudományterület kutatásainak, egyelőre nem egyhangúak az eredmények az egyetem és a vállalkozási szándék közötti kapcsolat hatásmechanizmusa, összetevői és erőssége kapcsán sem (*Wach – Głodowska 2019*). Ahogy ráadásul *S. Gubik (2021)* is hangsúlyozza, ezen a területen újszerű megközelítést jelent, ha a vállalkozási szándékot az egyetemi hallgatók karrierválasztási döntéseinek tágabb kontextusában vizsgáljuk, és nemcsak a rövid távú (a diplomaszerezést közvetlenül követően), hanem hosszabb távú vállalkozásindításra vonatkozó szándékot is felmérjük.

Kutatásunk egyedi jellemzője, hogy igyekeztünk egy olyan szűkebb sokaságot találni, ahol várhatóan sokan és explicit módon gondolkodnak a vállalkozásindításról, és ahol a hallgatóknak lehet is tapasztalata az ezt ösztönző egyetemi környezeti elemekkel. Egy ilyen sokaság megkérdezése megbízhatóbb és gazdagabb információtartalmú adatbázist eredményezhet az egyetemisták kapcsolódó észleléseiről (*Borsi – Dóry 2020*). A Budapesti Corvinus Egyetem (BCE) vállalkozásfejlesztés mesterszakára sok hallgató érkezik kifejezetten azzal a szándékkal, hogy jövőbeli vállalkozási karrierjére felkészüljön. A mesterszak céljai között is szerepel, hogy a hallgatók „vállalkozásfejlesztési (innovációs) elméleti és módszertani üzleti ismereteik, a tudatosan fejlesztett vezetői készségek és képességek birtokában alkalmassak kis- és középvállalkozások alapítására”². Így ezen szak hallgatói kiváló alanyai a vizsgálódásunknak. A képzést kínáló egyetemek³ közül a BCE szerepel az országos gazdálkodástudományi hallgatói kiválósági rangsor első helyén⁴ – így érdemesnek mutatkozik arra, hogy az itt folyó képzés hallgatóit kiemelten vizsgáljuk.

² 18/2016. (VIII. 5.) EMMI rendelet a felsőoktatási szakképzések, az alap- és mesterképzések képzési és kimeneti követelményeiről, valamint a tanári felkészítés közös követelményeiről és az egyes tanárszakok képzési és kimeneti követelményeiről szóló 8/2013. (I. 30.) EMMI rendelet módosításáról. <https://net.jogtar.hu/jogszabaly?docid=A1600018.EMM×hift=20160813&txreferrer=00000001.txt>. Letöltés ideje: 2021. augusztus 24.

³ Az utóbbi öt tanévben, 2017–2021 kezdéssel, 14 magyarországi egyetem indított vállalkozásfejlesztés mester szakot: Budapesti Corvinus Egyetem, Debreceni Egyetem, Eszterházi Károly Katolikus Egyetem, IBS Nemzetközi Üzleti Főiskola, Kodolányi János Egyetem, Miskolci Egyetem, Budapesti Metropolitan Egyetem, Óbudai Egyetem, Pécsi Tudományegyetem, Soproni Egyetem, Szegedi Tudományegyetem, Budapesti Gazdasági Egyetem, Magyar Agrár- és Élettudományi Egyetem Gazdasági és Társadalomtudományi Képzések Központ, Neumann János Egyetem.

⁴ *Friss felsőoktatási rangsor: itt van a legjobb gazdasági egyetemek listája.* https://eduline.hu/felsooktatas/20201128_gazdasagi_egyetemek_hvg_rangsor. Letöltés ideje: 2021. február 16.

A kutatás során a következő kutatási kérdéseket vizsgáljuk:

K1: Különböznek-e a BCE vállalkozásfejlesztés mesterszakos hallgatók az általánosabb magyar kutatások megkérdezettjeitől az alábbi dimenziók mentén:

- (a) szerepel-e a terveikben a vállalkozói karrierút közvetlenül a diplomaszerzés után?
- (b) szerepel-e a terveikben a vállalkozói karrierút hosszabb távon?
- (c) észlelésük szerint mi akadályozza őket a vállalkozásindításban?
- (d) milyen tudásterületeket tartanak fontosnak a vállalkozásindításhoz, és ezek megszerzésében mennyiben támogatja őket a mesterképzés?
- (e) milyen más módon támogatja őket az egyetemi környezet?

K2: A nagyobb vállalkozó kedvvel rendelkező BCE vállalkozásfejlesztés mesterszakos hallgatók – az (a)–(e) dimenziók mentén – miben különböznek a nem vállalkozói karrierre készülő társaiktól?

Az adatgyűjtést kérdőíves adatfelvétellel végeztük, elsősorban már korábbi kutatásokban is szereplő kérdések szerepeltetésével, amelyet esetenként új kérdésekkel egészítettünk ki a vizsgálat speciális fókuszához igazodva. A legfontosabb viszonyítási pontokat Szerb – Márkus (2007); S. Gubik (2013); Imreh-Tóth et al. (2013) és S. Gubik – Farkas (2016) jelentették. A szakirodalomban már szereplő kérdések alkalmazása nemcsak azt biztosította, hogy az eredményeink összehasonlíthatóak legyenek, hanem azt is, hogy a kérdések megfogalmazása már előzetesen tesztelt és bevált legyen. A kérdőívet a más forrásból átvett kérdések forrásmegjelölésével együtt a *Függelék 4. táblázata* tartalmazza. Az összehasonlíthatóság érdekében a válaszlehetőségeknél is alapvetően a korábbi megkérdezések skáláihoz alkalmazkodtunk, így lehetséges, hogy különböző kérdések esetében eltérő – 4–5–6–7 – fokozatszámú Likert-skálák segítségével adhatták meg válaszaikat a megkérdezettek. Mindez azt jelenti, hogy – felülsúlyozva a hazai és nemzetközi összehasonlíthatóság jelentőségét – lemondtunk a könnyebb áttekinthetőségről, amit egy összehangolt, egységes skála alkalmazása jelentett volna, ám kérdésenként egy-egy kérdés válaszalternatívái kapcsán természetesen csupán egyféle skálát alkalmaztunk.

Az adatfelvételre 2021 tavaszán került sor, nem oktatói megkereséssel és nem tantárgyhoz vagy értékeléshez kötve, anonim módon, ezzel is csökkentve az egyetemi környezetben zajló adatfelvételtől eredő torzítást. A kérdőívet a teljes sokasághoz sikerült eljuttatni elektronikus csatornákon keresztül. Az adatfelvétel idején a BCE vállalkozásfejlesztés mesterszakán tanuló hallgatók felvételi adatok alapján becsült száma 247 fő volt, akik közül 65-en vettek részt a kutatásunkban, összességében 25 százalék feletti lefedettséget eredményezve. Bár a minta elemszáma első pillantásra alacsony, a sokasághoz viszonyítva már jelentős arányt képvisel, miközben

a használt statisztikai elemzési módszerek jól alkalmazhatók ennél az elemszámnál is. A 65 elemű mintánk válaszadóinak átlagéletkora 24 év volt, 55,6 százalékuk volt nő. A minta hallgatóinak 41,3 százaléka fővárosi, 17,5 százaléka más nagyvárosból, a többiek kisebb vidéki városokból vagy községekből származtak. A továbbiakban a kutatási kérdések vizsgálatához illeszkedő statisztikai mutatókat, tesztek (pl. ANOVA), korrelációs együtthatókat (Pearson-féle, Spearman-féle rho és Kendall-féle tau) és hierarchikus klaszterelemzést használtunk. Bár a csoportátlagok szignifikáns eltérését vizsgáló ANOVA-teszt intervallum- vagy arányskálán mért változókat feltételez, amennyiben a Likert-skála szimmetrikus és ekvidisztáns, akkor feltételezhető, hogy intervallumskálaként viselkedik (Carifio – Perla 2007), így a mi elemzési céljainkra is alkalmas lehetett.

5. Eredmények

5.1. Karrierelképzelések és vállalkozói szándék

A hallgatók karrierelképzeléseit érdemes időtáv szempontjából több ponton is vizsgálni, mivel azok természetes módon nagyban eltérhetnek, amennyiben a végzést követő időszakra, vagy hosszabb távra koncentrálnak. Kutatásunkból az derült ki (1. ábra), hogy a vállalkozásfejlesztés szakos hallgatók a végzést követően legnagyobb arányban egy nagyvállalatnál szeretnének elhelyezkedni (51 százalék), ezt követik második helyen a KKV-k (23 százalék). Már a végzést követő öt éven belül is a harmadik legnépszerűbb lehetőség a körükben a függetlenként, családi vagy saját vállalkozásban való érvényesülés (17 százalék). A közszférát, a kutatói területet vagy a családalapítást ilyen távon a hallgatók nagyon kis része tervezi csak (3–3–2 százalék). Friss diplomásként kilépve az életbe – még akkor is, ha az egyetemi tanulmányok mellett az egyén szert tudott tenni némi tapasztalatra gyakornoki munka során –, érthető, ha a diákok nagy része úgy érzi, hogy ha a kellő elméleti alaptudása és a szándéka meg is lenne egy vállalkozás elindításához, valódi piaci tapasztalat hiányában nem mer rögtön, a végzést követően belevágni. Ezt megerősítik az adataink is: az öt éven túli tervekben az arányok jelentős áttrendeződését láthatjuk. Ekkor már a független karrierút kerül az első helyre, a vállalkozásfejlesztés szakos hallgatók több mint fele szeretne ekkorra már valamilyen vállalkozói tevékenységet folytatni (54 százalék). A nagyvállalatnál (8 százalék), illetve KKV-nál (15 százalék) történő munkavégzés népszerűsége ennek megfelelően eddigre már csökken.

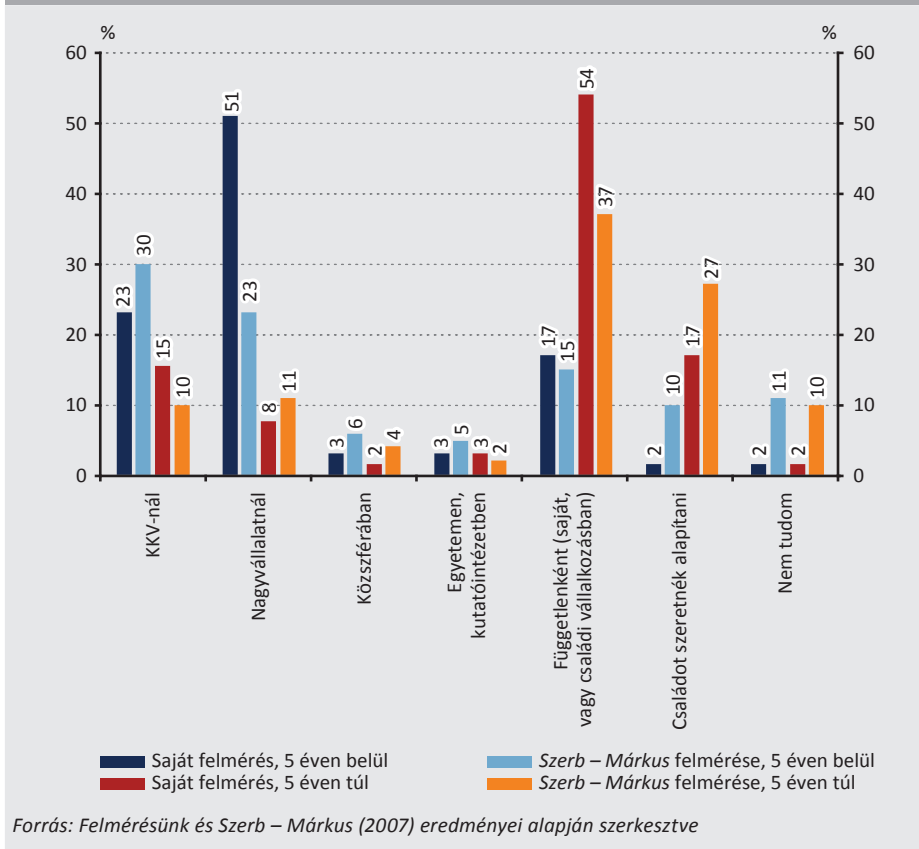
A válaszadóink közül négyen (6 százalék) már alapítottak vállalkozást és abban dolgoznak, további 13 mesterszakos hallgatónak már van konkrét üzleti ötlete, öten a szükséges erőforrások megszerzésén dolgoznak, hárman pedig már a termék/ szolgáltatás piacra dobásán.

Az 1. ábrán Szerb és Márkus (2007) tapasztalataival összevetve az eredményeinket azt láthatjuk, hogy a vállalkozásfejlesztés mesterszakon már rövid távon is kicsivel

népszerűbb a vállalkozói létforma, hosszú távon pedig a pozitív különbszet még tovább nő. Bár a végzést követő öt éven túl az általános gazdasági szakok hallgatói körében is első helyre kerül a függetlenként való érvényesülés lehetősége, sokkal kisebb arányban (37 százalék), mint a BCE vállalkozásfejlesztés szakán (54 százalék). Az ugyanezen skála alapján mérő legutolsó nemzetközi kutatás (Fueglistaller et al. 2006) szerint a diplomaszerezés utáni öt évben önállósódó hallgatók nemzetközi átlaga 17,6 százalék, míg öt éven túl a diákok 48,1 százaléka tervezi a saját vagy családi vállalkozásban a jövőjét. Vagyis a vizsgált mesterszakos hallgatóink hosszú távú terveik alapján még a nemzetközi átlagot is meghaladóan vállalkozó kedvűek (54 százalék). Mindez megerősíti előzetes feltevéseinket arról, hogy a vállalkozásfejlesztés mesterszakos hallgatók között nagyobb a vállalkozói karrierre készülők aránya, így a továbbiakban ennek ismeretében vizsgálódhatunk. Hasonlóképpen alátámasztja mintánk speciális jellegét az, hogy megkérdezésünk alapján a válaszadók 32 százaléka teljes egészében, 27 százaléka pedig részben jövőbeli vállalkozói szándéka miatt választotta a vállalkozásfejlesztés mesterszakot a képzésre való jelentkezéskor.

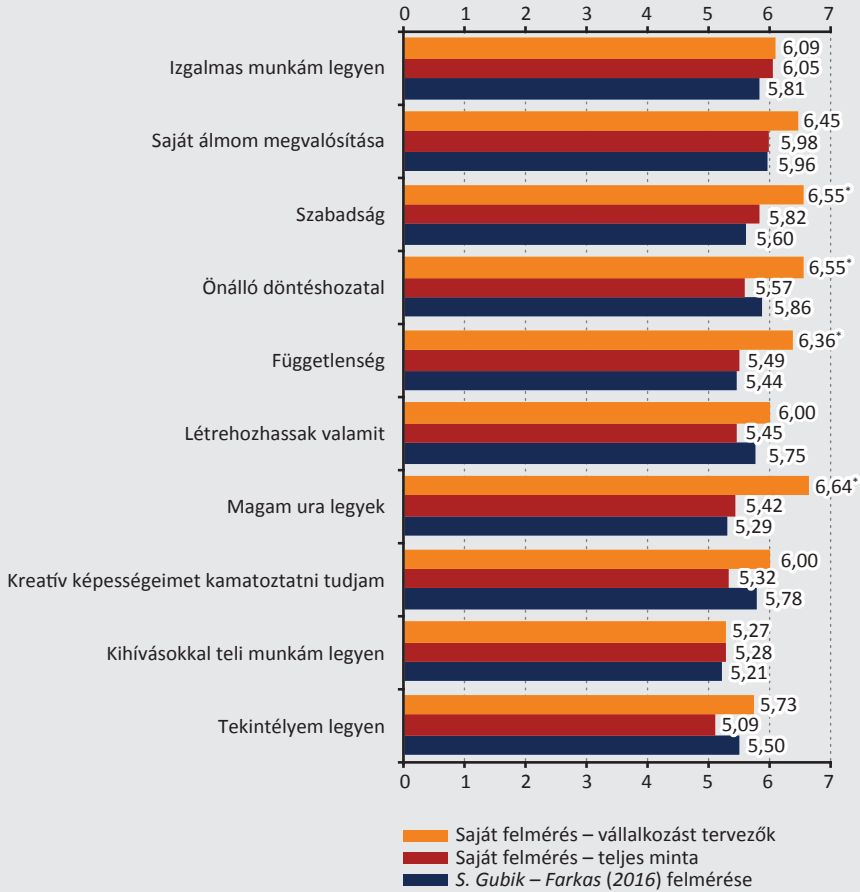
1. ábra

A hallgatók általános karrierelképzelései és azok változásai (a válaszadók százalékában)



2. ábra

A hallgatók jövőbeli karriertervezése során mérlegelt szempontok fontossága



Megjegyzés: átlagok, 7 fokozatú Likert-skálán, * jelöléssel a jelen kutatás globális átlagától $p < 5\%$ szignifikanciaszinten különböző értékek

Forrás: Felmérésünk és S. Gubik – Farkas (2016) eredményei alapján szerkesztve

Vetve egy pillantást arra is, hogy karrierterveik tekintetében a mesterszakos hallgatók milyen tényezők alapján hozzák meg a döntéseiket, megvizsgáltuk, hogy akad-e lényeges különbség a vállalkozói karrierút mellett döntők vagy azt elkerülők között. A 2. ábra is szemlélteti, hogy a teljes mintánk motivációs tényezői hasonlóak S. Gubik és Farkas (2016) általánosabb eredményeihez – a vállalkozó kedvű válaszadóink viszont időnként lényegesebben különböznek ezen általános trendektől. Az átlagok egyezőségét vizsgáló ANOVA-teszt alapján ($p < 0,05$) azt láthatjuk, hogy míg az álmok megvalósítása, illetve valaminek a létrehozása, a kreatív, izgalmas vagy kihívásokkal teli munka, illetve a tekintélyszerzés iránti vágyak megítélésében nem volt szignifikáns különbség a különböző karrierútra készülő diákcsoportok között, a következő motivációs elemek fontosságát szignifikánsan különbözően értékelték (mellettük a vállalkozó kedvűek hetes skálán elért fontossági értékeivel és zárójelben a globális átlagokkal):

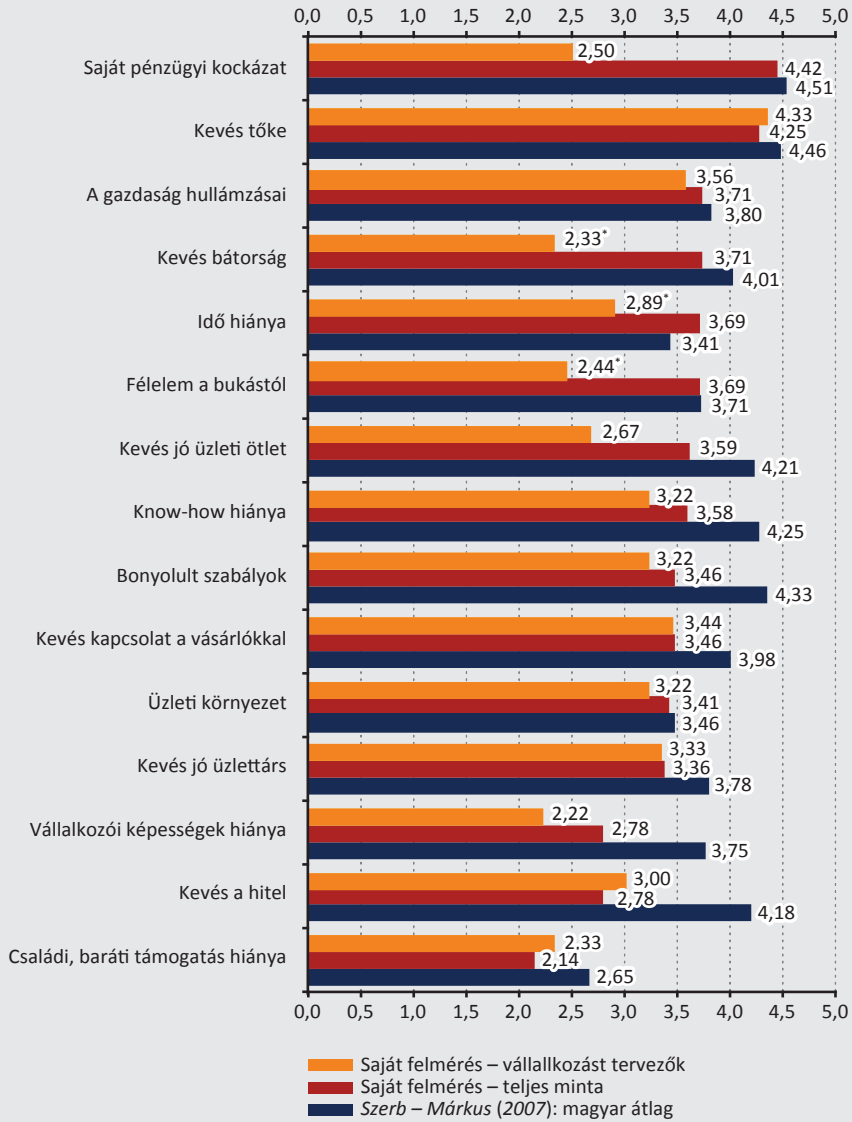
- magam ura legyek: 6,64 (5,42)
- szabadság: 6,55 (5,82)
- önálló döntéshozatal: 6,55 (5,57)
- függetlenség: 6,36 (5,49)

Egyértelműnek tűnik tehát, hogy a vállalkozásalapítást tervező hallgatók fő motivációja az autonómiára törekvés, miközben az önmegvalósításra törekvés terén kevésbé különböznek társaiktól.

5.2. A vállalkozásindítás észlelt akadályai

A témát vizsgáló kutatások nagy figyelmet szentelnek azoknak a tényezőknek a megállapítására, amelyek leginkább gátolják az egyéneket abban, hogy valóban elinduljanak a vállalkozásalapítás útján. A saját eredményeinket, vizuálisan megkülönböztetve a már vállalkozókat a ténylegesen még nem vállalkozó hallgatóktól és viszonyítási alapként Szerb – Márkus (2007) eredményeit szemlélteti a 3. ábra.

3. ábra
A hallgatók vállalkozásindítással szembeni gátló tényezői



Megjegyzés: átlagok, 5 fokozatú Likert-skálán; * jelöléssel a jelen kutatás globális átlagától p<5% szignifikanciaszinten különböző értékek

Forrás: Felmérésünk és Szerb – Márkus (2007) eredményei alapján szerkesztve

Ahogy az a 3. ábrán is látható, mintánk hallgatói általánosságban véve valamivel kevésbé érzékelik erősnek a fentebb felsorolt tényezők gátló hatását, mint a nemzeti átlag. Az e mögött meghúzódó egyik magyarázó tényező lehet, hogy tanulmányaiknak köszönhetően úgy érezhetik, megfelelően átlátják a gazdasági, piaci folyamatokat, ezáltal nő az *Ajzen (1985)* tervezett magatartás modelljéből ismert észlelt magatartási kontrolljuk. Így, habár ők is érzik bizonyos gátló tényezők hatását, valamivel gyengébben, mint mások. Érdekes megfigyelni, hogy míg a nagy átlag számára sokkal nagyobb befolyással bír a kevés jó üzleti ötlet, a know-how hiánya és a bonyolult szabályozói rendszer, addig a vállalkozásfejlesztés szakos hallgatók esetében ezek a tényezők valamivel hátrébb foglalnak csak helyet a sorban. Feltételezhető tehát, hogy az ezen a szakon tanuló diákok üzletileg felkészültebbek és a környezeti feltételeket tekintve tájékozottabbak, így nem ezekben látják az akadályokat. Nemcsak a magyar átlaghoz képest, de az ugyanezen kérdéssel mérő nemzetközi kutatáshoz viszonyítva is (*Fueglistaller et al. 2006*) kisebb problémának érzik az ötlet (3,59 a nemzetközi 4,21-hez képest) és a know-how hiányát (3,58 a 3,95-höz képest). Az viszont rájuk is igaz, hogy legnagyobb akadálynak a tőke hiányát tekintik, amely egyébként a nemzetközi felmérésben is az élre került (4,46) a pénzügyi kockázatvállalással egyetemben (4,51) (*Fueglistaller et al. 2006*). Ez érthető, hiszen ebben az életkorban és helyzetben a legtöbb egyén korlátozott tőkével rendelkezik, és egy vállalkozás elindítása során magas az elvesztésének a kockázata.

A tőke hiánya az a korlát, amely az egyébként vállalkozást tervező szűkebb csoport esetében is hasonló észlelt fontosságú, mint a mintánk globális átlagában – más akadályok megítélésében azonban jelentős különbségek mutatkoznak. Az átlagok egyezőségét vizsgáló ANOVA-teszt ($p < 0,05$) alapján azt láthatjuk, hogy a vállalkozói tervekkel rendelkező hallgatók bátrabbak, azaz szignifikánsan kisebb akadálynak tartják a bukástól való félelmet vagy a kevés bátorságot. Ez tehát a kockázatesztelés és kockázattűrés terén jelent fontos különbséget. Emellett az idő hiányát sem tekintik korlátozó tényezőnek, ami arra is utalhat, hogy a számukra fontos dolgokra örömmel fordítanak időt. Ezek tehát azok a jellemzők, amelyek igazán elválasztják egymástól a vállalkozói lét irányába induló fiatalokat és évfolyamtársaikat. Valószínűleg nem elég tehát a tudásra és képességekre alapozó vállalkozásösztönzés, emellett a fiatalok mélyebb motivációira, bizonytalansághoz és időbefektetéshez való viszonyára is hatni kell az eredmény érdekében.

A mélyebb összefüggések feltárására korrelációs együtthatók és feltáró klaszterelemzés segítségével is megvizsgáltuk az egyes akadályok megítélésének együttmozgását. A legszorosabb statisztikailag is szignifikáns kapcsolat ($p < 0,01$; Pearson-korreláció és nemparaméteres korrelációs együtthatók alapján is) – a megfogalmazás alapján érthető módon – a bátorság hiánya és a bukástól való félelem között mutatkozott (Pearson-korreláció értéke: 0,771). Mindemellett érdekesebb eredmény, hogy a bátoralanabb hallgatók egyben az üzleti környezet folyamatos változását is akadálynak

látták (Pearson-korreláció: 0,677), amely pedig szorosan együtt mozgott az üzleti környezet akadályozó jellegével, s bár valamivel kisebb, de még 0,5 értéket meghaladó korrelációs együttthatók mellett mindez együtt mozgott a hitel- és tőkehiánynak, illetve a pénzügyi kockázatnak a megítélésével is – azaz a kockázatkerülő hallgatók ezen finanszírozási faktorokat is komolyabb akadálnak látták. Ezen megállapításokat tükrözik a klaszterelemzés eredményei is. A vállalkozásindítást akadályozó tényezők (ld. 3. ábra) mint változók feltáró, átlagos távolságra épülő láncmódszerrel készült hierarchikus klaszterelemzése alapján az egymással leginkább szoros kapcsolatot mutató változócsoporthoz a következők:

- Kevés bátorság; Félelem a bukástól
- Kevés kapcsolat a vásárlókkal; Know-how hiánya; Kevés jó üzlettárs
- Bonyolult szabályok; A gazdaság hullámszámai; Üzleti környezet
- Kevés hitel lehetősége; Vállalkozói képességek hiánya
- Saját pénzügyi kockázat; Kevés tőke

Egyértelműen csoportosulnak tehát a vállalkozói bátorsághoz, az üzleti környezethez vagy a pénzügyi korlátokhoz kapcsolódó észlelések.

5.3. A felsőoktatási környezet szerepe a vállalkozói karriertervekben

Az üzleti környezet korlátozó szerepéről az előző fejezetben már beszámoltunk. Ezután megvizsgáltuk mélyebben azt is, hogy a felsőoktatási környezet milyen módon hathat a vállalkozói tervekre. Elsőként, más kutatásokhoz hasonlóan (Imreh-Tóth et al. 2013) azt vizsgáltuk, hogy a hallgatók milyen ismereteket tartanak elengedhetetlennek saját vállalkozás indításához, és vajon saját megítélésük szerint ezekre mennyire tér ki a jelenlegi oktatás. Mindezt – 1-től 4-ig terjedő Likert-skálán adott válaszait összevetve Imreh-Tóth és szerzőtársainak eredményével – a 2. táblázat foglalja össze.

Ahogy azt az átlagértékek is mutatják, a hallgatók szinte mindegyik felsorolt ismeretkört bizonyos fokig fontosnak értékelték, ebből a trendből kizárólag az innovációmenedzsment tűnik ki lefelé. A megkérdezettek szerint a vállalkozáshoz (érthetően) a vállalkozói és az üzletiterv-készítési ismeretek a legfontosabbak, ezt követik a pénzügyi és a marketingismeretek. Mindez csak minimális eltérést mutat az Imreh-Tóth és szerzőtársai (2013) felmérése során kapott eredményektől. Amennyiben mindezeket összevetjük azzal, hogy mit gondolnak, az egyetemi képzés mennyire fedeti le az említett ismereteket, az értékelés sorrendje ettől némileg eltér. Jó hír, hogy általános vállalkozási ismeretekben erősnek érzik a felkészítést a válaszadók. Emellett a pénzügyes kompetenciák (pénzügyi és üzleti tervezési ismeretek) terén érzik leginkább hatékonynak az oktatást – ez jól tükrözi egyébként a Corvinus

szakfejlesztés jellegzetes fókuszát is. Ennek az erős pénzügyes fókusznak a relevanciáját megerősíti a hallgatók visszajelzése is, miszerint a vállalkozásalapításhoz az öt leghasznosabbnak ítélt mesterszakos tantárgy toplistáján három pénzügyi tartalmú (Kockázati tőkefinanszírozás, Vállalatfinanszírozás és pénzügyi stratégia, Pénzügyi elemzés és csődelőrejelzés). A leghasznosabbnak tekintett tantárgy egyébként a válaszadók szerint a Társasági jog (48 említéssel), amely közvetlenül kapcsolódik a vállalkozásalapítás első, praktikus lépéseihez. Mindeközben a marketingismeretek láthatóan némileg háttérbe szorultak a válaszok alapján. Érdekes, hogy éppen ez – azaz a marketing irányultságú felkészítés – az egyetlen terület, amely kapcsán statisztikailag szignifikánsan ($p < 0,05$) különbözik a vállalkozó kedvű diákok véleménye: az öt éven belül vállalkozni tervező diákok 3,09 értékben jelentősen magasabbra értékelték az egyetemi marketingfelkészítés szintjét, szemben a minta globális átlagával (2,52). A vállalkozást tervező hallgatók tehát vagy jobban kihasználták az egyetemi oktatási portfólió kínálta lehetőségeket e téren, vagy csak optimistábbak saját felkészültségüket illetően.

2. táblázat

A vállalkozáshoz szükséges ismeretek

	<i>Imreh-Tóth et al. (2013)</i> felmérése	Saját felmérés: mennyire fontos?	Saját felmérés: mennyire fedi le az oktatás?
Vállalkozói ismeretek	3,69	3,75	3,33
Marketing ismeretek	3,56	3,20	2,45
Pénzügyi ismeretek	3,68	3,23	2,93
Üzleti terv készítésének ismerete	3,53	3,53	2,9
Innovációmenedzsment- ismeretek	3,37	2,43	2,58
Pályázatírás- és projektmenedzsment- ismeretek	3,56	3,13	2,53

Megjegyzés: átlagok, 4 fokozatú Likert-skálán

Forrás: Felmérésünk és Imreh-Tóth et al. (2013) eredményei alapján összeállítva

A tanórákon, ismeretátadáson és képességfejlesztésen túlmenően más módon is támogathatja az egyetemi környezet a vállalkozói karrierépítést. A 3. táblázat összegzi az erről megkérdezett hallgatók véleményét. A különböző környezeti elemek megítélésében nem volt szignifikáns különbség az eltérő karrierutakat tervezők között. A megkérdezettek a mesterképzés oktatóit tartják a legnagyobb erősségnek, ám arról már csak közepesen vannak meggyőződve, hogy az egyetemen tanultak lefedik a vállalkozásindításhoz szükséges ismereteket. Ezt az ismeretek terén kirajzolódó hiányérzetet már az előzőekben részletesen feltártuk. Mindemellett az egyetemnek mint a vállalkozói ökoszisztéma fontos elemének a tudásátadáson

túlmutató funkcióit is hasznosnak találják, illetve találnák a hallgatók. A támogató szolgáltatások és a kapcsolatépítési lehetőségek biztosítása akár formalizált keretek között (egyetemi inkubátor, accelerator működtetésével), akár önszerveződő módon (pl. diákszervezetekben vagy a kereslet-kínálat lazán strukturált találkozásával) is megvalósulhat az egyetemeken. A BCE-n e téren meglévő lehetőségekkel alapvetően elégedettek a hallgatók. Ezen túlmenően az egyetemi környezet kapcsán fontos új elvárásként jelenik meg az, hogy a leghasznosabbnak azt találnák, ha az egyetemen lennének olyan lehetőségek, melyek segítenek finanszírozási forrást találni a vállalkozáshoz. Ez összecseng azzal a korábbi megállapításunkkal, hogy a vállalkozásindítást tervező válaszadóink a kevés tőkét tekintették terveik legfontosabb akadályának, annak ellenére, hogy tantárgyi keretek között tanulmányozzák a kockázatitőke-piacban vagy a közösségi finanszírozásban (*Bethlendi – Végh 2014*) rejlő lehetőségeket is. Az a tény, hogy ezt érzik legkevésbé teljesülni az egyetemi környezetben, irányt mutathat az egyetemi döntéshozóknak a vállalkozói ökoszisztéma fejlesztését illetően. Ennek értelmében, amennyiben az érintett egyetemi hallgatók szemszögéből nézzük a vállalkozásindítást befolyásoló tényezőket, akkor az egyetem a tudásátadó, kapcsolatépítő és szolgáltató funkciói mellett a finanszírozó vagy finanszírozást elősegítő funkciót is betölthetné az ökoszisztémában – ennek hatékony és az egyetem céljaival összeegyeztethető modelljét a jövőben érdemes lehet megvizsgálni.

3. táblázat

Az egyetem mint vállalkozást támogató közeg megítélése

Állítás	Mennyire fontos? (az adott tényezőt első helyen rangsorolók száma, n=65)	Mennyire érzi a valóságban támogatónak? (átlagok, 6 fokozatú Likert-skálán)	Klaszter
Az órákra meghívott vendéglőadók megfelelő betekintést nyújtanak a vállalkozói létbe.	4	5,08	1
Az oktatók hitelesen oktatnak a vállalkozásokról.	7	4,50	2
Az egyetemi környezet lehetőséget nyújt vállalati, üzleti kapcsolatok kiépítésére.	9	4,23	1
Az egyetemi környezetben van lehetőségem megfelelő szakértői támogatáshoz, tanácsadáshoz jutni a vállalkozással kapcsolatban (pl. pénzügyi tervezés, jogi vállalatalapítás).	8	4,15	1
Az egyetemen tanultak lefedik a vállalkozásindításhoz szükséges ismereteket.	17	3,70	2
Az egyetemen vannak olyan lehetőségek, melyek segítenek finanszírozási forrást találni a vállalkozásomhoz.	18	3,58	1

Mindemellett megjegyzendő, hogy bár a legtöbben a vállalkozói ismereteket és a finanszírozási lehetőségeket sorolták első helyre, a változók hierarchikus klaszterelemzése alapján a válaszadók megítélése alapvetően megoszlik a vizsgált egyetemi vállalkozásösztönző tényezők kapcsán. A vállalkozásindítást támogató egyetemi tényezők (3. táblázat) mint változók feltáró, átlagos távolságra épülő láncmódszerrel készült, hierarchikus klaszterelemzése alapján a hallgatók egy része az ismeretátadást és az azt képviselő, hiteles oktatókat tartja fontosnak (klaszter 2), míg mások inkább a klasszikus egyetemi oktatáson kívül eső, további tényezőket helyezik előtérbe (klaszter 1).

6. Összegzés és kitekintés

Kutatásunk során egyrészt igyekeztünk hozzájárulni a hazai fiatalok vállalkozási kedvét és motivációit feltáró empiria bővítéséhez, másrészt az általános magyarországi képet azzal árnyaltuk, hogy olyan egyetemistákat vizsgáltunk, akiknek ambíciói és képzése egyaránt erősen a vállalkozói életút irányába mutat.

A hasonló hazai kutatásokkal való összehasonlíthatóságot célzó kérdőíves felmérésünk megerősítette azt a feltevést, hogy a vállalkozásfejlesztés mesterszak hallgatói az átlagosnál lényegesen nagyobb arányban terveznek vállalkozásalapítást. Bár a diplomázás utáni első években még jellemzően nagyvállaltnál szeretnének tapasztalatokat gyűjteni, az öt éven túli terveik között már minden második diák a független – saját vagy családi – vállalkozást jelölte meg karriercélként. Ezen vállalkozó kedvű hallgatók hasonlóan keresik az izgalmas munkát és az önmegvalósítást, mint társaik, ám szignifikánsan jobban vágyanak a függetlenségre, önálló döntéshozatalra. A közeljövő vállalkozói a korlátokat is némileg másként érzélik: bátrabbak, és az idő hiányát sem látják problémának. Az autonómiára törekvés, a kockázatészlelés és az időáldozat észlelése tehát a legerősebb megkülönböztető jellemzői a vállalkozást tervező fiataloknak ezen a céltudatos hallgatókat tömörítő szakon. Ez egyben arra is utal, hogy a hagyományos, tudásátadás alapú egyetemi vállalkozásösztönző eszközök – amelyekkel egyébként mintánk válaszadói alapvetően elégedettek – kevésnek bizonyulhatnak a hathatós motivációhoz, hiszen a hallgatók kockázathoz, illetve befektetésekhez való viszonyát kevésbé tudják átalakítani. Ebben az attitűdformálásban viszont nagyobb szerepet kaphatnának a vállalkozói példaképek, mentorok a jövőben, amennyiben hitelesen tudják képviselni a vállalkozói szemléletmódot.

Abban viszont a vállalkozásfejlesztés mesterszakos hallgatók és köztük a vállalkozói ambíciókat mutatók is hasonlítanak más egyetemeken végzett társaikra, hogy a vállalkozásalapítás legjelentősebb akadályaiként a tőke hiányát és a saját pénzügyi kockázat nagyságát azonosítják. Nem véletlen tehát, hogy az egyetemi környezet támogató jellegét erősítendő, elsősorban finanszírozási lehetőségek biztosítását

tartanak hasznosnak. Az amerikai és nyugat-európai egyetemeken ez sem szokatlan – akár egyetemi inkubátorok, akár az alumni közösség befektetői bevonása által –, és Magyarországon sem példa nélküliek a forrást is biztosító egyetemi programok – ám a hazai felsőoktatási intézmények előtt még hosszú fejlődési út áll ezen a téren. Mindezek vonatkozásában ismét többféle megoldás képzelhető el a gyakorlatban. Néhány ilyen lehet például, ha:

- az egyetem tanácsot vagy folyamattámogatást ad finanszírozási kérdésekben;
- az egyetem a meglévő finanszírozói partnerkapcsolatait hasznosítja a diákvállalkozások érdekében;
- az egyetem formalizált inkubátort működtet, amely portfóliójában finanszírozási elemek is megjelennek;
- az egyetem, illetve az egyetem érintettjei (alumni, vállalati és intézményi partnerek) befektetési alapot működtetnek.

Már a hazai Egyetemi Innovációs Ökoszisztéma program is ösztönzi a vállalati – akár banki vagy befektetői – partnerkapcsolatokat, illetve a Hungarian Startup University Program⁵ is tartalmaz olyan finanszírozási elemeket (bár csupán egyéni ösztöndíj formájában), amelyek az innovatív és nagy növekedési potenciállal rendelkező startupok (*Fazekas 2016*) korai finanszírozásához hozzájárulhatnak. De lehet még mit tanulnunk az olyan nemzetközi példákból, mint a barcelonai ESADE egyetemi alumni üzleti hálózat, az ESADE BAN, amely már több mint 235 cégnek biztosított tőkét, összesen több mint 35 millió euro értékben fektetve be (*ESADE 2021*). A nemzetközi viszonyoktól elmaradó hazai vállalkozási kedv emelését tehát az egyetemek azzal is támogathatnák, hogy az ökoszisztémában megszokott szerepeik mellett akár a vállalkozásfinanszírozás terén is nagyobb szerepet vállalnak összekötőként, szervezőként vagy akár befektetőként. Mindez nem feltétlenül csak az aktuális egyetemi hallgatók számára jelentené vállalkozásindítási akadályok lebontását, hanem új lehetőségeket teremthetne más egyetemi polgárok – oktatók, kutatók és az alumni – számára is.

Annak érdekében azonban, hogy az országos helyzetet alaposabban felmérjük és az intézményi és szakpolitikai döntéshozatalt tovább segítsük, két irányba lehet érdemes kutatásainkat kiterjeszteni a jövőben. Egyrészt más egyetemek vállalkozói irányultságú szakjain tanuló diákok motivációit és észlelését is fontos lenne felmérni, hogy a leginkább fogékony fiatalokról reprezentatívabb képet kapjunk. Másrészt a vállalkozói folyamat érettebb szakaszait elérő fiatalok vizsgálatával arról is képet

⁵ Bemutatkozás. Hungarian Startup University Program. <https://hsup.nkfi.gov.hu/>. Letöltés ideje: 2022. január 10.

kaphatnánk, amire a mi mintánk csak nagyon csekély lehetőséget adott, hogy miként változnak a motivációk és észlelt akadályok a vállalkozói tervek megvalósítása során.

Felhasznált irodalom

- Ács, Z.J. – Szerb, L. – Lafuente, E. – Lloyd, A. (2018): *Global Entrepreneurship and Development Index 2018*. Springer, Cham. <https://doi.org/10.1007/978-3-030-03279-1>
- Ajzen, I. (1985): *From Intentions to Actions: A Theory of Planned Behavior*. In: Kuhi, J. – Beckmann, J. (eds.): *Action Control: From cognition to behavior*, Springer, Berlin, Heidelberg, pp. 11–39. https://doi.org/10.1007/978-3-642-69746-3_2
- Ajzen, I. (2006): *Constructing a Theory of Planned Behavior Questionnaire*. https://www.researchgate.net/publication/235913732_Constructing_a_Theory_of_Planned_Behavior_Questionnaire. Letöltés ideje: 2021. június 6.
- Aranycs Márta (2019): *Vállalkozásösztönzés az egyetemen*. In: Jáki Erika (szerk.): *A kockázati tőkefinanszírozás elméleti kérdései gyakorlati problémákkal illusztrálva I*. Budapest, Magyarország: Budapesti Corvinus Egyetem, pp. 35–47.
- Baluku, M.M. – Bantu, E. – Otto, K. (2018): *Effect of Locus of Control on Entrepreneurial Attitudes and Self-Employment Intentions: The Moderating Role of Individualism*. *Journal of Enterprising Culture*, 26(3): 251–283. <https://doi.org/10.1142/S0218495818500103>
- Bandura, A. (1977): *Social Learning Theory*. Prentice-Hall.
- Baron, R. A. (2007): *Entrepreneurship: A process perspective*. In: Baum, J.R. – Frese, M. – Baron, R.A. (eds.): *The psychology of entrepreneurship*. Lawrence Erlbaum Associates: London, pp. 19–40.
- Bauer Péter – Endrész Marianna (2018): *Vállalati dinamika és aggregált növekedés Magyarországon*. *Hitelintézeti Szemle*, 17(2): 68–98. <https://doi.org/10.25201/HSZ.17.2.6898>
- Bethlendi András – Végh Richárd (2014): *Közösségi finanszírozás–valós lehetőség-e a hazai kisvállalatok számára?* *Hitelintézeti Szemle*, 13(4): 102–126. <https://hitelintezetiszemle.mnb.hu/letoltes/5-bethlendi-vegh-2.pdf>
- Bigos, K. – Michalik, A. (2020): *Do Emotional Competencies Influence Students' Entrepreneurial Intentions?* *Sustainability*, 12(23): 10025. <https://doi.org/10.3390/su122310025>
- Borsi, B. – Dóry, T. (2020): *Perception of multilevel factors for entrepreneurial innovation success: A survey of university students*. *Acta Oeconomica*, 70(4): 615–632. <https://doi.org/10.1556/032.2020.00039>

- Caliendo, M. – Fossen, F. – Kritikos, A.S. (2011): *Personality characteristics and the decisions to become and stay self-employed*. *Small Business Economics*, 42(4): 787–814. <https://doi.org/10.1007/s11187-013-9514-8>
- Carifio, J. – Perla, R. (2007): *Ten Common Misunderstandings, Misconceptions, Persistent Myths and Urban Legends about Likert Scales and Likert Response Formats and their Antidotes*. *Journal of Social Sciences*, 3(3): 106–116. <https://doi.org/10.3844/jssp.2007.106.116>
- Carree, M.A. – Thurik, A.R. (2010): *The Impact of Entrepreneurship on Economic Growth*. In: Acs, Z. – Audretsch, D. (eds.) (2010): *International Handbook of Entrepreneurship Research*, 2nd edition, New York: Springer, pp. 557–594. https://doi.org/10.1007/978-1-4419-1191-9_20
- EESC (2013): *Entrepreneurship 2020 Action Plan*. European Economic and Social Committee. <https://www.eesc.europa.eu/en/our-work/opinions-information-reports/opinions/entrepreneurship-2020-action-plan>. Letöltés ideje: 2022. január 7.
- ESADE (2021): *About ESADE BAN*. <https://www.esadealumni.net/en/investors/about-esade-ban>. Letöltés ideje: 2021. december 28.
- Fazekas Balázs (2016): *Értékteremtő bizonytalanság – A kockázati tőke reálopciók megközelítése*. *Hitelintézeti Szemle*, 15(4): 151–166. <https://hitelintezetiszemle.mnb.hu/letoltes/fazekas-balazs.pdf>
- Fueglistaller, U. – Klandt, H. – Halter, F. (2006): *International Survey on Collegiate Entrepreneurship 2006*. St.Gallen (Switzerland) and Oestrich-Winkel (Germany): University of St. Gallen (HSG) and European Business School (ebs). https://www.guesssurvey.org/resources/PDF_InterReports/ISCE2006-ENG.pdf
- Gartner, W. (1985): *A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation*. *Academy of Management Review*, 10(4): 696–706. <https://doi.org/10.2307/258039>
- Goldberg, L.R. (1971): *Five models of clinical judgment: An empirical comparison between linear and nonlinear representations of the human inference process*. *Organizational Behavior and Human Performance*, 6(4): 458–479. [https://doi.org/10.1016/0030-5073\(71\)90028-6](https://doi.org/10.1016/0030-5073(71)90028-6)
- Holland, J.L. (1997): *Making vocational choices. A theory of vocational personalities and work environments*. Psychological Assessment Resources: Odessa.
- Imreh-Tóth Mónika – Bajmócy Zoltán – Imreh Szabolcs (2013): *Vállalkozó hallgatók – Valóban reális jövőkép a vállalkozóvá válás?* *Vezetéstudomány*, 44(7–8): 51–63. <https://doi.org/10.14267/VEZTUD.2013.07.05>

- Jain, S. – Arora, S. (2020): *Impact of Entrepreneurial Traits on Entrepreneurial Intentions among Management Students*. Indian Journal of Industrial Relations, 56(1): 131–143.
- Jakopec, A. – Krekar, I.M. – Susanj, Z. (2013): *Predictors of entrepreneurial intentions of students of economics*. Studia Psychologica, 55(4): 289–297. <https://doi.org/10.21909/sp.2013.04.643>
- Kim, P. – Aldrich, H.E. – Keister, L.A. (2006): *Access (Not) Denied: The Impact of Financial, Human, and Cultural Capital on Entrepreneurial Entry in the United States*. Small Business Economics, 27(1): 5–22. <https://doi.org/10.1007/s11187-006-0007-x>
- KSH (2018): *Munkaerőpiaci helyzetkép, 2014–2018*. Központi Statisztikai Hivatal. <https://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/munkerohely/munkerohely17.pdf>. Letöltés ideje: 2022. január 7.
- KSH (2020): *A regisztrált gazdasági szervezetek száma, 2019*. Központi Statisztikai Hivatal. <https://www.ksh.hu/docs/hun/xftp/idoszaki/gazd/2019/index.html>. Letöltés ideje: 2021. szeptember 7.
- KSH (2021): *A regisztrált gazdasági szervezetek száma – GFO'14 (2014–)*, Központi Statisztikai Hivatal STADAT rendszer. https://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_qvd010.html. Letöltés ideje: 2021. szeptember 7.
- Kuti Mónika – Bedő Zsolt (2018). *Az egyetemi központú vállalkozói ökoszisztéma és a közösségi finanszírozás kapcsolata*. Vezetéstudomány – Budapest Management Review, 49(2): 45–52. <https://doi.org/10.14267/VEZTUD.2018.02.05>
- Maresch, D. – Harms, R. – Kailer, N. – Wimmer-Wurm, B. (2016): *The impact of entrepreneurship education on the entrepreneurial intention of students in science and engineering versus business studies university programs*. Technological Forecasting and Social Change, 104 (March): 172–179. <https://doi.org/10.1016/j.techfore.2015.11.006>
- Meyer, N. – Krüger, N. (2021): *South African female entrepreneurs' motivational factors: Differences between young and established businesses owners*. Forum Scientiae Oeconomia, 9(1): 75–90. https://doi.org/10.23762/FSO_VOL9_NO1_5
- NKFI (2021): *Egyetemi innovációs ökoszisztéma*. Nemzeti Kutatási, Fejlesztési és Innovációs Hivatal. <https://nkfi.gov.hu/palyazoknak/nkfi-alap/egyetemi-innovacios-okoszisztema-2019-121-egyetemi-oko/palyazati-felhivas-2019-121-egyetemi-oko>. Letöltés ideje: 2021. december 27.
- Nowiński, W. – Haddoud, M. Y. – Lančarič, D. – Egerová, D. – Czeglédi, Cs. (2019): *The impact of entrepreneurship education, entrepreneurial self-efficacy and gender on entrepreneurial intentions of university students in the Visegrad countries*. Studies in Higher Education, 44(2): 361–379. <https://doi.org/10.1080/03075079.2017.1365359>

- Premand, P. – Brodmann, S. – Almeida, R. – Grun, R. – Barouni, M. (2016): *Entrepreneurship Education and Entry into Self-Employment Among University Graduates*. World Development, 77(January): 311–327. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2015.08.028>
- Roundy, P.T. – Brockman, B.K. – Bradshaw, M. (2017): *The resilience of entrepreneurial ecosystems*. Journal of Business Venturing Insights, 8(November): 99–104. <https://doi.org/10.1016/j.jbvi.2017.08.002>
- S. Gubik Andrea (2013): *A magyar hallgatók vállalkozásindító szándékát befolyásoló tényezők modellje – Ajzen tervezett magatartás elméletének kiterjesztése*. Vezetéstudomány, 44(7–8): 19–29. <https://doi.org/10.14267/VEZTUD.2013.07.02>
- S. Gubik Andrea (2021): *Entrepreneurial career: Factors influencing the decision of Hungarian students*. Entrepreneurial Business and Economics Review 9(3): 43–58. <https://doi.org/10.15678/EBER.2021.090303>
- S. Gubik Andrea – Farkas Szilveszter (2013): *Vállalkozói attitűdök kutatása egyetemi-főiskolai hallgatók körében*. Vezetéstudomány, 44(7–8): 5–17. <https://doi.org/10.14267/VEZTUD.2013.07.01>
- S. Gubik Andrea – Farkas Szilveszter (2016): *A karriermotívumok változásának hatásai a magyarországi hallgatók vállalkozásindítási elképzeléseinek alakulására*. Vezetéstudomány, 47(3): 46–55. <https://doi.org/10.14267/VEZTUD.2016.03.05>
- Sánchez, J.C. (2011): *University training for entrepreneurial competencies: Its impact on intention of venture creation*. International Entrepreneurship and Management Journal, 7(2): 239–254. <https://doi.org/10.1007/s11365-010-0156-x>
- Shane, S. (2003): *A general theory of entrepreneurship: The individual-opportunity nexus*. Edward Elgar Publishing: Cheltenham.
- Shapero, A. – Sokol, L. (1982): *The social dimensions of entrepreneurship*. In: Kent, C.A. – Sexton, D.L. – Vesper, K.H. (eds.): *Encyclopedia of entrepreneurship*, Englewood Cliffs: Prentice-Hall, pp. 72–90.
- Stam, E. (2015): *Entrepreneurial Ecosystems and Regional Policy: A Sympathetic Critique*. European Planning Studies, 23(9): 1759–1769. <https://doi.org/10.1080/09654313.2015.1061484>
- Stam, E. – Spigel, B. (2016): *Entrepreneurial Ecosystems*. Working Papers 16-13, Utrecht School of Economics. https://dspace.library.uu.nl/bitstream/handle/1874/347982/16_13.pdf. Letöltés ideje: 2022. január 5.

- Szerb László – Lukovszki Livia (2013): *Magyar egyetemi hallgatók vállalkozási attitűdjei és az attitűdöket befolyásoló tényezők elemzése a GUESSS-felmérés adatai alapján – Kik is akarnak ténylegesen vállalkozni?* *Vezetéstudomány*, 44(7–8): 30–40. <https://doi.org/10.14267/VEZTUD.2013.07.03>
- Szerb László – Márkus Gábor (2007): *A felsőoktatási környezet hatása a vállalkozói életpálya választására – Nemzetközi összehasonlító elemzés, 2006.* *Közgazdasági Szemle*, 54(3): 248–273.
- Wach, K. – Głodowska, A. (2019): *The Role of University in the Development of Entrepreneurial Intentions of Younger Generations: Selected Models.* In: Pietrzykowski, M. (Ed.): *Fostering Entrepreneurial and Sales Competencies in Higher Education*, Poznań (Poland): Bogucki Wydawnictwo Naukowe, pp. 45–63. <https://doi.org/10.12657/9788379862801-4>
- Westhead, P. – Deniz U. – Mike W. – Martin B. (2005): *Novice, Serial and Portfolio Entrepreneur Behaviour and Contributions.* *Small Business Economics* 25(2): 109–132. <https://doi.org/10.1007/s11187-003-6461-9>
- Yang, J. – Ai, D. (2019): *Effect of the Big Five Personality Traits on Entrepreneurial Probability: Influence of China's Household Registration System.* *Journal of Labor Research*, 40(4): 487–503. <https://doi.org/10.1007/s12122-019-09294-z>
- Yusof, M. – Sandhu, M.S. – Jain, K.K. (2007): *Relationship between psychological characteristics and entrepreneurial inclination: A case study of students at University Tun Abdul Razak (Unitar).* *Journal of Asia Entrepreneurship and Sustainability*, 3(2): 1–18.

Függelék

4. táblázat		
A kérdőív felépítése		
Kérdéscsoport	Kérdés (a forrás megjelölésével) *kötelező kérdés	Válasz típusa
1. Célcsoport szűrés	Jelenleg a Budapesti Corvinus Egyetem vállalkozásfejlesztés mesterszakán tanulsz?* (saját kérdés) – Igen (→ tovább 2.szakaszra) – Nem (→ kérdőív vége)	Feleletválasztós
2. Karrier elképzelések	Hol képzeled el a karrieredet a végzést követő 5 éven belül?*(Szerb – Márkus 2007)	Feleletválasztós
	Hol képzeled el a karrieredet a végzést követő 5 éven túl?*(Szerb – Márkus 2007)	Feleletválasztós
	Kérlek, értékelj, hogy az alábbi tényezők mennyire fontosak a számodra, mikor a saját karrieredet mérlegeled?*(S. Gubik – Farkas 2016)	Likert-skála (1= egyáltalán nem fontos; 7=nagyon fontos)
	Van-e a családodokban vállalkozás?*(saját kérdés)	Feleletválasztós
	Gondoltál-e már arra, hogy saját vállalkozást indíts?*(S. Gubik 2013)	Feleletválasztós
3. Vállalkozás indítás tervezése (akik még nem vállalkoznak)	Hol tartasz jelenleg a vállalkozói folyamatban?*(saját kérdés)	Feleletválasztós
	Tettél-e már valamilyen lépéseket a saját vállalkozás alapítása érdekében?*(S. Gubik 2013)	Többválasztós
	Mikor indítanád el vállalkozásodat?*(Szerb – Márkus 2007)	Feleletválasztós
	Hol alapítanád vállalkozást?*(saját kérdés)	Feleletválasztós
	Megítélésed szerint az alábbi tényezők mennyire akadályoznak a vállalkozásindításban?*(Szerb – Márkus 2007)	Likert skála (1= egyáltalán nem; 6=nagyon erősen)
	Szerepet játszott a mesterképzésre való jelentkezésed során vállalkozói szándékod?*(saját kérdés)(→ tovább 5.szakaszra)	Feleletválasztós
4. Vállalkozási tevékenység (akik már vállalkoznak)	Mikor indítottad el vállalkozásodat?*(saját kérdés)	Feleletválasztós
	Amennyiben alapképzés alatt indítottad el vállalkozásodat, ez szerepet játszott a mesterképzésre való jelentkezésed során? (saját kérdés)	Feleletválasztós
	Hogyan alapítottad a vállalkozásod? (saját kérdés)	Feleletválasztós
	Ha többen indítottátok, hányan vagytok alapítók a cégben? (saját kérdés)	Szabad válasz
	Mivel foglalkozik a vállalkozás?*(saját kérdés)	Szabad válasz
	Hol alapítottad a vállalkozásodat?*(saját kérdés)	Feleletválasztós
	Megítélésed szerint az alábbi tényezők mennyire akadályoztak mielőtt elindítottad volna vállalkozásodat?*(Szerb – Márkus 2007) (→ tovább 5.szakaszra)	Likert skála (1= egyáltalán nem; 6=nagyon erősen)

4. táblázat		
A kérdőív felépítése		
Kérdéscsoport	Kérdés (a forrás megjelölésével) *kötelező kérdés	Válasz típusa
5. Vállalkozás és oktatás	Az alábbi ismereteket mennyire tartod fontosnak egy vállalkozás indításához?*(<i>Imreh-Tóth et al. 2013</i>)	Likert skála (1= egyáltalán nem fontos; 4= nagyon fontos)
	Az alábbi ismeretek esetében mennyire érzed azt, hogy a mesterképzés kellő tudással vértéz fel belőlük?*(<i>saját kérdés</i>)	Likert skála (1= egyáltalán nem fontos; 4= nagyon fontos)
	Megítélésed szerint a jelenlegi formában melyikre fordít nagyobb figyelmet az oktatás a szakon?*(<i>saját kérdés</i>)	Feleletválasztós
	Kérlek, értékeld az alábbi állításokat!*(<i>saját kérdés</i>)	Likert skála (1= egyáltalán nem értek egyet; 6=teljes mértékben egyetértek)
	Kérlek, állítsd sorrendbe az alábbi tényezőket fontossági sorrend szerint!*(<i>saját kérdés</i>)	Sorba állítás (1=legfontosabb; 6=legkevésbé fontos)
	Melyek azok a mesterképzésen tanult tantárgyak, amik, úgy érzed, olyan tudást közvetítenek, mely konkrétan hasznosítható vállalkozásalapítás esetén?*(<i>saját kérdés</i>)	Többválasztós
	Van-e olyan konkrét, vállalkozáshoz kapcsolódó kurzus, amit hiányolsz a jelenlegi tantervből? (<i>saját kérdés</i>)	Szabad válasz
	Milyen olyan extra lehetőségekről tudsz az egyetemen, melyek a tanítás keretein túl segítik azokat a diákokat, akik saját vállalkozás alapításán gondolkodnak? (<i>saját kérdés</i>)	Szabad válasz
	Van-e valamilyen egyéb ötleted (akár oktatásra vonatkozó, akár tantermi kereteken túl), hogyan tudná az egyetem jobban támogatni a vállalkozói ambíciókkal rendelkezőket? (<i>saját kérdés</i>) (→ tovább 6.szakasza)	Szabad válasz
6. Demográfia	Nemed* (<i>saját kérdés</i>)	Feleletválasztós
	Korod* (<i>saját kérdés</i>)	Szabad válasz
	Milyen településen élsz?*(<i>saját kérdés</i>) (→ kérdőív vége)	Feleletválasztós

Növekedési vagy fejlődési csapda*

Csath Magdolna

Ebben az esszében azt vizsgáljuk, hogy hogyan lehetne pontosabb képet kapni nemcsak a hagyományos gazdasági mutatókkal mért növekedési helyzetről, hanem a fejlettségről is, amellyel kapcsolatban szintén felvethető a csapdahelyzetbe kerülés lehetősége. Különbséget teszünk fejlődés és növekedés között, rámutatva arra, hogy Magyarország növekedési adatai kedvezők, a fejlettségi mutatókat tekintve azonban lemaradásban van. Ez az ellentmondás további, részletesebb elemzéseket tesz szükségessé ahhoz, hogy meghatározhassuk a növekedési mutatóktól független fejlődési mutatók kívánatos célértékeit, és ezek elérésével elkerülhessük a fejlődési csapdát. Ez azért is indokolt, mert hosszabb távon a fejlődési mutatók alakulása a fenntartható növekedés esélyeit is befolyásolja, továbbá lehetővé teszi az általánosabb, rendszerszintű minőségi előrelépést is. A felvetett kérdésekkel kapcsolatban bemutatott statisztikai adatokra támaszkodva azt a következtetést vonjuk le, hogy szükséges lenne egy növekedési-fejlettségi matematikai modell megalkotása a dinamikus kapcsolat bemutatására és ökonometriai elemzésére. Erre azonban ennek az esszének a keretében nem vállalkozunk.

Journal of Economic Literature (JEL) kódok: E22, I15, I25, J24, O11, P52

Kulcsszavak: közepes jövedelmi csapda, közepes fejlettségi csapda, ellenálló képesség, alkalmazkodóképesség, immateriális beruházások, növekedési modellek

1. Bevezetés

A közepes jövedelmicsapda-elméletek azt vizsgálják, mi lehet az oka annak, hogy amikor az országok elérnek egy közepes jövedelmi szintet, akkor közülük többeknek is lelassul, esetleg stagnálni kezd a növekedése. Ha ez a helyzet hosszabb ideig fennáll, akkor azt mondják, hogy az ország közepes jövedelmi csapdába került.¹ A kutatásoknak azonban vannak olyan gyenge pontjai, amelyek miatt javaslataik nem elegendők általában a csapda elkerüléséhez.

* A jelen kiadványban megjelenő írások a szerzők nézeteit tartalmazzák, ami nem feltétlenül egyezik a Magyar Nemzeti Bank hivatalos álláspontjával.

Csath Magdolna kutatásvezető a Pázmány Péter Katolikus Egyetemen és magántanár a Nemzeti Közszolgálati Egyetemen. E-mail: csath.magdolna@uni-nke.hu

A magyar nyelvű kézirat első változata 2021. december 4-én érkezett szerkesztőségünkbe.

DOI: <https://doi.org/10.25201/HSZ.21.2.152>

¹ Middle income trap

Az esszé fő témája a növekedési csapda és a fejlettségi csapda megkülönböztetése és annak bemutatása, hogy a növekedési csapda elkerülése még nem biztos, hogy a fejlettségi csapda elkerülését is lehetővé teszi. A *második fejezet* bemutatja a növekedési csapdával kapcsolatos legfontosabb szakirodalmi megállapításokat, és elemzi szakmai-módszertani gyenge pontjaikat, elismerve természetesen a növekedési elemzések létjogosultságát. A továbbiakban javaslatot tesz egy újfajta, fejlettséggel kapcsolatos modellezésre, amelynek keretében fejlődési/fejlettségi mutatók segítségével megállapításokat lehet tenni egy ország fejlettségi szintjére vonatkozóan. A fejlődés általában a folyamatokat, a fejlettség pedig az állapotot írja le, de a későbbiekben a két szót felváltva is használhatjuk. Fejlettségi csapdán pedig azt a helyzetet értjük, amikor egy ország fejlettségi mutatói romlanak vagy stagnálnak. Az esszében statisztikai adatokra támaszkodva kiválasztunk néhány fontosabb mutatót, és azokra megvizsgáljuk Magyarország és a V4-es országok² pozícióit, további összehasonlításként pedig Ausztria adatait is elemezzük. Ennek oka, hogy saját eredményeinket célszerű először a velünk szorosabb történelmi, kulturális és gazdasági kapcsolatban lévő országok eredményeivel összevetni. A későbbiekben a vizsgálatokat érdemes több országra, például a csapdahelyzetet sikeresen elkerülő ázsiai országokra is kiterjeszteni. Az esszé befejezéseként emellett érvel, hogy a GDP-vel mért növekedési modellek gyenge pontjai miatt objektívebb értékeléshez lehetne jutni, ha a közepes jövedelmi csapda elemzéseket kibővítenénk a fejlettséget is górcső alá vevő közepes fejlettségi vizsgálatokkal, illetve ha nemcsak a GDP-, illetve az egy főre jutó GDP-értékekre adnánk meg elérendő célokat, hanem a gazdasági mutatóktól elkülönítve a fejlettségi mutatók értékére is. Ez lehetővé tenné a rendszerszemléletű gondolkodást, ami hosszabb távon nemcsak a növekedésre, hanem a társadalmi fejlődésre is jótékony hatással lenne.

2. Jövedelmi csapda kutatások: irodalmi áttekintés

A fejlődésgazdaságtan kutatói hosszú ideje vizsgálják, mi lehet az oka annak, hogy hasonló gazdasági helyzetből induló országok gazdasági fejlődése hosszabb távon eltérő mintázatokat mutat. Kezdetben a fejlődést a bruttó hazai termék (GDP), illetve az egy főre jutó GDP alakulásával mérték. Azt elemezték, hogy hogyan alakul hosszabb időtávon egyes országokban az egy főre jutó GDP értéke, van-e egyenletes növekedés, vagy adott ponton az érték stagnálni, esetleg csökkenni kezd. Ha a stagnálás, illetve a lassulás bekövetkezik, csapdahelyzetről beszélhetünk. A témával kapcsolatban először a Világbank kutatói végeztek szerteágazó elemzéseket. A közepes jövedelmi csapda fogalmát is ők vezették be. *Gill és szerzőtársai (2007)* Kelet-Ázsia országainak növekedési lehetőségeit hasonlították össze. Azt találták, hogy a közepes jövedelmi csapda elkerüléséhez nem szabad megmaradni a sikeres termelőgazdasági pozícióban, hanem növelni kell a tudásalapú innovatív gazdaság

² V4-országok: Csehország, Lengyelország, Magyarország és Szlovákia

arányát. Példaként Dél-Koreát említik, amely ország gazdasága akkor indult gyors növekedésnek, amikor a hazai, nagy hozzáadott értéket termelő, nemzetközi piacon versenyképes ágazatok megteremtésére és az ehhez szükséges innovációba és tudásba jelentős összegeket kezdtek befektetni. Ennek egyik eredménye, hogy míg az 1990–1994-es időtartam alatt az évente átlagosan bejegyzett szabadalomszám 100 ezer lakosra vetítve 1,44 volt, addig ez 2000–2004-re 8,67-re bővült, ami hat-szoros emelkedés.³ A növekedésméletekre utalva ez a neoklasszikus növekedési modelltől az új endogén növekedési modellre való áttérést jelentette, amely szerint növekedést a belső erőktől, a tudástól, innovációtól, korszerű technológiáktól és a vállalkozószellemtől lehet várni. Az erősödő innováció és tudásszint hozzájárult a versenyképesség javításához fontos teljes tényezős termelékenység⁴ javításához is. *Gill és Kharas (2015)* későbbi elemzésében több ország, például Ukrajna csapdahelyzetbe kerülését is valószínűsítette. Arra is figyelmeztetett, hogy hosszabb sikeres évek után is csapdahelyzetbe kerülhet egy ország. Ennek oka lehet például, hogy a gazdasági szerkezet változása nem tart lépést a környezeti lehetőségek és veszélyek változásával, illetve hogy az exporttermékek szerkezete is megmerevedik, nem követi elég rugalmasan a piaci változásokat. De a nem jól célzott, nem hatékony, alacsony hozzáadottérték-növeléssel járó állami gazdasági ösztönzés is okozhat csapdahelyzetet. Az állami gazdasági ösztönzés eredményességéhez ugyanis jó minőségű egyetemek, jól képzett szakemberek szükségesek, és olyan innovációbarát környezet, amely ösztönzi a vállalkozószellemű, innovatív cégeket, vélik a szerzők.

Egy további fontos jellemzőre is rámutatnak: a területi gazdasági és általános fejlettségi különbségek veszélyére. Ezek is gátolhatják ugyanis, hogy egy ország elkerülje a csapdahelyzetet. *Garrett (2004)* arra a gyakori egyszerűsítésre hívja fel a figyelmet, hogy a demokratizálódás egyben elhozza a gazdasági sikert is. Példákkal mutat rá arra, hogy ezt a gyakorlat nem támasztja alá. Szerinte azok az egyébként demokratizálódott országok, amelyekben az értékláncok összeszerelő egységei vannak csak jelen, könnyen csapdahelyzetbe kerülhetnek, ha nem lépnek feljebb az értékláncon a nagyobb hozzáadott értéket teremtő tevékenységek felé. Az összeszerelő műveletek ugyanis a fejlődés „természetes korlátai” – állítja Garrett. Hasonló gondolatokat fogalmaz meg *Ohno (2013)* is, aki arra figyelmeztet, hogy a győztes és vesztes országokat egyre inkább a felhalmozott tudás és képességek mennyisége választja el egymástól. A piaci liberalizációval, a külföldi tőkebefektetésekkel el lehet érni egy közepes jövedelmi szintet, de a magasabb szintre lépéshez a humán tőke folyamatos fejlesztését biztosító rendszer kiépítésére van szükség. A tudást nem elég importálni, helyi tudásteremtésre van szükség. A csapdahelyzet szerinte akkor következik be, amikor a kezdeti előnyök – legyenek azok ásványkincsek vagy egyéb természeti erőforrások, illetve a befektetőknek kedvező olcsó munkaerő – kimerülnek, és

³ *Gill et al. 2007:155, Table 3.6.*

⁴ Teljes tényezős termelékenység (total factor productivity): olyan mutató, amely a technológiai fejlődés, a tudás, az innováció és a vezetési színvonal termelékenységi hatásait is figyelembe veszi.

közben nem sikerül új, nagy hozzáadott értéket létrehozó, tudáson alapuló gazdasági szerkezetet, illetve olyan intézményrendszert kialakítani, amely ösztönzi a helyi tudásteremtést. Ezt a gondolatsort hangsúlyozza *Spence (2022)* is.

Huang és szerzőtársai (2017) újabb csapdaveszélyt okozó tényezőre, a termelékenység alacsony vagy romló szintjére hívják fel a figyelmet. Kína példáján azt vizsgálják, hogy meddig maradhat Kína a „világ gyára”, amely az alacsony befektetői költségekre épül anélkül, hogy csapdahelyzetbe kerülne. A szerzők szerint – bár a kínai gazdaság növekedése erőteljes – az alacsony termelékenységi szint, amelynek egyik oka a tőkebefektetések hatékonyságának romlása, csapdaveszélyt jelenthet. Azt javasolják, hogy át kellene térni a beruházás-vezérelt iparfejlesztésről az innováció-vezéreltre, mert az nagyobb hozzáadottérték-előállítással és magasabb termelékenységi szinttel járna együtt.

Ezt a gondolatot hangsúlyozza *Rippel (2017)* is, amikor Kína felzárkózásának feltételeként az innovációba való befektetések és az értékláncon való előrelépés fontosságát említi. Az *EBRD 2019-es* jelentése a finanszírozott országok, közöttük Kelet-Európa országai esetén veti fel a termelékenységi problémát mint csapdaveszélyt. A termelékenység ugyanis a magas GDP-arányos beruházási ráta, illetve az erőteljes GDP-növekedés ellenére alacsony. Ennek oka a jelentés szerint az, hogy minél jobban korszerűsödik egy ország technikailag és technológiailag, annál nagyobb szüksége van nagy tudású és jó képességű humán tőkére. Ez egyben a termelékenységnövelés feltétele is. Az EBRD azt a következtetést vonja le, hogy a növekedési ütem lassulása elsősorban a teljes tényezőtermelékenység (TFP) alacsony szintjének tudható be. A gyorsan növekvő gazdaságok egy-két évtized után kimerítik a növekedési forrásaikat, ezért új növekedési modellre van szükség, amely nem tudás- és technológia-importon, hanem helyi innováción és tudásteremtésen alapul. Ehhez rugalmasságra, jövőorientált gondolkodásra van szükség. Ezt tette Dél-Korea, amikor átállt a tudás alapú gazdaságfejlesztési modellre. A jelentős humántőke-beruházásoknak köszönhetően gyorsan nőtt a TFP, ami hozzájárult a fizikai tőke optimális hasznosításához. Az innovációt, mint a közepes jövedelmi csapda elkerülésének módszerét további tanulmányok is hangsúlyozzák.

Matolcsy és Palotai (2019) is a termelékenységi problémákra hívja fel a figyelmet. Arra mutatnak rá, hogy a növekedés mennyiségi, újabb munkavállalók munkába állításával történő növelése ma már korlátokba ütközik. Ezért a termelékenység növelésére, a munkavállalók nagyobb termelékenységű ágazatokba áramlására és általában korszerűsödő gazdasági szerkezetre van szükség.

Paus (2017) így fogalmaz: innoválj vagy tönkremész! A szerző Latin-Amerika országait vizsgálja és abból szűr le következtetéseket Ázsia számára. Arra mutat rá, hogy Latin-Amerika országai közül többen is hosszabb ideje növekedési csapdában vannak. Ennek az az oka, hogy a korábbi munkaigényes, alacsony termelékenységgel

gyártott termékek nemzetközi versenyképessége romlott, és nem sikerült átállniuk innovatívabb, magasabb termelékenységgel gyártható, versenyképesebben értékesíthető termékekre, vagyis nem korszerűsödött elég gyorsan a gazdaság szerkezete. Ez egyebek mellett a humán tőkébe való beruházások alacsony szintjének köszönhető. A gazdasági növekedést korlátozzák továbbá Dél-Amerikában a nagy egyenlőtlenségek, amelyek gátolják a humán tőke akkumulációját.

Érdemes végül idézni két, a V4-országokat is vizsgáló elemzés megállapításait. Az Európai Bizottság tanulmánya (*EC 2020*) a regionális jövedelmi csapdahelyzeteket elemzi gazdasági, termelékenységi és foglalkoztatási adatok segítségével. Megállapítja, hogy az EU-ban több olyan régió is van, amely csapdahelyzetben van, bár ez az állapot a szakirodalomban általában megadottnál magasabb egy főre jutó GDP-értéken következik be. Ez azért nagy probléma, mert ezek a lemaradó régiók rontják a gazdaság bővülésének lehetőségeit, miközben – mivel az országos makromutatók elrejtik ezeket a regionális gyengeségeket – kevés figyelem fordul feléjük. A kutatók 3 csoportba osztják az európai régiókat, magas, közepes és alacsony jövedelmi szinten megrekedt régiókra. Egyes V4-es régiók is a harmadik csoportban vannak, azonban a részletesen bemutatott esettanulmányok között már nem szerepelnek. A lemaradás okait az alacsony hozzáadottérték-előállításban, a gyenge innovativitásban és az alacsony termelékenységi szintben határozzák meg. Megjegyezhető, hogy ezek a tényezők egymástól nem függetlenek, hiszen a termelékenység növelését éppen a több innovációt tartalmazó, magasabb hozzáadott értékű gazdasági tevékenységek tennék lehetővé. A csapdahelyzetből való kikerülést a kutatók a tudásba való befektetéssel, a több kutatás-fejlesztési beruházással és hozzáértőbb helyi vezetéssel látják megoldhatónak. Megjegyzik, hogy a több fizikai beruházás tudásberuházások nélkül nem elegendő, mivel éppen ezek járulnának hozzá a termelékenység növekedéséhez.

Az Európai Központi Bank (EKB) elemzése (*Žuk – Savelin 2018*) a 2000–2016-os évek adatai alapján a konvergencia gyorsaságát vizsgálja, amelyet az egy főre jutó GDP alakulásával mér. Ez az elemzés, amely 17 országra terjed ki, már megemlíti azt a történelmi ténytet, hogy a vizsgált országoknak „parancsgazdasági rendszerből” kellett áttérniük a piacgazdaságra. A 2000–2016 közötti átlagos éves növekedési ütem (vásárlóerő-paritáson), a Világbank adatai szerint Litvániában volt a legmagasabb és Szlovéniában a legalacsonyabb. A magyar érték a harmadik legalacsonyabb volt, de rögtön meg kell említenünk az összehasonlítás gyenge pontját: nyilván egy magasabb szintről nehezebb nagyot ugrani. Jobb mutató az EU-átlaghoz való viszonyítás. A valós egy főre jutó GDP (vásárlóerő paritáson) tekintetében 2016-ban Csehország vezetett, Magyarország pedig – a 17 ország között – a 7. helyen volt. A 2017. évi adatok alapján Magyarországnak ahhoz, hogy az EU átlagos egy főre jutó GDP-értékét 2025-re elérje, évente 5 százalék fölötti növekedésre lenne szüksége a szerzők szerint. Csehországnak ez már 3 százalék alatti növekedéssel is

sikerülhet. A tanulmány érdekessége, hogy már érinti a GDP/fő mutató hiányosságait, rámutatva arra, hogy a mutató értékének növekedésével nem biztos, hogy az oktatási színvonal vagy az általános egészségi állapot is javul. Ezért javasolja az ENSZ humán fejlettségi mutatója (HDI)⁵ vizsgálatát is a növekedési mutató mellett. A HDI-mutató figyelembe veszi a születéskor várható élettartamot, az iskolában töltött évek számát, az iskolázottság hosszát években, valamint a valós bruttó nemzeti jövedelem vásárlóerő-paritáson mért értékének változását. Újabban pedig már a fenntarthatóságot is elemzi, kiszámítva az adott gazdaságok különböző mutatókkal mért környezetterhelését is. Végül arra figyelmeztet a tanulmány, hogy a gazdasági szerkezet jelentős hatással van a csapdahelyzet elkerülhetőségére. A nagyobb innováció- és tudástartalmú, versenyképesebb ágazatok arányának növelése, az exportban a hazai hozzáadott érték arányának emelkedése csökkenti a csapdahelyzetbe kerülés esélyét. Ehhez viszont növekednie kellene például az egy milliós lakosra jutó elfogadott szabadalmak számának.

A vizsgált időszakon ez az érték a 17 elemzett országból csak három országban, Magyarországon, Horvátországban és Észak-Macedóniában csökkent, Lengyelországban és Csehországban viszont jelentősen nőtt. Meg kell azonban jegyezni, hogy a szellemi tulajdon terén elért eredmények csak akkor járulhatnak hozzá a gazdasági teljesítményhez, ha azok megjelennek piacképes termékekben és szolgáltatásokban. Az oktatási eredményekkel is hasonló a helyzet. Hiába van több magasabb végzettségű szakember, ha a gazdasági szerkezet nem kínál számukra a tudásukat és képességeiket hasznosító munkahelyet. Ez egyben hatékonysági kérdés is, hiszen nemcsak a kihasználatlan gép, hanem a kihasználatlan tudás is veszteség.

3. A közepes növekedési csapda elemzések főbb hiányosságai

A közepes jövedelmi csapda irodalma, mint láttuk, bőséges. Közös vonásuk, hogy a növekedési megtorpanások okait keresik. Az okok között általában a gazdasági szerkezet alacsony értékteremtő képességét, a gyenge innovációs és tudásszínvonalat, valamint a lassan javuló termelékenységet említik. Ezenkívül felmerül még lehetséges problémaként a kormányzati minőség, a magas korrupciós szint, a túl nagy regionális különbségek és a gyenge menedzsmentszínvonal. A kutatások új növekedési modellt keresnek az eredeti Solow-moddal szemben, amelyben a növekedés fő külső, exogén forrása a beruházás. Arra is figyelmeztetnek, hogy a technológiai haladás nem lehet elég gyors, ha csak az infrastruktúrába, a megfogható dolgokba⁶ ruházunk be. A technológiai és tudásszint közötti szakadék ugyanis gátolja a technológiák hatékony alkalmazását. Ezért fontosak az úgynevezett nem megfogható beruházások⁷, amelyek a tudást és a képességeket a szükséges szintre

⁵ Human Development Indicator

⁶ Tangible investment

⁷ Intangible investment

emelik, azaz erősítik a humán tőkét, amelynek fontosságára elsősorban az endogén növekedési modellek mutatnak rá. Ezeket a mutatókat azonban csupán a növekedés feltételeiként vizsgálják. A kutatások gyenge pontja továbbá, hogy nincs egyetértés abban, hogy mi az a GDP/fő érték, amely körül, ha egy ország növekedése állandósul, már csapdahelyzetre utal. *Spence (2011)* ezt az értéket 10 000 dollárra⁸ teszi. *Felipe (2012a; b)* két közepes sávot jelöl meg: az egyik 2 000–7 500, a másik 7 500–11 500 dollár⁹. Eszerint, ha egy ország 28 évnél tovább marad az első, vagy 14 évnél hosszabb ideig a második sávban, akkor már benne van a közepes jövedelmi csapdában. A szerzők a vizsgált 52 ország közül 35 esetén tapasztaltak csapdába kerülést.

Egy már említett, frissebb elemzésben 10–11 ezer és 15–16 ezer USA dollár egy főre jutó GDP esetén jeleznek csapdaveszélyt (*EC 2020*). Mások nem abszolút értéket, hanem növekedési százalékot adnak meg. *Eichengreen és szerzőtársai (2013)* ezt egy 7 éves mozgóátlaghoz mért, minimum 2 százalékpontos lassulásban határozzák meg.

Vannak olyan szerzők is, akik egy ország hosszabb távú gazdasági növekedését egy mintaországéhoz, például az USA-éhoz mérik, vizsgálva, hogy érzékelhető-e az idő során konvergencia (*Im – Rosenblatt 2013; Agénor – Canuto 2012*). Ez egyben arra a komolyabb hiányosságra is utal, hogy egyáltalán elegendő-e, ha az összehasonlítás alapjául szolgáló legfontosabb mutatónak a GDP-t, illetve az egy főre jutó GDP-t választjuk. A GDP-vel mért növekedés ugyanis lehet „rossz növekedés”, amely olyan beruházásokkal jár együtt, amelyek nem teremtenek jelentős új értéket, viszont ártanak a környezetnek. Ezért fontos kérdés, hogy elég-e a növekedést célként kitűzni. Biztos-e, hogy a mennyiségi növekedés fejlődést is hoz? Összehasonlíthatók-e és értékelhetők-e egyáltalán az egyes országok valós eredményei a GDP mutató alapján? Hiszen valószínű, hogy például eltérő történelmi, kulturális és társadalmi helyzetben vannak. Másrészt nem lenne-e indokolt, hogy az egyre bonyolultabbá váló, egyre kiszámíthatatlanabb gazdasági és politikai környezetben egyéb mutatókkal is mérjük egy ország működésének eredményességét? Hiszen nyilván nem írható le megnyugtatóan egyetlen gazdasági mutatóval az, hogy a válsághelyzetekre jó válaszokat ad-e, illetve hogy milyen gyorsan és sikeresen képes bekapcsolódni a változásokba. Az ellenálló képesség és alkalmazkodóképesség ugyanis nem gazdasági növekedési kérdés. Sokkal inkább a lakosság és a társadalom jellemzőitől, a történelmi és kulturális hagyományoktól, az együttműködési képességektől függ. Ezért a gyorsan változó körülmények között a legfejlettebbekhez történő felzárkózás sebessége ezen jellemzőktől is függ. Nem elég az sem, hogy vannak új értékek, gyárak, iskolák. Az is szükséges, hogy ezek hatékonyan, költségtakarékosan működjenek. Túl kell ezért lépni az „input” szemléleten, azon, hogy eredményként arról számolunk be, hogy milyen sokat költöttünk egyes beruházásokra. Az igazán fontos az, hogy az inputtal mekkora eredményt, hatást (outcome) érünk el, mekkora új

⁸ 2005. évi vásárlóerő paritáson

⁹ 1990. évi vásárlóerő paritáson

értéket teremtünk. Olyan fejlődési vizsgálatokat célszerű ezért végezni, amelyek nem ráfordítás-, hanem eredményorientáltak, azaz az erőforrások hasznosításának hatékonyságát a csapdaelkerülés fontos tényezőjének tekintik.

Végső soron pedig, figyelembe véve a közepes jövedelmi csapda elméletek gyenge pontjait és a gyorsan változó környezethez való sikeres alkalmazkodás szükséges feltételrendszerét, célszerű a jövedelmi-növekedési kutatásokat fejlettségi elemzésekkel kibővíteni. Ezzel kapcsolatban is vannak kísérletek, közülük a három legismertebb kerül most bemutatásra.

4. Fejlettségi mutatókat is vizsgáló elemzések

Nem könnyű feladat azt eldönteni, hogy hogyan lehetne a fejlettséget jól leírni. Az egységes modell készítését valószínűleg az országspecifikus jellemzők is nehezítik. Ettől függetlenül alapfejlettségi mutatók összehasonlítására vannak kezdeményezések. Ilyen például a korábban már említett ENSZ-elemzés, amely a humán fejlettséget méri. Az 1. táblázatban a HDI-index értékének alakulását látjuk 1990 és 2019 között.

1. táblázat										
Az emberi fejlettségi index értékének változása nemzetközi összehasonlításban (1990–2019)										
Ország	1990	2000	2010	2014	2015	2017	2018	2019	Értékváltozás 1990-ről 2019-re	Átlagos éves növekedés (%)
Magyarország	0,708	0,772	0,831	0,838	0,842	0,846	0,850	0,854	0,146	0,650
Csehország	0,738	0,804	0,870	0,888	0,891	0,896	0,898	0,900	0,162	0,690
Lengyelország	0,718	0,790	0,840	0,858	0,863	0,873	0,877	0,880	0,162	0,700
Szlovákia	0,741	0,765	0,831	0,847	0,850	0,855	0,858	0,860	0,119	0,510
Ausztria	0,803	0,847	0,904	0,913	0,915	0,919	0,921	0,922	0,119	0,480

Forrás: UNDP (2020)

Az 1. táblázatban azt látjuk, hogy a legnagyobb HDI-értékváltozás és átlagos éves növekedés Csehországban és Lengyelországban történt. Ezt követi a magyar adat. Ha GDP/fő adatokat is vizsgálunk, akkor azt tapasztaljuk, hogy e tekintetben is Lengyelország és Szlovákia lépett legnagyobbat előre. Ez összefügghet azzal, hogy a HDI-mutató egyik összetevője a nemzeti jövedelem mutató. Ausztria a HDI és a GDP/fő mutatóra is mérsékeltebben javította pozícióját, ami egyrészt érthető is, hiszen sokkal magasabb szintről indult, másrészt pedig rámutat a bázisszemléletű vizsgálatok gyenge pontjára. 2019-ben egyébként a legmagasabb HDI-indexet – 0,957 – Norvégiában találjuk. A vizsgált 189 ország között az osztrák pozíció a 18., a cseh a 27., a lengyel a 36., a szlovák a 39. és a magyar a 40. Vagyis Magyarország

erre a fejlettségi mutatóra, amely várható élettartammal és tudásszinttel mint humán fejlettségi értékekkel is számol, a vizsgált országok között az utolsó helyen van, de nem nagy a lemaradás a szlovák értékhez képest.

A másik, fejlődési mutatókat is elemző tanulmányt a Legatum Intézet készíti immár 15 éve (*Legatum 2021*). 167 ország prosperitását vizsgálják 300 mutató segítségével, amelyek többsége humán és társadalmi fejlettségi mutató, de gazdasági adatokat is figyelembe vesznek. Sorrendet nemcsak együttes, kompozit mutatók, hanem területenkénti mutatók alapján is készítenek. A Legatum Prosperity Index kutatás arra hívja fel a figyelmet, hogy egy nemzet prosperitását nem lehet csak azzal mérni, hogy mekkora gazdasági, anyagi eredményt ér el. Az is fontos, hogy egyéni és társadalmi szinten van-e fejlődés. Fejlődésen értik az egészségi állapot javulását, a tudásszint emelkedését és a természeti környezet állapota, például a levegő minősége romlásának megakadályozását. Véleményük szerint ahhoz, hogy a fejlődési mutatók is javuljanak, átlátható és hatékony kormányzásra van szükség. A 2021. évi rangsorban Magyarország a vizsgált 167 ország között a 44. helyen van. Ez 2020-hoz képest két hellyel jobb, de még így is elmaradunk a 27. Csehországtól, a 35. Szlovákiától és a 36. Lengyelországtól is. Magyarország legrosszabb pozícióban a kormányzati hatékonyság (82) és a piaci környezet átláthatósága (78) mutatók tekintetében van, de az egészségügyi helyzet szempontjából is csak az 51. helyen állunk, melynél a V4-ek közül csak a lengyel helyezés rosszabb. Ugyanakkor a gazdasági adatok alapján számított pozíciónk sokkal jobb, megelőzve Szlovákiát és Lengyelországot is, a 33. helyen vagyunk. A gazdasági pozíciót a kutatók például a pénzügyi és makrogazdasági stabilitással, valamint a foglalkoztatottsággal mérik az egészségügyi helyzetet pedig a várható élettartammal, a fizikai és mentális egészséggel és a betegségmegelőzési rendszer fejlettségével írják le. A kutatás bizonyítja, hogy jó gazdasági eredmények esetén is lehetnek egy országnak gyenge fejlettségi mutatói, ami indokoltá teheti, hogy ezen mutatók értékének javítására célértéket határozzon meg. Az elemzés érdeme, hogy a gazdasági mutatók mellett humán és társadalmi fejlettségi mutatókat is elemez. Jó gondolat az is, hogy az egyes főbb témakörök szerint is készít rangsorokat. A 300 mutató azonban nagyon sok. Nyilván nem mindegyik egyforma súllyal hat a fejlettségre, ezért előfordulhat, hogy az egyenlő súlyok miatt sok kevésbé fontos tényezőre kapott előnytelen értékelés nagyobb hatással van a végső sorrendre, mint kevés, de a fejlettség szempontjából sokkal fontosabb mutatóra elért jó eredmény.

Érdeemes megemlíteni még egy érdekes társadalmi haladás mutató¹⁰ kutatást, amelyet egy washingtoni székhelyű, de globális szakértői hálózattal rendelkező nem-profitorientált szervezet végez. A kutatók három területen vizsgálják az országok eredményeit. Ezek: az alapvető emberi szükségletek kielégítettsége, a jólét alapjai és az emberek számára rendelkezésre álló lehetőségek. Ez a kutatás

¹⁰ social progress indicator

elsősorban a fejlettséghez való hozzájutást és nem az elért fejlettségi szintet értékeli. Vizsgálja a megfelelő egészségügyi ellátáshoz és az oktatás különböző szintjeihez való hozzájutási lehetőségeket, az információhoz jutás szabadságát, az egyének szabadságát életük alakításában és a társadalom összetartó erejét. A 2021. évi tanulmányban (*Social Progress Imperative 2021*), amely 168 országot vizsgál 52 mutató alapján, Csehország a 22., Szlovákia a 33., Lengyelország a 35. és Magyarország a 42. helyen van. A legrosszabb pozíciókat az egészséghez és a magasabb szintű tudáshoz való hozzáférésre kaptuk, amelyek nyilvánvalóan fejlődési mutatók. A tanulmány vizsgálja a környezeti jellemzőket és a civil szabadságjogokat is. Érdekessége átfogó szemlélete, sokirányú érdeklődése, ugyanakkor arról nem formál képet, hogy a vizsgált országok milyen fejlettségi szinten vannak. Ezért arról sem mond véleményt, hogy vannak-e közöttük közepes fejlettségi csapda helyzetben lévők. A fejlettséghez való hozzáférési lehetőségeket bemutató nemzetközi összehasonlítás azonban ötletet adhat ahhoz, hogy milyen mutatókkal érdemes a fejlettséget vizsgálni. A három elemző tanulmány közös jellemzője, hogy túllépve a gazdasági eredményeken, humán és társadalmi fejlettséget, illetve fejlettségi lehetőségeket is értékeli. Az alkalmazott mutatószámok több terület eredményeinek elkülönült mérését teszik lehetővé. A kutatók arra nem tesznek kísérletet, hogy az országok általános fejlettségi szintjét, a gazdasági, humán és társadalmi fejlettségét és ezek egymásra hatását együtt, rendszerbe foglalva írják le. Végsősoron a három fejlettségi mutatót is vizsgáló elemzésből levonhatjuk azt a következtetést, hogy a jó gazdasági mutatókkal rendelkező országok fejlettségi mutatói lehetnek sokkal gyengébbek, mint a növekedési mutatói. Ami arra is figyelmeztethet, hogy a növekedési csapdával nem fenyegetett ország lehet, hogy fejlettségi csapdaveszélyben van, ami a későbbiekben a növekedési csapdahelyzethez is közelebb viheti.

A következőkben néhány, a gazdaság, versenyképesség, fejlettség és csapdahelyzet kapcsolatát is elemző hazai tanulmányra, publikációra térünk ki.

5. Növekedés, versenyképesség, fejlettség és csapdahelyzet: hazai gondolatok

A növekedési csapdahelyzettel a hazai szakirodalom is foglalkozik. *Palotai és Virág (2016)* a csapdahelyzet elkerülésére az értékteremtő képességek erősítését javasolja. Ehhez pedig az innovációs képességek javítása is szükséges. A szerzők arra is felhívják a figyelmet, hogy enélkül a versenyképesség sem lesz erősíthető. Rámutatnak, hogy a gazdasági növekedés és a versenyképesség-javulás eredményeinek meg kell jelenniük az emberi fejlődési lehetőségek kiteljesedésében, a jó oktatásban és egészségügyben. Így fogalmaznak: „*A gazdasági versenyképesség és felzárkózás kulcskérdése a humántőke-állomány minősége és mennyisége. A humán tőke a hosszú távú növekedési potenciál egyik meghatározó tényezője: a nagyobb humántőke-állománnyal rendelkező országok erőteljesebb gazdasági növekedést*

képesek elérni. A humán tőke minőségi jellemzői az oktatási rendszer és az egészségügyi ellátórendszer teljesítményeinek növelésével javíthatók.” (Palotai – Virág 2016:701)

A szerzők helyesen hangsúlyozzák a fejlettségi jellemzők fontosságát és mutatnak rá a versenyképességet javító és gazdasági növekedést ösztönző hatásaikra. Végső soron azonban a tanulmánykötet a növekedés forrásait keresi, és a fejlődési tényezőket is elsősorban a növekedés forrásaiként határozza meg. Ezért is hangsúlyozza a közepes növekedési csapda elkerülésének fontosságát. Ettől függetlenül azonban a felsorolt fejlettséget mérő mutatók egy, a fejlettségi csapda elkerülését középpontba állító módszertanban is jól használhatók. *Virág (2016; 2017)* a csapdahelyzet elkerülhetőségéhez fontosnak tartja a versenyképesség-javítás minőségi feltételeinek megteremtését, valamint az értékláncon a magasabb hozzáadott értékelőállítás felé való előrelépést. Hangsúlyozza az új beruházások és a termelékenység javítás fontosságát is. *Csáki (2018)* és *Boda (2022)* az oktatás és általában a humán beruházások szerepét tartja fontosnak a csapdahelyzetbe jutás elkerülhetőségéhez. *Csath (2019; 2021)* fejlettségi mutatókat vizsgál, és a csapda elkerülése szempontjából különösen fontos feltételként az innovációs eredményeket és a regionális fejlettségi különbségek csökkentését emeli ki. A Magyar Nemzeti Bank (MNB) különböző jelentései is említik a csapdaveszélyt. Az *MNB (2021)* jelentése a versenyképesség-javítás fontos elemének tartja – egyebek mellett – az emberi erőforrások mennyiségét és minőségét, a társadalmi és környezeti fenntarthatóságot és a termelékenységet. A jelentés a gazdasági növekedés fokozhatósága szempontjából vizsgálja a felzárkózás lehetőségeit. Így fogalmaz: „*a fejlett országokhoz történő sikeres felzárkózáshoz nélkülözhetetlen a hosszú távon évi legalább 2–3 százalékpontos növekedési többlet*” (*MNB 2021:7*).

A jelentés a növekedési tartalékokat keresi. Különösen figyelemre méltók a gazdasági fejlettséget befolyásoló helyi hozzáadott érték nagyságával kapcsolatos megállapítások, a gazdasági szerkezet gyenge pontjait és a humán vagyoni tudás- és egészségi állapotát megvilágító elemzései. Kiemelkedő a területi különbségek fejlődést lassító hatásainak bemutatása is. Valamennyi használt mutató fontos információt hordoz, bár a mutatók input és outcome, vagyis befektetési és hatás alapú mutatókra bontása, éppen a fejlettségi szintek vonatkozásában, további értékes elemzésekre adna még lehetőséget. Például értékelni lehetne a GDP-arányos oktatási kiadások mint inputok és a végzettségi arányok, tudásszintek mint hatás/eredmény-értékek kapcsolatát. Hasonlóan vizsgálni lehetne az informatikai infrastruktúrába történő beruházások mint inputok és az informatikai tudással rendelkezők aránya, illetve az informatikai rendszereket használó cégek aránya mint eredmények közötti összefüggéseket. Az inputokkal elért eredmények/hatások nagysága ugyanis nemcsak fontos versenyképességi, de fontos fejlettségi kérdés is. Ilyen elemzést találunk

a tanulmányban a kutatás-fejlesztési források mint inputok és a szabadalmak száma mint outcome/eredményértékek közötti összefüggésekkel kapcsolatban.

Az MNB jelentése természetesen nem a csapdahelyzet vizsgálatára, hanem a növekedési feltételrendszer javíthatóságának elemzésére vállalkozik. Ettől függetlenül eredményei jól használhatók a fejlettségi csapda elkerülésének tanulmányozására is. A fejlődési folyamat és a magasabb fejlettségi szint szempontjából kulcskérdés a termelékenység alakulása. Az MNB másik, termelékenységet vizsgáló jelentése (MNB 2020) arra mutat rá, hogy egyrészt az innovációs folyamat, ami a fejlődés fontos feltétele, nem elég hatékony Magyarországon, másrészt a termelékenység növekedését alátámasztó digitalizációs ráfordítások eredményessége sem meggyőző. Utóbbira az EBRD (2021) friss elemzése is rámutat. Az EBRD-tanulmány szerint Magyarország digitális fejlettségi összesített pontszáma az elérhető 100-ból 72,5, ami nem sokkal elmaradva a szlovák értéktől (72,8) a V4-ek között a legrosszabb érték. Ugyanakkor a fizikai ráfordítások, a kiépített infrastruktúra tekintetében Magyarország vezet a V4-ek között (89,8), viszont a képességek tekintetében nagy a lemaradása: a magyar érték 50,9, a cseh 78,5, a lengyel 69,2, a szlovák pedig 64,4. De a kormányzat online szolgáltatásaira is csak kicsivel előzzük meg a szlovákokat. Ezek az értékek, az MNB-tanulmány megállapításaival összhangban hatékonysági problémát érzékeltetnek. Mennyiségi szempontok szerint sokkal jobb helyezéseink vannak, mint a minőségiak szerint, ami viszont rontja a fizikai beruházások működtetésének hatékonyságát.

Az MNB (2020) jelentése a termelékenység sokirányú közelítésével világos képet fest arról, hogy a termelékenység növelése a vizsgált elemek mentén fejlődési hozadékkal is járna. Így érvel: „a fejlettség javítása elsősorban a termelékenység növelésén keresztül történhet” (MNB 2020:8). Figyelemre méltók a kihasználatlan humán erőforrás-potenciállal kapcsolatos megállapítások is. Ezekre azonban nemcsak a kihasználatlan gazdasági lehetőségek szempontjából érdemes figyelni. A Maslow-piramis (Maslow 1943) ugyanis arra is rávilágít, hogy az emberi fejlődés szempontjából fontos a képességek, a tudás maximális kihasználhatósága, azaz az önmegvalósítás. Ez hozzájárul nemcsak az anyagi jóléthez, de az életminőség javításához, a jólléthez is. Termelékenységi oldalról vizsgálva pedig a kihasználatlan tudás erőforrás pocskolást jelent, ezért termelékenységet csökkentő tényezőnek tekinthető.

Összességében a jelentés az innovációt, a digitalizáltságot és a tudást fejlettségként definiálja, ami jó irány egy fejlettségi csapda elkerülésének kutatásához.

Végül a fejlettségi szint szempontjából fontos az ökológiai fenntarthatóság és általában a zöld növekedés. Figyelemfelkeltő megállapításokat tesz ezzel kapcsolatban egy másik MNB kiadvány, Virág Barnabás (2019) tanulmánya, amely utal az emberi fejlettség fontosságára, ami több, mint a gazdasági növekedés (33. o.): „a modern

gazdaságok fejlődésével a GDP egyre jobban mellőzi a szubjektív jólét és a fenntarthatóság több elemét, miközben számos olyan teljesítményt befogad, amelyek jólétre gyakorolt hatása kétséges.” A 49. oldalon pedig ezt a megállapítást teszi: *„éppen ezért lehet, sőt kell is a GDP mellett több indikátort használni.”*

Ez utóbbi gondolatot azzal lehetne kiegészíteni, hogy nemcsak a GDP problémái miatt célszerű több indikátort használni, hanem azért is, mert korunkban egyre inkább a fejlődést, a fenntarthatóságot, a válságálló-képesség erősítését célszerű célként megfogalmazni. Sőt, mivel a növekedés és a fejlődés eltérő tényezők, hiszen az egyik mennyiségi, a másik pedig minőségi jellemző – amelyek persze ok-okozati viszonyban is lehetnek egymással –, arra is gondolnunk kell, hogy megfelelő fejlődés nélkül előbb-utóbb a növekedés forrásai is kimerülnek, ezért kétféle modellel lenne érdemes dolgozni. A közepes növekedési közelítés mellett létjogosultsága lehet egy, a fejlettségi/fejlődési állapot és folyamat helyzetét értékelő modellnek, amely arra világít rá, hogy nincs-e fejlettségi csapdaveszély.

6. A cél legyen a fejlődés!

Hasznosak és értékesek a közepes jövedelmi csapda kutatások. Különösen a hazai eredmények figyelemre érdemesek. Mi lenne azonban, ha az érvelést megfordítanánk, és nem a gazdasági növekedést, hanem a humán és társadalmi fejlődést tekintenénk célfüggvénynek? Mi lenne, ha elsősorban saját adottságainkból, történelmi hagyományainkból, illetve a jövő kihívásaiból kiindulva keresnénk olyan fejlettségi mutatókat, amelyek értékének javítása nemcsak nagyobbá tenné a gazdaságot, hanem jobbá, fejlettebbé is tenné az országot? Ha így biztosíthatnánk azt, hogy a gyorsuló és egyre bizonytalanabbá váló környezetben megálljuk a helyünket, és a fejlettségi mutatóink tekintetében – elkerülve a fejlettségi csapdát – legalább olyan gyorsan zárkózzunk fel a fejlettebb országokhoz, mint az egy főre jutó GDP tekintetében? Egy emberileg, társadalmilag fejlettebb ország a válságokkal szemben ellenállóbb, a változásokhoz könnyebben alkalmazkodó tud lenni, a belső, endogén fejlődés pedig egyben a fenntartható gazdasági növekedést is előidézné. Ez azt jelentené, hogy kiválasztunk néhány, a fejlettséget mint állapotot, illetve a fejlődési folyamatot leíró mutatót, és azt vizsgáljuk, hogy ezen mutatók tekintetében hogyan áll egy ország, esetünkben Magyarország. Ez a vizsgálat arra derítene fényt, hogy a gazdaságot jellemző, elsősorban mennyiségi mutatókon túlmutató minőségi jellemzők tekintetében mekkora távolságra vannak egymástól a vizsgált országok. Ez a közelítés azért tér el a növekedési csapda közelítéstől, mert növekedési mutatókat egyáltalán nem vizsgál. Arra keresi a választ, hogy van-e fejlődés, elsősorban humán, társadalmi és egyre inkább környezeti fejlődés. Ennek ismeretében fejlődési célokat lehetne kitűzni, amelyek elérése legalább akkora hangsúlyt kaphatna, mint a növekedési célok elérésére törekvés. Természetesen egy ilyen fejlődési modell összeállítása komoly kutatómunkát igényel. Érdekes matematikai elemzésekre is

lehetőséget adna a fejlődési és növekedési modell kapcsolatrendszerének időbeli vizsgálata. Ezen esszé keretében, a jelenlegi magyar helyzetből kiindulva és építve az eddigi hazai kutatások eredményeire, csak vázolni lehet azokat a területeket, amelyekben fejlődési célt kellene kitűzni. Egyik ilyen terület a lakosság tudás- és egészségi állapota, ami jelentős hatással van a versenyképesség javíthatóságára és általában a gazdasági helyzetre, de nagy bizonytalanságok közepette a nemzeti ellenálló képességre is. Az oktatási színvonal nemcsak azért fontos, mert hatással van az egyén életszínvonalára és életminőségére, hanem azért is, mert a jövőbeli gazdasági növekedés fontos forrása. Kutatások igazolják, hogy a magasabb képzettségi szint egészségtudatosabb életvitellel, így magasabb várható élettartammal járhat együtt, az egészségesebb társadalom pedig kisebb nyomást jelent az egészségügyi rendszerre (Picker 2007; Raghupathi – Raghupathi 2020).

Fejlettségi mutatónak tekinthető a gazdasági szerkezet és az ezzel összefüggésbe hozható termelékenység és hatékonyság is. Fontos a gazdasági szerkezet gyenge pontjainak kiküszöbölése és a gazdasági mutatók esetén a ráfordítások hatékonyságának javítása. Ebben a közelítésben nem az input összegek nagyságából, hanem az eredményekből, a hatásokból indulunk ki, azokat akarjuk javítani. A javításhoz szükséges lépéseket iteratív módon ebből fejtjük vissza, nagy figyelmet fordítva a ráfordítások hatékonyságára. Ezzel áttérünk az egy célfüggvényes növekedési szemléletről a teljes rendszert, azaz a gazdaságot, az embereket, a társadalmat és a környezetet összhangban tekintő közelítésre, és a kiválasztott mutatók értékének javításával kiegyensúlyozott gazdasági növekedést és társadalmi fejlődést érhetünk el. A továbbiakban példaként néhány olyan fejlettségi mutatót elemzünk, amelyekre ha elérendő célokat tűznénk ki, azzal valószínűleg elkerülnénk a fejlettségi csapdába esést, és egyben a fenntartható gazdasági növekedést is biztosítani tudnánk. A gazdasági mutatók pedig azért szerepelnek, hogy összehasonlíthassuk az ezekre, illetve a kiválasztott fejlettségi mutatókra nemzetközi összehasonlításban elért pozíciókat. A 2. táblázatban foglaltam össze azt a 16 gazdasági, humán, társadalmi és környezeti célt, amelyet a legfontosabbnak tartok. A kiválasztott fejlettségi mutatókra a statisztikai adatok alapján a V4-ek között nem állunk jól, Ausztriától pedig messze el vagyunk maradva. A javasolt mutatók között különösen fontos a fizikai és a „nem megfogható, intangible” beruházások aránya. Ahogyan azt az idézett hazai és nemzetközi elemzésekben látjuk, a fizikai beruházások terén Magyarország vezető pozícióban van, viszont az ezek hasznosítását biztosító humán, főleg tudásberuházások tekintetében el van maradva. Úgy is lehetne fogalmazni, hogy Magyarország növekedési adatai jók, a fejlődési adatai viszont gyengék. Természetesen a kölcsönös szakmai megegyezéssel elfogadott mutatók kiválasztása további szakmai vitákat, kutatómunkát igényel éppen úgy, mint a kitűzendő célok értékének meghatározása, viszonyításként pedig elsősorban az önmagunkhoz és a többi V4 országhoz mért fejlődést, illetve az Ausztriához mért konvergenciát lehetne megjelölni.

2. táblázat			
Javasolt fejlesztési mutatók és célok			
Gazdasági	Gazdasági szerkezeti	Tudás	Egészség és környezeti
célok			
GDP/fő érték regionális különbségeinek csökkentése	Innovatív cégek arányának növelése	Felsőfokú végzettségűek arányának növelése a munkaképes korcsoportban	Várható élettartam és egészségben várható élettartam növelése
Az összes beruházáson belül az intangible/tudás beruházások arányának növelése	A hozzáadott érték/munkavállaló érték növelése minden ágazatban	Alsószintű végzettségűek arányának csökkentése minden korcsoportban	Népességfogyás csökkentése
Fejlesztésből fejlődés: állami ráfordítások hatékonyságának javítása (K+F, digitalizációs ráfordítások)	A nagy hozzáadott értéket előállító cégek arányának növelése a gazdaság egészében	Műszaki/tudományos informatikai végzettségűek arányának növelése	Légszennyezés csökkentése
	Az import hányad csökkentése az exportban	Felnőttképzés arányának növelése a teljes lakosságban	Zöldterületek bővítése, fásítás
	Digitális fejlettség		

Vizsgáljuk meg néhány kiemelt mutatóra a V4-ek és Ausztria, illetve ha rendelkezésre áll, az EU27 átlagértéket. Fontos fejlettségi mutató az innovatív cégek aránya (3. táblázat), hiszen innováció nélkül nem lehet versenyképességet javítani, és a termelékenység növelésének is feltétele az innováció.

3. táblázat		
Innovatív, illetve folyamatosan innováló cégek aránya az összes cégből		
Ország	Innovatív	Folyamatosan innováló
	cégek (%)	
Magyarország	28,7	9,4
Csehország	46,8	22,3
Lengyelország	23,7	8,0
Szlovákia	30,5	13,4
Ausztria	62,6	19,3
EU-átlag	50,3	26,2

Forrás: Eurostat, Community Innovation Survey, 2021

Magyarországon alacsony a felméréskor innovatívnak minősített cégek aránya. Az adott időponthoz kötött innovációs teljesítménynél fontosabb a folyamatos megújulás. Ez hosszabb távon az állandóan változó környezetben a fennmaradáshoz is elengedhetetlen. A magyar érték csak a lengyelt haladja meg, de jelentősen elmarad az EU-s átlagtól. A versenyképesség javításához és az innovációhoz fontos fejlettségi mutató a megfelelő képzettség is (4. táblázat). Az Eurostat adatai szerint 2019-ben a természettudományos és műszaki területen végzettek száma 1000

lakosra vetítve Magyarországon 12,3, ez nem sokkal marad el a szlovák 12,9 értéktől, de lényegesebben a cseh (16,1) és a lengyel (20,1) adatoktól. Az osztrák érték még magasabb, 23,4, az EU-s átlag pedig 20,8. Fontos adat a természettudományos és műszaki területen doktori fokozatot szerzők száma, illetve aránya is. Az Eurostat adatai szerint 2019-ben 1000 lakosra vetítve a magyar és a lengyel érték (0,2, illetve 0,3) a legalacsonyabb, míg a cseh 1,1, és a szlovák 0,8. Az osztrák érték 0,9, az EU-s átlag pedig 0,8.

De rosszul állunk erre az adatra a munkavállalás szempontjából különösen fontos 25–34 éves korcsoport esetén is. A magyar érték 0,6, kicsivel jobb a lengyel 0,5 értéknél, de rosszabb a cseh (1,1) és a szlovák (1,3) értékeknél. Az osztrák érték 1,3, és az EU-s átlag 1,2. Ezek az értékek esetünkben fejlettségi problémát érzékeltethetnek. A fejlettségi csapda elkerülésében különösen fontos lehet a magas szintű tudás, illetve az, hogy az alacsony szintű tudással rendelkezők aránya folyamatosan és erőteljesen csökkenjen. Magyarország a vizsgált két korcsoportban nem áll túl jól a felsőfokú végzettségűek aránya tekintetében. A 25–34 évesek között alacsony a felsőfokú végzettségűek aránya, miközben a javulási tendencia is elmarad a többi V4-ország adataitól.

4. táblázat

Felsőfokú végzettségűek arányának változása 2011-ről 2020-ra a 25–34 és a 25–74 éves korcsoportban (%)

Ország	25–34 éves korcsoport			25–74 éves korcsoport		
	2011	2020	Változás (százalékpont)	2011	2020	Változás (százalékpont)
Magyarország	28,2	30,7	+2,5	20,0	26,0	+6,0
Csehország	25,1	33,0	+7,9	17,3	22,7	+5,4
Lengyelország	39,0	42,4	+3,4	22,0	29,7	+7,7
Szlovákia	25,5	39,0	+13,5	17,7	24,9	+7,2
Ausztria	20,9	41,4	+20,5	18,3	32,1	+13,8
EU-átlag	33,0	40,5	+7,5	23,7	30,6	+6,9

Forrás: Eurostat (2021)

Másrészről a kedvező magyar tendenciák ellenére a V4-ekhez képest még mindig túl nagy nálunk az alacsony végzettségűek (legfeljebb az általános iskola 8 osztályát végezték el) aránya mindkét vizsgált korcsoportban, miközben a regionális különbségek is nagyok (5. táblázat).

5. táblázat

Az alacsony végzettségűek aránya a 25–34 és a 25–74 éves korcsoportban (%)

Ország	25–34 éves korcsoport			25–74 éves korcsoport		
	2011	2020	Változás (százalékpont)	2011	2020	Változás (százalékpont)
Magyarország	12,9	12,4	-0,5	23,6	15,9	-7,7
Csehország	5,7	7,6	+1,9	9,4	7,3	-2,1
Lengyelország	6,0	6,2	+0,2	14,6	9,0	-5,6
Szlovákia	6,0	7,3	+1,3	11,3	8,6	-2,7
Ausztria	12,0	10,9	-1,1	20,3	16,1	-4,2
EU-átlag	19,1	14,7	-4,4	30,7	24,0	-6,7

Forrás: Eurostat

A bemutatott adatok alátámasztják, hogy azokon a területeken, amelyek a versenyképesség, a fenntartható növekedés és a fejlődési csapda elkerülhetősége szempontjából különösen fontosak, jelentős előrelépésre lenne szükségünk, vagyis indokolt lenne ezen mutatókra elérendő célértékeket megfogalmazni.

A digitális teljesítményünket azért érdemes kissé részletesebben vizsgálni, mert a digitális fejlettség az egyik legfontosabb fejlettségi mutató a folyamatban lévő gyors változásokhoz való alkalmazkodás és a termelékenység javíthatósága szempontjából. Korunkat a gyors technológiai változások jellemzik. Közöttük is kiemelkedő fontosságú a digitalizáció. Nem elegendő azonban befektetni a digitális infrastruktúrába, a hálózatok kiépítésébe. Tudásbefektetések nélkül a fejlett technológiák hatékony működtetése nem lehetséges. Az országok fejlődési sebességét ezért befolyásolni fogja, hogy az exponenciális technológiai változásokat milyen gyorsan követi a felhasználás elterjedése egyéni, társadalmi, céges és állami-kormányzati szinten egyaránt. A digitális fejlettséget az EU a DESI¹¹-indexszel méri. A mérés során a technológiai előrehaladást, a tudásszintet és a használat elterjedtségét egyaránt méri. A 2021. évi tanulmány (*DESI 2021*) szerint a vizsgált négy dimenzió mentén a V4-ek és Ausztria a 6. táblázatban látható helyezéseket ért el.

¹¹ Digital Economy and Society Index

6. táblázat

A V4-ek és Ausztria helyezései 4 dimenzió mentén (DESI index 2021)

Ország	Általános helyezés	Digitális infrastruktúra	Humán tőke digitális képessége	A digitális technológiák használatának elterjedtsége	A közszolgáltatások digitalizáltsága
Magyarország	23	12	22	26	25
Csehország	18	22	15	15	20
Lengyelország	24	21	24	24	22
Szlovákia	22	19	19	21	23
Ausztria	10	11	9	11	9

Forrás: DESI (2021)

A humán tőke területén feltűnő, hogy az összes cégből munkavállalóinak infokommunikációs képzést kínáló cégek aránya nálunk csupán 16 százalék, amivel a 21. helyen vagyunk. Ez ugyanazt érzékelteti, amit az IMD digitális versenyképességi jelentésében (IMD 2021) olvashatunk, nevezetesen, hogy a cégek jövőorientáltsága, alkalmazkodóképessége, amelynek egyik jele, hogy felkészítik-e munkavállalóikat továbbképzéssel a jövő kihívásaira, gyenge. Az IMD digitális versenyképességi rangsorában a vizsgált 64 ország között a cégek jövőorientáltsága, agilitása tekintetében a 62. helyen vagyunk (ez összefügghet a 3. táblázatban látható alacsony innovációs szinttel is), Ausztria a 18., Csehország a 32., Lengyelország a 44. és Szlovákia pedig a 60. helyen van. Ez pedig komoly fejlettségi problémát érzékeltet. Meg kell említeni, hogy a vállalkozásoknak nyújtott digitális szolgáltatások tekintetében jobb a pozíciónk, mint a lakosságnak nyújtott digitális szolgáltatások esetén. Az előzőre a 22. hely a miénk, ez a 20. helyen álló szlovákok mögött a V4-ek között a második legjobb helyezés, az utóbbira viszont a 25. vagyunk, ez pedig a legrosszabb érték a V4-en belül.

A lakosságnak nyújtott szolgáltatások tekintetében elért rossz pozíciónk a felhasználási készségekkel, társadalmi szintű tudással és érdeklődéssel is kapcsolatban lehet. De hathat rá az is, hogy mennyire felhasználóbarátok a rendszerek. Meg kell jegyezni, hogy a DESI-index alapján elért 2021. évi helyezéseket módszertani változtatások miatt nem lehet összehasonlítani a korábbi években elért helyezésekkel.

A tudásmutatókon kívül idézhetnénk a gazdasági szerkezettel kapcsolatos gyenge pontokat, az alacsony hozzáadott értéket előállító cégek nagy arányát, az export esetén a tudás- és innovációverseny helyett a költség alapú versenyzést, és a magas importarányt az exportban. Ezek is fejlettségi problémákra utalnak.

Nyilvánvalóan mindezek együttes hatására nem elég gyors a gazdasági konvergenciánk sem. 2009-ről 2020-ra az egy főre jutó GDP vásárlóerő-paritáson Magyarországon, az EU átlagot 100-nak tekintve, 65-ről 74-re javult. Ugyanakkor a cseh

érték 87-ről 94-re (7 pontnyi javulás), a lengyel 60-ról 78-ra (18 pontnyi javulás) és a szlovák 72-ről 71-re (egy pontnyi csökkenés) változott. A magyar érték 9 pontnyi javulása ellenére figyelemreméltó egyrészt a lengyel felzárkózás üteme, másrészt a cseh 7 pontos javulás is, hiszen nyilvánvaló, hogy egy már eleve magasabb szint-ről feljebb kerülni nehezebb. Összességében az EU-s átlaghoz a csehek kerültek a legközelebb, a lengyelek gyorsabb bővülésükkel megelőzték bennünket. A szlovák lemaradás pedig nyilván további elemzést igényel, hiszen Szlovákia a 2009. évi 72-es értékről 2013-ig folyamatosan javult, elérve a 78-as értéket, majd ezen megrekedt, és 2015-ig változatlan szinten maradt. 2016-ban viszont csökkenő pályára került, 2019-re lecsúszva a 70-es értékre. Innen javított 2020-ban 71-re. Szlovákia esetén így felvetődhet a csapdahelyzet lehetősége.

A gyorsabb konvergenciát esetünkben a fejlődési mutatók értékének javítása támogatathatná. Végül foglaljuk össze néhány makromutatóra és fejlettségi mutatóra elért helyezésünk.

7. táblázat					
Gazdasági és fejlettségi adatok: pozíciók az EU-n belül					
Célok	Magyarország	Csehország	Lengyelország	Szlovákia	Ausztria
GDP/fő növekedése	7	12	4	13	22
Beruházás/GDP	2	3	23	14	5
Foglalkoztatottság (20–64 év)	13	4	16	19	12
Egészségi állapot	23	20	22	19	11
Elkerülhető halálozás	25	18	19	22	13
Korai iskolaelhagyók	22	10	5	11	14
Nem tanul, nem dolgozik (15–29 év)	20	11	15	21	7
Felsőfokú végzettségűek aránya	25	24	16	20	18
Felnőttképzés	20	19	23	25	8
Digitális alapképzettség	21	8	23	16	6

Forrás: EU (2021)

A 7. táblázat azt támasztja alá, hogy a gazdasági mutatókra elért kiváló pozícióknak ellenére a fejlettségi mutatóink tekintetében esetenként még a V4-ek között is, de Ausztriától jelentős mértékben vagyunk elmaradva. Ausztria esetében viszont a gazdasági és a fejlettségi mutatókra elért helyezések kiegyensúlyozottabbak, ami valószínűleg megmutatkozik Ausztria jobb versenyképességi helyezésében is. Ez még természetesen nem azt jelenti, hogy fejlettségi csapdahelyzetben lennénk. Arra

azonban rávilágít, hogy szükség van további elemzésekre és olyan szemléletváltásra is, amely a fejlődési mutatókra nagyobb hangsúlyt fektet.

7. Összefoglalás

Az esszé arra szerette volna felhívni a figyelmet, hogy korunk gyorsan változó, technológiai forradalommal jellemezhető körülményei között már nem elegendő, ha egyedül gazdasági mutatók – főleg ha az a GDP, amely hiányosságai miatt akár félre is orientálhatja a döntéshozatalt – alapján vizsgáljuk egy ország fejlődési útját, növekedési modelljét. A fejlődésben való előrelépést, a nálunk fejlettebb országokhoz való felzárkózást és ezzel a fejlődési csapdahelyzet elkerülését fejlettségi mutatókkal kell mérni, és ezen mutatók értékének javítását célul kell kitűzni, hangsúlyozva, hogy a növekedés, ami mennyiségi elem, nem jelent feltétlenül fejlődést, viszont a fejlettségi szint javítása olyan minőségi elem, amely pozitív visszahatással lehet a növekedésre, azaz a mennyiségi elemre is.

Erre a hazai szakirodalomban is vannak már utalások, amikor a növekedési eredmények mögött keresik a belső okokat, a növekedési csapda elkerülésének útjait. A fejlettséget például a tudás- és egészségszinttel, a gazdasági szerkezet tudásteremtő és hasznosító képességével, termelékenységével és hatékonysággal mérhetjük. Az általános tudás- és képességszint emelkedése a feltétele annak, hogy a tudás és innováció alapú hozzáadott érték bővíthessen, ami egyben a gazdaság és társadalom válságálló-képességét és alkalmazkodóképességét, ezeken keresztül a versenyképességét is erősíti. Ezek együttesen pedig a fenntartható növekedés és a közepes fejlettségi csapda elkerülésének feltételei. Ezért célszerű a méréseknél is paradigmát váltani, hiszen ahogyan Albert Einstein (1879–1955) nevéhez kötve elhíresült: *„egy problémát nem lehet ugyanazzal a gondolkodásmóddal megoldani, mint amivel azt létrehoztuk.”* A paradigmaváltás azt is jelentené, hogy a minőségi tényezőket nemcsak a növekedés feltételeiként, hanem önmaguk fontosságáért, önálló modell keretében vizsgálnánk. Az esszé a rendszerszemlélet fontosságára is szerette volna felhívni a figyelmet. Arra, hogy a gazdaság egy nagyobb rendszer része, amelyben ha egy részrendszer túlfeszíti a teljes rendszer kereteit, az egyensúlytalanságot okoz. A teljes rendszer része a gazdaság mellett a társadalom és különösképpen a humán vagyon is, amelyeknek állapota, fejlettsége visszahat a gazdasági lehetőségekre is. Ezért javasolja az esszé, hogy – megfelelő szakmai vita után – készüljön olyan modell, amelyben a legfontosabb fejlettségi mutatók értéke alapján elemezzük az országok fejlettségi szintjét, és annak figyelembevételével elérendő célértékeket tűzünk ki. Így biztosítható lenne a teljes rendszer harmóniáját dinamikusan megteremtő gazdasági-társadalmi és humán állapot, valamint annak folyamatos javítása. Jövőbeli kutatási feladat a fejlettségi állapot és folyamat pontosabb definiálása, a fejlettségi csapda elkerülhetőségének mérését segítő mutatók további vizsgálata és az ezeket összefoglaló modell megalkotása.

Felhasznált irodalom

- Agénor, P.-R. – Canuto, O. (2012): *Middle-Income Growth Traps*. Policy Research Working Paper 6210, The World Bank, Washington D.C. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-6210>
- Boda György (2022): *Az emberi beruházások és a korszerűsödés*. Új Munkaügyi Szemle, 3(1): 2–14.
- Csath Magdolna (2019): *Közepes jövedelmi csapda vagy fejlődési csapda és a költségvetési hatások*. Pénzügyi Szemle, 64(1): 29–48.
- Csath Magdolna (2021): *Közepes fejlettség, gazdasági szerkezet, termelékenység és az MKKV szektor*. Köz-Gazdaság, 16(2): 78–90. <https://doi.org/10.14267/RETP2021.02.06>
- Csáki György (2018): *A tajvani oktatási rendszer – kiút a közepes jövedelmi csapdából*. Köz-Gazdaság, 13(4): 183–198. <https://doi.org/10.14267/RETP2018.04.09>
- DESI (2021): *Digital Economy and Society Index (DESI) 2021*. Thematic chapters. European Commission.
- EBRD (2019): *Transition Report 2017-18. Sustaining Growth*. European Banks for Reconstruction and Development, London. <https://2017.tr-ebrd.com>. Letöltés ideje: 2021. november 27.
- EBRD (2021): *Transition Report 2021-22. System Upgrade: Delivering the Digital Dividend*. European Bank for Reconstruction and Development. <https://2021.tr-ebrd.com/>. Letöltés ideje: 2021. december 1.
- EC (2020): *Falling into the Middle-Income Trap? A Study on the Risks for EU Regions to be Caught in the Middle-Income Trap*. Final Report, LSE Consulting, European Commission, June. https://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/studies/pdf/middle_income_trap_en.pdf. Letöltés ideje: 2021. december 1.
- Eichengreen, B. – Park, D. – Shin, K. (2013): *Growth Slowdowns Redux: New Evidence on the Middle-Income Trap*. NBER Working Paper No. 18673, National Bureau of Economic Research. <https://doi.org/10.3386/w18673>
- EU (2021): *Sustainable development in the European Union. Monitoring report on progress towards the SDGs in an EU context, 2021 edition*. Eurostat. <https://doi.org/10.2785/195273>
- Felipe, J. (2012a): *Tracking the Middle-Income Trap: What is It, who is in It, and Why? Part 1*. ADB Economics Working Paper Series No. 306, Asian Development Bank. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2069645>
- Felipe, J. (2012b): *Tracking the Middle-Income Trap: What is It, who is in It, and Why? Part 2*. ADB Economics Working Paper Series No. 307, Asian Development Bank. <http://hdl.handle.net/11540/1596>. Letöltés ideje: 2021. december 1.

- Garrett, G. (2004): *Globalization's Missing Middle*. Foreign Affairs, 83(6): 84–96. <https://doi.org/10.2307/20034139>
- Gill, I.S. – Kharas, H. – Bhattasali, D. – Brahmbhatt, M. – Datt, G. – Haddad, M. – Mountfield, E. – Tatuco, R. – Vostroknutova, E. (2007): *An East Asian Renaissance. Ideas for Economic Growth*. The World Bank, Washington D.C. <https://doi.org/10.1596/978-0-8213-6747-6>
- Gill, I.S. – Kharas, H. (2015): *The Middle-Income Trap Turns Ten*. Policy Research Working Paper 7403, World Bank Washington D.C.. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-7403>
- Huang, Q. – Liu, G. – He, J. – Jiang, F. – Huang, Y. (2017): *The middle-income trap and the manufacturing transformation of the People's Republic of China (PEC): Asian Experience and the PRC's industrial policy orientation*. ADBI Working Paper No. 752, Asian Development Bank Institute (ADBI) Tokyo. <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/325011/adbi-wp752.pdf>. Letöltés ideje: 2021. december 1.
- Im, F.G. – Rosenblatt, D. (2013): *Middle-Income Traps: A Conceptual and Empirical Survey*. Policy Research Working Paper No. 6594, World Bank, Washington D.C. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-6594>
- IMD (2021): *World Digital Competitiveness Ranking 2021*. IMD Lausanne. <https://www.imd.org/centers/world-competitiveness-center/rankings/world-digital-competitiveness/>
- Legatum Institute (2021): *The Legatum Prosperity Index. A tool for transformation, 2021*. https://www.prosperity.com/download_file/view_inline/4429. Letöltés ideje: 2021. november 28.
- Maslow, A.H. (1943): *A theory of human motivation*. Psychological Review, 50(4): 370–396. <https://doi.org/10.1037/h0054346>
- Matolcsy György – Palotai Dániel (2019): *Felzárkózási pályán Magyarország*. Hítelintézeti Szemle, 18(3): 5–28. <http://doi.org/10.25201/HSZ.18.3.528>
- MNB (2020): *Termelékenység Jelentés 2020*. Magyar Nemzeti Bank. <https://www.mnb.hu/letoltes/termelekenysegi-jelentes-2020-hun.pdf>
- MNB (2021): *Versenyképességi Jelentés 2021*. Magyar Nemzeti Bank. <https://www.mnb.hu/letoltes/versenyke-pestse-gi-jelente-s-hun-2021-1018.pdf>
- Ohno, K. (2013): *Learning to Industrialize. From Given Growth to Policy-aided Value Creation*. Routledge, London. <https://doi.org/10.4324/9780203085530>
- Palotai Dániel – Virág Barnabás (2016): *Versenyképesség és növekedés*. Magyar Nemzeti Bank. <https://www.mnb.hu/kiadvanyok/mnb-szakkonyvsorozat/versenykepesseg-es-novekedes>

- Paus, E. (2017): *Escaping the Middle-Income Trap: Innovate or Perish*. ADBI Working Paper 685, Asian Development Bank Institute, Tokyo. <https://www.adb.org/sites/default/files/publication/231951/adbi-wp685.pdf>. Letöltés ideje: 2021. december 1.
- Picker, L. (2007): *The Effects of Education on Health*. National Bureau of Economic Research No. 3., March, Cambridge, USA. <https://www.nber.org/digest/mar07/effects-education-health>. Letöltés: 2021. november 26.
- Raghupathi, V. – Raghupathi, W. (2020): *The influence of education on health: an empirical assessment of OECD countries for the period 1995–2015*. Archives of Public Health, 78:20. <https://doi.org/10.1186/s13690-020-00402-5>
- Rippel Géza (2017): *Kína – Az egyensúly helyreállítása és a fenntartható felzárkózás*. Hitelintézeti Szemle, 16 (Különszám): 50–72. <https://hitelintezetiszemle.mnb.hu/letoltes/rippel-geza.pdf>
- Social Progress Imperative (2021): *Global Index 2021*. <https://www.socialprogress.org/global-index-2021>. Letöltés ideje: 2021. november 28.
- Spence, M. (2011): *The Next Convergence. The Future of Economic Growth in a Multispeed World*. Farrar Straus and Giroux, New York.
- Spence, M. (2022): *Regime Change in the Global Economy*. Project Syndicate, 14 January. <https://www.project-syndicate.org/commentary/global-economy-regime-change-lewis-turning-point-by-michael-spence-2022-01?barrier=accesspaylog>. Letöltés ideje: 2022. február 10.
- UNDP (2020): *Human Development Report 2020. The next frontier. Human development and the Anthropocene*. United Nations Development Programme, New York. <https://digitallibrary.un.org/record/3895090>. Letöltés ideje: 2021. december 1.
- Virág Barnabás (2016): *A gazdasági felzárkózás nemzetközi és hazai tapasztalatai*. Előadás, Versenyképességi és Növekedési Fórum, június 24. <https://docplayer.hu/43456702-A-gazdasagi-felzarkozas-nemzetkozi-es-hazai-tapasztalatai.html>. Letöltés ideje: 2022. február 10.
- Virág Barnabás (2017): *Új Világ – Kihívások és Válaszok*. Előadás, HBLF Pénzügyi Csúcstalálkozó, április 20. <https://docplayer.hu/106103602-Uj-vilag-kihivasok-es-valaszok.html>. Letöltés ideje: 2022. február 10.
- Virág Barnabás (2019): *A jövő fenntartható közgazdaságtana*. Magyar Nemzeti Bank. <https://www.mnb.hu/kiadvanyok/mnb-szakkonyvsorozat/a-jovo-fenntarthato-kozgazdasagтана>
- Žuk, P. – Savelin, L. (2018): *Real convergence in Central, Eastern and South-Eastern Europe*. Occasional Paper Series. No. 212/July 2018, European Central Bank. <https://doi.org/10.2139/ssrn.3215693>

Mit tanulhat az utókor Irving Fishertől?*

Botos Katalin

Jelen írás – a teljesség igénye nélkül – felhívja a figyelmet Irving Fisher munkásságának néhány fontos vonására és tanulságára. Fisher volt az a közgazdász, aki először támaszkodott elemzéseiben nagy adattömegekre. Az Econometric Society alapítója és első elnöke volt. Hozzá köthető a mennyiségi pénzelmélet. Foglalkozott a pénz vásárlóerejével, az indexszámokkal, megalkotta az ún. Fisher-indexet, írt a kamat elméletéről, a gazdasági ciklusokról, foglalkozott az adósságdeflációval és a Nagy Válság elméletével. Elsők között volt, akik az aranyalapról való letérést szorgalmazták. Felhívta a figyelmet a gazdasági szereplők magatartásának pszichológiai motívumaira is, így a thaleri viselkedés-gazdaságtani elméletek elődjüknek tekinthetők. A 2008-as pénzügyi válságkezelés során meglátását felhasználták. A bankszabályozás reformlépései kifejezetten ilyen intézkedésnek tekinthetők. A modern monetáris elmélet (Modern Monetary Theory) pedig egyenesen a pénzteremtés szabályozásával foglalkozó gondolataihoz, a Chicago-tervhez nyúlt vissza.

Journal of Economic Literature (JEL) kódok: E31, E32, B31, C58, D91, G28, E12, B52

Kulcsszavak: elméletörténet, válságelmélet, defláció, viselkedés-gazdaságtan, pénzügyi piacok, szabályozási politika, modern monetáris elmélet

1. Bevezetés

Minden közgazdaságtant hallgató ismeri Irving Fisher munkájának egyik hozadékát, hiszen a közgazdasági diplomára készülők általában alapos statisztikai képzésben részesülnek. Az árindexek fontos részét képezik e tananyagnak. Márpedig a Fisher-index (azaz a Laspeyres-index és a Paasche-index átlaga) ennek része. Statisztikai jelentősége megkérdőjelezhetetlen. Munkássága fontosságát az is jelzi, hogy a BIS, a központi bankok bankja, létrehozta az Irving Fisher Committee on Central Bank Statistics (IFC) nevű bizottságot, amely központi bankos közgazdászok és statisztikusok fóruma, és célja a központi bankokat érintő statisztikai kérdések megvitatása.¹

* A jelen kiadványban megjelenő írások a szerzők nézeteit tartalmazzák, ami nem feltétlenül egyezik a Magyar Nemzeti Bank hivatalos álláspontjával.

Botos Katalin a Szegedi Tudományegyetem és a Pázmány Péter Katolikus Egyetem emerita professzora.
E-mail: evmkabor@gmail.com

A magyar nyelvű kézirat első változata 2021. december 2-án érkezett szerkesztőségünkbe.

DOI: <https://doi.org/10.25201/HSZ.21.2.175>

¹ Az IFC Reports, IFC Bulletins és IFC Working Papers kiadványokban az Irving Fisher Bizottság különböző elemzéseket, ajánlásokat ad közre a központi bankok számára (<https://www.bis.org/ifc/publications.htm>).

Fisher volt, aki először támaszkodott makrogazdasági adattömegekre elméleti bizonyításakor. Pénzügyesek a mennyiségi pénzelmélet kapcsán találkoznak vele. Munkássága azonban ennél sokkal gazdagabb. Számos modern közgazdasági irányzat is² ugyancsak Irving Fishert jelöli meg elmélete korai úttörőjeként.

2. Szakmai pályája

Irving Fisher 1891-ben szerzett PhD-t közgazdaságtanból a Yale-en. Disszertációját sokra tartották. Ebben az általános egyensúlyelmélet továbbfejlesztését vázolta. (Leon Walras vele párhuzamosan jutott hasonló megállapításokra.) A Yale Egyetemen 1898-ban professzor lett, majd 1935 után egyetemének emeritus professzora maradt. A századfordulón a Yale Review főszerkesztője volt 15 évig, és számos szakmai társaság tagja is. Az Amerikai Közgazdasági Társaságnak 1918-ban az elnöke volt. 1929-ben az Amerikai Matematikai Társaság őt kérte fel a Gibbs Lecture megtartására, ami a Társaság részéről a legmagasabb elismerés a matematika művelői vagy alkalmazói számára. 1930-ban Ragnar Frisch-sel és Charles F. Roos-szal megalapították az Econometric Society-t, amelynek első elnöke volt.

Főbb művei között tartjuk számon az 1906-ban megjelent, *A tőke és a jövedelem természete* (The Nature of Capital and Income), az 1911-es *A pénz vásárlóereje* (The Purchasing Power of Money), az 1922-es *Az indexszámok* (The Making of Index Numbers), és az 1930-es *A kamat elmélete* (Theory of Interest) c. művét, valamint az 1933-as *Az adósságdefláció elmélete* (The Debt-Deflation Theory of Great Depressions) c. munkáját.

Innovációi révén az 1920-as évek végére vagyonos ember lett. Az 1929–1933-as válságban azonban elvesztette mindenét. Élete végéig hitt abban, hogy a piacok saját törvényszerűségeik alapján magukhoz fognak térni, s kilábal a gazdaság a Nagy Válságból. Nem érthette meg a fellendülést, amely a második világháború után valóban eljött; bár nem úgy, ahogy ő gondolta: Az állam keynesiánus politikán alapuló lépései, és nem az általa szorgalmazott monetáris politika eredménye volt a normalizálódás. Valójában jelentős mértékben a háborúnak a gazdaságra gyakorolt hatása játszott benne szerepet. 1947-ben halt meg.

Az 1930-as évek vége felé Keynes közgazdaságtana, a likviditási preferencia elmélete a tudományos életben is háttérbe szorította Fisher egyébként helyes felismeréseinek seregét. Csak évtizedekkel később döbbsentek rá néhányan valódi értékeire. Például 1973-ban a *Journal of Political Economy* újra kinyomtatta korábbi (majd 50 évvel előbb, 1926-ban írt!) cikkét, amely az infláció és a munkanélküliség viszonyáról szólt. A folyóirat ezt a címet adta az újraközlésnek: „*Feltaláltam a Phillips-görbét...*” (Fisher

² Lásd például *Richard Thaler (1997)* viselkedés-gazdaságtani cikkét.

1973). A 2008-as válság után pedig különösen sokan idézték kifejezett elismeréssel elméleti nézeteit.³

A jelen esszében megvizsgáltam néhány eredeti művét is, de megállapításaimat elsősorban azokra a forrásmunkákra alapoztam, amelyek Fisher munkásságát elemezték. Fogalmazhatunk úgy is, hogy írásom arról szól, miként vélekedtek közgazdászok erről – az azért nem akármilyen – közgazdászról.

3. A mennyiségi pénzelmélet és a pénzillúzió

Fisher a mennyiségi pénzelmélet egyik fontos képviselője volt. A mennyiségi pénzelmélet azt állítja, hogy a pénz árát (csereértékét) is, csakúgy, mint a többi áruét, a kereslet és kínálat viszonya határozza meg. (Ezt ma már minden közgazdasági-pénzügyi tankönyv tartalmazza.) Ha viszonylag sok a pénz, az nagy keresletet jelent a termékekre, s áremelkedést okoz. Fisher 1911-ben megjelent munkájában fogalmazta meg tételét, miszerint a pénzmennyiség növekedése arányosan emeli az árakat. Ezt az egyenletet *Fisher-egyenletnek* nevezik:

$$P = MV/T,$$

ahol a P az árak, M a pénzmennyiség, V a pénz forgási sebessége, T az árutömeg, amit többnyire a GDP-vel ragadnak meg.

Ez az egyenlőség természetesen pusztán logikai tétel, amivel Fisher tisztában volt. Csak *ceteris paribus*, azaz egyéb feltételek változatlansága esetén igaz, akkor tehát, ha a forgási sebesség és az árumennyiség állandó. A valóságban azonban nem így van, tehát az egyenlet csak részben állja meg a helyét a gyakorlatban. A pénzmennyiség változása által okozott hatáshoz feltétlenül hozzá kell számítani a tényezők változásainak hatását (*Humphrey 1997*), ami napjainkra a modern technika következtében óriási lehet.

Fisher úgy vélte, hogy az emberek a *pénzillúzió* fogságában élnek. Nem tudják, hogy valójában mennyi árut vásárolhatnak meg a jövőben a pénzükért. A pénzillúziót nagyon jól megragadhatjuk egy idézettel – egy izraeli diplomata szavaival (Thaler hivatkozott műve nyomán): „*Milyen instabil valuta ez a dollár: egyik nap az izraeli font száz dollárt ér, a másik nap kétszázat...*” (*Thaler 1997:440*). Ezért olyan „stabil” pénz megteremtéséről gondolkodott, amely az értékét, a vásárlóerejét az áruk bizonyos kosarához képest megőrzi. Ne felejtjük el, az akkori pénzrendszer még az aranystandard volt. Az ő javaslata értelmében a *pénzegység aranytartalmát kellett volna változtatni* aszerint, hogy az árukosárral szemben a dollár vásárlóértéke hogyan változott. Ez forradalmi gondolat volt. A pénzügyi világ azonban görcsösen

³ A magyar szakirodalomban többek között *Szentmihályi – Világi (2015)* is foglalkozott Irving Fisherrel és a Phillips-görbével.

ragaszkodott a rögzített aranytartalomhoz. A bankárok úgy vélték, hogy Fisher javaslata bizalomvesztést idézhet elő a dollárral szemben. Féltették a bankrendszer stabilitását. A pénzügyi kormányzatok hosszú évtizedekig ellenálltak az aranystandard feladásának, pedig belföldön már az első világháború után gyakorlatilag minden országban megszűnt a valuták aranyra való átválthatósága, s csak a nemzetközi elszámolásokban maradt meg (Antalóczy – Botos 1990). Aztán a leértékelési verseny az 1930-as években végképp formálissá tette. Végül 1944-ben, a Bretton-Woods-i egyezményvel bekövetkezett az aranystandard bukása, amikor is megszüntették a valuták aranyra való átválthatóságát, csupán a dollárnál hagyva meg azt, és csak a jegybankok számára. (Később ezt is fel kellett adni, mivel a hetvenes évek elején a franciák megpróbálták jegybanki szinten a dollárkövetelésüket aranyra cserélni a Fednél. Amerika azonban nem akarta elveszteni aranykészleteit.) 1976 óta a Kingstoni egyezmény értelmében már elvileg semmilyen valuta sem kötődik az aranyhoz. A teremtett pénzek értékét, vásárlóerejét a jegybankok monetáris politikája köteles biztosítani. A jegybankok legfőbb feladata az elmúlt évtizedeken át az infláció elleni küzdelem volt.

A monetáris politika témájában Fisher nagy elméleti riválisa *Knut Wicksell* (2010) volt. Szembe szokták őket állítani, mondván, hogy Fisher a hangsúlyt a pénz és az árak viszonyában a pénzmennyiség alakulására és befolyásoló szerepére helyezte, míg Wicksell a reálgazdaságból indult ki. Azonban – ahogyan ezt egy amerikai jegybanki szakértő, *Humphrey* (1997), kifejti – kettejük megközelítése messze nem olyan eltérő, mint azt interpretálni szokták. Humphrey kiemeli, hogy mindketten elengedhetetlennek tartották, hogy a *pénzmennyiségnek emelkednie kell* az áremelkedés bekövetkezéséhez. És ez a közös pont. Úgy is fogalmazhatunk, hogy a keresletet mindenképpen „monetizálni” kell.

Fisher *kamatelméletének* lényege, hogy mivel a reál- és nominális kamatok különböznek egymástól, a reálkamatot úgy kapjuk meg, hogy az inflációt – amennyiben nem túl nagy – levonjuk a nominális kamatokból. Fisher koncepciója szerint a természetes (semleges) ráta fogalma lényeges az inflációs célokat követő rendszereknél. Azért kell az inflációs várakozásoknál a reálkamatok stabilan tartására törekedni, hogy elősegítsék a megtakarításokat és a beruházásokat. Elmélete képezi az alapját annak, hogy a monetáris politika legfőbb – ha nem kizárólagos – céljának az inflációs várakozások menedzselését tekintik. Egyes vélemények szerint azonban, Schumpeter és Keynes monetáris megközelítésen alapuló munkái fényében (Ábel – Lehmann 2020) ezzel a reálanálízisen alapuló gondolattal szemben fenntartásokkal kell élni. Elemzők (pl. *Tymoigne* 2006) rámutatnak, hogy a reálráta ilyen felfogása nem releváns a mai makroökonómiai és mikroökonómiai problémák megoldásánál, mert a piaci szereplőket nem a vásárlóerő, hanem sokkal inkább a nominális tényezők motiválják döntéseiknél: a pénzügyi erő, a likviditás és a szolvencia.

4. „Debt deflation”

Fisher jól látta, hogy nemcsak az infláció jelent kockázatot. A defláció ugyanolyan veszély, mint az infláció. A „debt deflation” elméletében azt fejtegette, *hogy a recessziók és depressziók azért jönnek létre, mert az adósságok reálértéke a defláció miatt megnőtt*. Az emberek képtelenné válnak ilyenkor adósságaik, jelzálogkölcsoöneik, fogyasztási hiteleik törlesztésére. Végtelen mókuserékben taposva vergődnek az adósságcspadában. A bankok eszközállománya értékét veszti a csődök miatt, a jelzálogok értéke csökken. *A hitelezési tevékenység szűkül, s visszafogottabbá válik a pénzköltés, tehát csökken a kereslet. A gazdaság depresszióba süllyed.*

Fisher a pénzügyi piacok összeomlásának jelenségére koncentrált. Arra, hogy milyen pusztító hatása van a piacok leépülésének, annak, hogy lefelé menő spirál indul be. Hiszen sem a háztartások, sem az üzleti élet nem fordul a hitelfelvétel felé, és így az aktivitás a gazdaság egészében visszaesik.

A közelmúlt évtizedeiben a közgazdászok figyelme újra Fisher gondolataira irányult, mind a mainstream, mind a heterodox irányzatokban. Kiemelendő ezek közül *Hyman Minsky*⁴ és *Ben Bernanke*⁵ munkássága, akik felidéztek Fisher gondolatait.

Hyman Minsky (1986) kifejtette, hogy egy hosszabban tartó fellendülés alkalmával a befektetők egyre nagyobb és nagyobb kockázatokat vállalnak magukra egészen addig, amíg hiteleiket már nem képesek jövedelmeikből visszafizetni. Ilyenkor a nem spekulatív eszközeik eladására is rákényszerülnek. Egy keserves készpénzhajsza indul be, egy spirális folyamat, amely elvezet a „Minsky-momentnek” nevezett pillanatig, amikor is a válság felé indul meg az ingatag gazdaság. Ez bizony éppen a buborékok képződésével összefüggő folyamat, amelyek kipukkadását *Fisher is* bemutatta. Ezért Minsky hangsúlyozta az állami beavatkozás és szabályozás szükségességét, a Fed végső hitelező szerepének erősítését. De tette ezt éppen az 1980-as években, a dereguláció korában! Így hasonló sorsra jutott, mint a maga idejében Fisher: nem volt időszerű, senki sem hallgatott rá. Csak utólag, a 2008-as válság után ismerték el Minsky igazságát.

Ben Bernanke 1983-ban, akadémiai kutató korában írt egy cikket a Nagy Válság magyarázatáról. Ebben megteremtette a hiányzó kapcsolatot a fisheri *debt deflation*, tehát az adósságdefláció elmélete és a nominális jövedelmek drámai csökkenése, azaz a válság között. A magyarázat a *credit crunch*, a hirtelen hitelszűke. Az árak csökkenése elvileg jövedelmet csoportosít át a hitelezőknek; de ahelyett, hogy jól járnának, a folyamat csak árt a hitelezőknek, azaz a bankoknak. A csődök csökkentik

⁴ Minskyről bővebben: *Desmond et al. (2010)*

⁵ *Deflation: Making Sure „It” Doesn’t Happen Here*. Before the National Economists Club, Washington, D.C., 21 November 2002. <https://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/2002/20021121/default.htm>. Letöltés ideje: 2021. november 15.

a banki mérlegekben lévő követelésállomány értékét; a fedezetértékek bizonytalansága csökkenti a hitelezési hajlandóságot, s így valóban hitelszűke – pénzsűke – jön létre. Ez az aggregált kereslet visszafogásához, a fogyasztás és a beruházások csökkenéséhez vezet.

Ben Bernarke a Fed elnökeként később, az 2008-as válság kezelésekor ezt az elméletet figyelembe is vette. Határozottan hasznosította Fisher téziseit a gyakorlatban.

5. A Chicago-terv

Fisher volt az egyik első és legjelentősebb szorgalmazója az un. *100 százalékos tartalékrendszeren alapuló bankrendszernek*. Ez volt az un. *Chicago-terv*. Ennek értelmében nem lenne lehetséges a kereskedelmi bankok számára a pénz teremtése, hiszen a jegybanknál 100 százalékos fedezettel kellene bírnia a pénztömegnek (Allen 1993). Ezt a gondolatot veszi alapul napjainkban a modern monetáris elmélet (Modern Monetary Theory) irányzata is (Botos 2020).

Igazság szerint azonban már „fel volt találva” ez a gyakorlat. A második világháború után, a szocialista tervgazdaságokban (így nálunk is), *csak a jegybank teremthetett pénzt*. A jegybank viszont valóban teremtett pénzt, a mérlegében az eszköz és a forrás oldalon egyszerre tüntetve fel a népgazdasági terv által megkívánt összegeket. Természetesen itt nem volt szó 100 százalékos fedezetről, hiszen nem is léteztek kereskedelmi bankok. Csak a rendszerváltás után jött létre a volt szocialista országokban a kétszintű bankrendszer. (Nálunk egy kicsit hamarabb, még 1987-ben.) A volt szocialista országok a rendszerváltás után a piacgazdasági átmenet részeként átvették a nyugati modellt, s 1990 után visszaálltak a kétszintű bankrendszerre, amelyben a pénzt a kereskedelmi bankok teremtik, hitellel, (aminek a jegybank – ha kell – utána megy a szuperpénz-teremtéssel.) Azokban az országokban, ahol fejlett pénz- és tőkepiacok vannak, a bankok megszerzik a szükséges jegybankpénzt. (Ez egyébként azt jelenti, hogy minél jobb egy bank eszközállományának minősítése s relatíve minél tőkeerősebb egy bank, annál olcsóbban tud a pénzpiacról forráshoz jutni, ha szükséges.)

Az alapvető érv a kereskedelmi banki pénzteremtés mellett mindenkor az volt, hogy a bankok érdekeltségi rendszerük alapján képesek biztosítani a gazdaság rugalmas pénzellátását. Érdekeltek abban, hogy ésszerű projektekre teremtsenek pénzt, amelyek megtérülnek. Így a pénz nem ragad kint a forgalomban, nem lesz több a szükségesnél, s nem kelt inflációt, a teremtett pénz ugyanis a hitel visszafizetésekor kivonódik a forgalomból. A teremthető pénz mennyiségének mértékét viszont – ez volt a feltételezés – a központi bankok *képesek szabályozni*.

Sajnos a 2008-as globális pénzügyi válság világméretekben bebizonyította, hogy ez mégsem így van. A bankok döntési mechanizmusa ugyanis nem tökéletes garancia

a mindenkor ésszerű hiteldöntésekhez és így a valóban szükséges mennyiségű pénz teremtéséhez. Sok spekulatív művelet finanszírozására is adtak ugyanis pénzt a bankok. A központi bankok meg nem tudták hatékonyan korlátozni a teremtett pénz mennyiségét (Turner 2015). A fölös pénz felfújta az ingatlanpiaci buborékot, az eszközárakat.

Végül is 2008-ban hatalmas, csaknem az 1929–1933-as Nagy Válságra emlékeztető recesszió jött létre. Az ingatlanbuborék kidurranásakor olyan „debt deflation”, olyan keresletszűkülés jött létre, amelynek válsággeneráló hatását az USA csak a Fed nyaklól nélküli pénzteremtésével (és fiskális segítséggel) tudta megakadályozni. Mindez Fisher munkásságát ismét a figyelem középpontjába helyezte.

6. Fisher aktualitása

A 2008-as válság után meg is szaporodott a Fisherre történő hivatkozások, és az ő elméleteit taglaló szócikkek száma⁶. M. H. Wolfson, az indianai Notre Dame egyetem oktatója, a washingtoni Fed igazgatósági tagja még ennél is korábban, 1996-ban cikket írt arról, hogy mennyire releváns korunkban Fisher elmélete (Wolfson 1996). (Két évvel a cikk megírása előtt, 1994-ben jelent meg átfogó válságtörténeti munkája.) Már az 1990-es évek közepén jelezte, hogy milyen veszélyes az adósságdefláció (debt deflation). Ez azt jelenti, hogy az árszínvonal általános csökkenésekor a hitelek fedezeteként szolgáló ingatlanok (lakások, házak) ára is csökken. Ha ez tartósan fennmarad, egy idő után a fedezet nem lesz elég a fennmaradó hitelösszeg biztosítására, s a hitelfelvevők nem tudják törleszteni adósságukat. Csődbe mennek, így a bankok a fedezetül szolgáló ingatlanok értékesítésébe fognak. Ez tovább nyomja lefelé az árakat a lakáspiacon. Az önmagát erősítő folyamat gazdasági következményei válsághoz vezethetnek. Már az 1990-es években is (a Savings and Loan bankok mentőakciójakor) csak az állami beavatkozás előzte meg a Wolfson szerint jelentkező válságjelek elmélyülését.

A. O. Nakamura (2013) az Albertai Egyetem professzora 2013-ban a következőképpen fogalmazott: Irving Fisher 1911-es cikke nagyban segít megvilágítani a válsághoz vezető utat, különösen a kínálati oldalról. Ugyanis amikor az 1960–1970-es években a Fannie Mae és a Freddie Mac, a két hatalmas félállami jelzálogintézmény nem tudta eladni a fix kamatozású, hosszú lejáratú jelzálogkötvényeket, pénzügyi innovációval megteremtette a jelzálog-fedezetű értékpapírokat (CDO). Ezek elvezettek a CDS-ekhez, amelyek végképp katasztrofális hatással voltak a pénzügyi piacokra. A probléma gyökere abban volt, hogy a felügyeletek számára egyre átláthatatlannabbá vált a pénzügyi intézményrendszer. Igaz, hogy az értékpapír-kibocsátásoknak meg kellett felelniük az államilag elismert minősítő cégek követelményeinek,

⁶ A Google Scholar 2002-ben még csak néhány idézetet hozott fel, de 2013-ban már csaknem 330 idézet hivatkozott Fisherre (Quiviger 2019).

de – mivel a formális követelményeket betartották – az engedélyt a nagy minősítő intézmények végül is mindig megadták.

Ami azt illeti, ez utóbbi tény, vagyis a felügyelés bizonyos értelemben vett lazaságát messzemenően alá lehet támasztani. Az Amerikai Határidős Árutőzsde-felügyelet (U.S. CFTC) vezetője, *Brooksley Born* például hatalmas küzdelmet folytatott az USA-ban a pénzügyi innovációk piacának ellenőrzéséért (*Carney 2009*), *Alan Greenspan*, a Fed elnöke azonban nem állt mellé, mondván, hogy szerinte megfelelő az ellenőrzés. Born rendre alulmaradt a jogalkotóknál a pénzügyi lobbistákkal folytatott küzdelemben, s 1999-ben lemondott hivataláról. Néhány év múlva jött a pénzügyi összeomlás, amelyet Born (egyébként *Raghuram Rajan*⁷, a jeles pénzügyi közgazdász-tudóssal együtt) kellő időben, előre jelzett. Nakamurának tehát igaza van.

R. Shiller (2011) Nobel-díjas közgazdász ugyancsak utalt a közelmúltban Fisher jelentőségére, konkrétan a pénz vásárlóerejével kapcsolatos megállapításaira. Fisher azért szorgalmazta az indexálást, hogy a piaci szereplők elkerüljék a *pénzillúziót*. Shiller (másokkal együtt) rámutatott, hogy nem feltétlenül csak *kifejezett defláció*, azaz az árak zuhanása vezet a válság bekövetkezéséhez – ahogyan ezt Fisher fejtegette –, hanem már a *disinflation*, vagyis az infláció *lassuló üteme* is hasonló következményekkel jár. És ez volt a helyzet a 2008-as válságnál is.

Mit szűrhetünk le Fisher és az őt elemzők munkáiból, a mai, válságokkal terhes kor számára?

A legátfogóbb elemzést a Fisher-örökségről, annak napjaink válságértelmezésében való felhasználhatóságáról *Enrique Mendozánál* olvashattuk. Ő egy Fisher-idézzel nyitotta meg a témával foglalkozó cikkét⁸. Ebben Fisher arra utalt, hogy minden válságokozó tényező, a túltermelés, túlfogyasztás, fölös kapacitások, ár-torzulások, a túlzott bizalom és a túlzott beruházások vagy megtakarítások csak *másodlagos jelentőségűek az induló túlzott adósságszinthez*, és a válságot követő deflációhoz képest. *Mendoza (2009)* fontosnak tartotta, hogy *előzetesen*, már a válság kitörése előtt jelentős eladósodás alakult ki a gazdaságban.

Gauti Eggerston is érdekes fogalmat vezetett be a válságelemzésbe. 2009-ben, amikor az USA-ban kirobbant pénzügyi válság hatásai kezdtek érződni, a Fed – tanulva az 1929–1933-as Nagy Válság tapasztalataiból –, kamatcsökkentéssel próbálta meg élénkíteni a gazdaságot. Eggerstson akkor ezt a fogalmat dobta be: a *gürcölés*

⁷ *When Raghuram Rajan proved giant Alan Greenspan wrong*. The Economic Times, 18 September 2018. <https://economictimes.indiatimes.com/news/international/business/when-raghuram-rajan-proved-giant-alan-greenspan-wrong/articleshow/65821471.cms?from=mdr>. Letöltés ideje: 2021. november 15.

⁸ „A nagy fellendülésekben és depressziókban a fent említett tényezők (túltermelés, alulfogyasztás, túlzott kapacitások, árelmozdulások, túlzott bizalom, túlzott beruházások, túlzott megtakarítások stb.) mind alárendelt szerepet játszanak a domináns tényezőhöz, nevezetesen a kezdő túlzott eladósodáshoz képest, amelyet hamarosan egy defláció követ... a többi tényező, bármennyire szembevetendő is, többnyire csupán e kettő hatása vagy szimptomája” (*Irving Fisher 1933:341*).

paradoxona (paradox of toil). Ez a megfogalmazás hasonlít a jól ismert keynesiánus fogalomhoz, a *megtakarítások paradoxonához* (paradox of thrift). Valójában a Mazuri-tavak mocsarainak az esetéről van szó, vagyis hogy minél jobban kapálódzunk, annál mélyebbre süllyedünk bele a mocsárba. Minél jobban takarékoskodunk, annál kevésbé boldogulunk. (Ezért mondta Keynes, hogy a hagyományos bölcsesség, hogy takarékoskodni kell, a Nagy Válságban kifejezetten károsra vált.) Minél jobban gürcölünk (toil), és akarunk *bármilyen* munkát találni, annál nagyobb lesz a munkanélküliség. Ez a nézet azon alapul, *hogy a rész igazsága nem igaz az egészre is*. (Ha valaki feláll a stadionban, jobban lát. De ha mindenki feláll?) Fontos tehát a jelenségek struktúrája, összetétele (Eggertsson – Krugman 2010).

Keynes válságkezelése az aggregált kereslet megnövelésén alapult, akkor is, ha a kormányzatnak ezért el kellett adósodnia. Sokan hivatkoznak arra, hogy a kormányzati túlköltekezés nem lehet sikeres a válság elleni küzdelemben, mert hogyan lehetne egy eladósodásból kiinduló válságot még nagyobb eladósodással orvosolni? Krugman viszont rámutatott, hogy az adósok különböző csoportjai különböző helyzetben vannak, ezért nem lehet egységesen kezelni őket. Vagyis lehetséges, hogy egyeseknek takarékoskodni, másoknak viszont túlköltekezni kell. Szerinte a privát adósságokból kiinduló válságot igenis lehet kormányzati túlköltekezéssel megállítani (Eggertsson – Krugman 2010).

Mindenesetre a fiskális politika csak gyorssegély lehet. Fontosabb azonban a válsághoz vezető okok meghatározása és szabályozással történő kezelése. Ahogy Fisher – és a nyomán Minsky – is mondta.

Mendoza (2009) közvetlenül a 2008-as válság kitörése után felhívta a figyelmet arra, hogy az állami segítség önmagában semmiképpen nem elegendő! Nehogy valaki azt higgye, hogy akár ezermilliárdnyi költségvetési ráfordítás árán is, de nyomban vissza lehet térni a normális üzleti élethez (business as usual)! Azt mondta, hogy *olyan drasztikus intézkedések, mint a protekcionizmus megerősítése, továbbra sem kívánatosak, és pusztán pénzbeinjektálás a gazdaságba nem oldja meg a problémát kiváltó okokat*. Rámutatott, hogy a szabályozás elhanyagolása vezetett a kialakult helyzethez. A változtatásnak nem általános szigort kell jelentenie, hanem a konkrét innovatív termékek egyedi vizsgálatát. Mendoza utalt rá, hogy ha Brooksley Born figyelmeztetését megfogadták volna, nem jöttek volna létre a katasztrófális CDS-ek, s nem alakult volna ki a 2008-as válság. A második nagy hiba volt szerinte a Fannie Mae és a Freddie Mac gigantikus félállami jelzálogintézményeknek nyújtott szinte korlátlan állami garancia. Mindez az alacsony minőségű sub-prime hitelek tömegesé válásához vezetett, átláthatóság nélkül, s végül katasztrófát eredményezett. Egy kaszinó jellegű hitelezést s ennek eredményeként világméretű pénzügyi válságot hozott.

A 2008-as válság után az a vélemény alakult ki, hogy mindenképpen meg kell akadályozni a hosszan elhúzódó recessziót. A Dodd–Frank-törvény, amely 2010-ben ment át az amerikai törvényhozáson, konkrét szabályozási változásokat, szigorításokat vezetett be annak érdekében, hogy a fogyasztókat és a gazdaságot megvédjék a bankok és biztosítók kockázatos tevékenységének következményeitől, részben a magasabb tőkekövetelmények és likviditási normák előírásával, részben pedig a kormány-nak adott felhatalmazással, hogy átvegye az elbukó pénzügyi intézményeket, s ezzel a pánik elkerülhető legyen. Bírálták ugyanakkor az USA-ban sokan a bankokat, hogy csak „ülnek” az államtól kapott pénzen. De valójában, mivel a hitelkereslet pangott a gazdaságban, nem volt egyszerű az állami pénzek kihelyezése. Mindenesetre az állami tőkeinjekció és a szövetségi betétbiztosítási alap (FDIC) garanciái jelentették a legfontosabb intézkedéseket, amelyek a krízis elmélyülését meggátolták. Mindezt ugyan jelentős költségbe került, amit messze nem arányosan terítették szét, s lehet emiatt kritizálni a 2008-as szabályozási intézkedéseket, de az tény, hogy megakadályozták vele a globális pénzügyi rendszer összeomlását (Schenk 2021).

Hogy Fishernek a bankrendszerre vonatkozó elgondolásaiból – a pénzteremtés korlátozásából – mi valósul meg a jövőben, ma még nyitott kérdés. A pénzteremtés felügyeleti módszerekkel történő szabályozásának erősödése azonban azt támasztja alá, hogy e téren is előremutatók és bizonyos értelemben használhatók voltak gondolatai. Janet Yellen például egy előadásában így fogalmazott 2009-ben, (Minskyre, de végül is közvetve Fisherre hivatkozva:) „Úgy tűnik, hogy a felügyeleti és szabályozási politika meg tudja akadályozni az olyan problémákat, mint amilyenekkel szembenézünk”⁹. Hiszen a bankok által teremthető pénzmennyiségnek napjainkban nem a hagyományos jegybanki módszerek, hanem leginkább a mikro- és makroprudenciális szabályok jelentik a korlátját.¹⁰

7. Thaler véleménye

Fishert nemcsak a válságkezelés miatt, hanem sokoldalú tevékenységének egyéb újra felfedezett tételeiért is idézik napjainkban. Richard Thaler¹¹ (1997) például – akire bevezetőnkben utaltunk – a viselkedés-gazdaságtan egyik előfutáraként jelölte meg Fishert. Bemutatta, hogy Fisher a *Theory of Interest* című, 1930-ban megjelent könyvében az intertemporális döntésekkel foglalkozott. A jelenben hozott döntéseink befolyásolják jövőbeni lehetőségeinket, hiszen a mai fogyasztás visszafogása növelheti a jövőbeni fogyasztásunkat. Elméletét az *időpreferencia*, avagy a *türelmetlenség* kategóriájából vezette le. (Váltakozva használta e két kifejezést.) Fisher felvázolt egy életciklus-modellt, amelyben bemutatta a kölcsönügyletek szerepét

⁹ Yellen, J. (2009): *A Minsky Meltdown: Lesson for Central Bankers*. <https://www.frbsf.org/our-district/press/presidents-speeches/yellen-speeches/2009/april/yellen-minsky-meltdown-central-bankers/>. Letöltés ideje: 2021. november 15.

¹⁰ Pontosan erre a következtetésre jutott Ábel et al. (2019) is.

¹¹ Thaler munkásságával behatóan foglalkozott Neszveda (2018) is.

a fogyasztás „kisimitásában”. Thaler szerint azonban ezzel egyben e modell kritikáját is megadta. A megtakarítási ráta valóban nő a jövedelmek emelkedésével. Fisher szerint azonban a személyek döntését bizonyos speciális egyéni tényezők is befolyásolják. Az ugyanis, hogy ki mennyire „türelmetlen”, nagyban függ jövedelmeinek mértékétől, időbeni alakulásától, azok szerkezetétől és az általa látott kockázatoktól. A megtakarítások permanensjövedelem-elméletével szemben Fisher kiemeli, hogy a szegények inkább hagyatkoznak a jövőt illetően a jó szerencsére, ha egy adott időszakban a szükségleteik nagyon szorítóak. Minél kisebb valakinek a jövedelme, annál türelmetlenebb, s annál inkább részesíti előnyben a „mai verebet egy holnapi tűzokkal szemben”.

Az un. személyes tényezők közül az előrelátás és az önkontroll az, ami befolyásolja a türelmetlenség mértékét. A további személyes tényezők között sorolja fel a következőket: a szokások, a divat, az életkilátások eltérése, a más személyekre való gondolás gyakorlata (pl. örökhagyás). Az előrelátás a gondolkodástól, az értelemtől, az önkontroll viszont az akarattól függ.

Felfogható ugyan a fisheri modell úgy, ahogy a közgazdasági bevezető tananyagok bemutatják, tehát hogy például addig vesz fel kölcsönt valaki, amíg a határrátája el nem éri a kamatok szintjét, de Fisher mindig is hangsúlyozta, hogy az ő elmélete a *tökéletes előrelátás* feltételezésén alapul, ami viszont, mint mi is említettük, a valóságra nem jellemző. A döntésekben az előrelátás mellett sok irracionális elem is van, pl. tunyaság, patópálság. Különösen irracionális a divat befolyása. Így hát tétele inkább normatív, mintsem a tényeket tükröző. Valójában Fisher *megállapításai jól megfeleltethetőek a behaviorista, viselkedés-gazdaságtani iskola elveinek*. Ezért utalt személyére Thaler. Csak nem szabad Fishernél leragadni a képleteknél, hanem olvasni kell a képleteket kísérő szövegekörnyezetet is...

8. Összegzés

Irving Fisher feltétlenül azon közgazdászok egyike volt, akik a matematikát és a statisztikát behozták és alkalmazták a közgazdaság-tudományban (pl. Edgewort, Pareto). Ábrái, grafikonjai segítettek a gazdasági törvényszerűségek megértésében, azonban a szöveges kifejtés is nagyon fontos, ugyanis itt derül ki, hogy a viselkedés-gazdaságtani elemeknek nagyon is komoly szerepük van a gazdasági döntésekben. Fisher tehát a behaviorista irányzatban is úttörő volt. „Debt deflation” elmélete pedig világos magyarázatot ad a 2008-as válságra, és alapja tulajdonképpen a válságkezelésnek is, azaz a bankfelügyeleti eszközökkel történő mikro- és makroprudenciális szabályozásnak. A modern monetáris elmélet pedig kifejezetten az ő elvein alapuló jegybanki tevékenységet tételezne fel. Hogy a kereskedelmi banki pénzteremtés teljes korlátozása, a 100 százalékgig fedezett kereskedelmi banki hitelnyújtásra való visszatérés realitássá válhat-e, kétséges. De a pénzügyelmélet fejlődése, a jegybanki politika átalakulása mindenestre korunk egyik markáns jelensége lett.

Felhasznált irodalom

- Ábel, I. – Lehmann, K. (2019): *Real and Monetary Theories of the Interest Rate*. International Journal of Political Economy, 48(4): 353–363. <https://doi.org/10.1080/08911916.2019.1693159>
- Ábel István – Lóga Máté – Nagy Gyula – Vadkerti Árpád (2019): *Rántsuk le a fátylat a kamatról!* Hitelintézeti Szemle, 18(3): 29–51. <https://doi.org/10.25201/HSZ.18.3.2951>
- Allen, W.R. (1993): *Irving Fisher and the 100 Percent Reserve Proposal*. The Journal of Law & Economics, 36(2): 703–717. <https://doi.org/10.1086/467295>
- Antalóczy Katalin – Botos Katalin (1990): *Lesz-e konvertibilis a magyar forint?* Közgazdasági és Jogi könyvkiadó, Budapest.
- Bernanke, B. (1983): *Nonmonetary Effects of the Financial Crisis in the Propagation of the Great Depression*. The American Economic Review, 73(3): 257–276. <http://www.jstor.org/stable/1808111>
- Botos Katalin (2020): *Pénzelméleti kihívások a modern gazdaságban*. In: Kosztópulosz Andreász – Kuruczleki Éva (szerk.): Társadalmi és gazdasági folyamatok elemzésének kérdései a XXI. században. Szegedi Tudományegyetem Gazdaságtudományi Kar, Szeged, pp. 11–22. <https://doi.org/10.14232/tgfe21sz.1>
- Desmedt, L. – Piégay, P. – Sinapi, Ch. (2010): *From 2009 to 1929: Lessons from Fisher, Keynes, and Minsky*. International Journal of Political Economy, 39(2): 26–40. <https://doi.org/10.2753/IJP0891-1916390203>
- Eggertsson, G.B. – Krugman, P. (2010): *Debt, Deleveraging, and the Liquidity Trap: A Fisher-Minsky-Koo approach*. https://www.princeton.edu/~pkrugman/debt_deleveraging_ge_pk.pdf. Letöltés ideje: 2021. november 15.
- Fisher, I. (1973): *I Discovered the Phillips Curve: „A Statistical Relation between Unemployment and Price Changes”*. Journal of Political Economy, 81(2/Part 1): 496–502. <https://doi.org/10.1086/260048>
- Humphrey, T.M. (1997): *Fisher and Wicksell on the Quantity Theory*. Federal Reserve Bank of Richmond Economic Quarterly, 83(4): 71–90. https://www.richmondfed.org/-/media/RichmondFedOrg/publications/research/economic_quarterly/1997/fall/pdf/humphrey.pdf
- Mendoza, E. (2009): *Hire Irving Fisher!* <https://voxeu.org/article/crisis-lessons-irving-fisher-fix-debt-deflation-disease-not-its-symptoms>. Letöltés ideje: 2021. november 15.
- Minsky, H.P. (1986): *Stabilizing an Unstable Economy*. Yale University Press.

- Nakamura, A.O. (2013): *Irving Fisher's Progeny and the 2008 Financial Crisis*. Journal of the History of Economic Thought, 35(2): 185–197. <https://doi.org/10.1017/S1053837213000060>
- Neszveda Gábor (2018): *Thaler viselkedési közgazdaságtani munkássága*. Hitelintézeti Szemle, 17(1): 153–167. <https://doi.org/10.25201/HSZ.17.1.153167>
- Quiviger, Z. (2019): *Irving Fisher, the Debt-Deflation Theory, and the Crisis of 2008–2009*. Undergraduate Economic Review: 16(1), Article 22. <https://digitalcommons.iwu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1529&context=uer>. Letöltés ideje: 2021. november 15.
- Schenk, C.R. (2021): *The global financial crisis and banking regulation: Another turn of the wheel?* Journal of Modern European History, 19(1): 8–13. <https://doi.org/10.1177/1611894420974252>
- Shiller, R.J. (2011): *Irving Fisher, Debt Deflation, and Crises*. Cowles Foundation Discussion Paper No. 1817, Cowles Foundation for Research in Economics at Yale University. <https://doi.org/10.2139/ssrn.1909810>
- Szentmihályi Szabolcs – Világi Balázs (2015): *A Phillips-görbe – elmélettörténet és empirikus összefüggések*. Hitelintézeti Szemle, 14(4): 5–28. <https://hitelintezetiszemle.mnb.hu/letoltes/1-szentmihalyi-vilagi.pdf>
- Thaler, R.H. (1997): *Irving Fisher: Modern Behavioral Economist*. The American Economic Review, 87(2), Papers and Proceedings of the Hundred and Fourth Annual Meeting of the American Economic Association, May, pp. 439–441. <https://www.jstor.org/stable/2950963>. Letöltés ideje: 2021. november 15.
- Turner, A. (2015): *Between Debt and the Devil – Money, Credit, and Fixing Global Finance*. Princeton University Press. <https://doi.org/10.1515/9781400885657>
- Tymoigne, E. (2006): *Fisher's Theory of Interest Rates and the Notion of "Real": A Critique*. Levy Economics Institute Working Paper No. 483. <https://doi.org/10.2139/ssrn.948755>
- Wicksell, K. (2010): *Lectures on Political Economy (Routledge Revivals) – Two Volumes*. Routledge.
- Wolfson, M.H. (1996): *Irving Fisher's debt-deflation theory: its relevance to current conditions*. Cambridge Journal of Economics, 20(3): 315–333. <https://doi.org/10.1093/oxfordjournals.cje.a013618>

Rák a bálnák között: Dél-Korea gazdasági felzárkózásának tanulságai*

P. Kiss Gábor – Szőke Katalin

Dél-Korea a 20. század közepi szegény, háború sújtotta mezőgazdasági országból mára a világ 12. legnagyobb gazdaságává vált. Az ország gazdasági felzárkózásának tanulsága, hogy az exportorientált növekedés, a magas vállalati versenyképesség és a jelentős kutatás-fejlesztési ráfordítás meghatározó a közepes fejlettségi csapda elkerülésében. Dél-Korea erős oktatási rendszerére támaszkodva számos high-tech-iparágban vezető szereplővé tudott válni. A jövőre nézve ugyanakkor kihívást jelent, hogy a jövedelmi egyenlőtlenségek meghaladják a fejlett országok átlagát, és a társadalom előregedését eredményezi a tartósan alacsony termékenységi ráta. Emellett a lakosság eladósodottsága meghaladja a GDP 100 százalékát, és a lakáshitelek mintegy fele változó kamatozású, ami kockázatot jelent a pénzügyi rendszer stabilitására.

1. Geopolitikai helyzet

Jól foglalja össze Korea helyzetét az a régi szólás, amely úgy hivatkozik rá, hogy „rák a bálnák között”. Ez hagyományosan arra a geopolitikai helyzetre utal, hogy hozzá képest a szomszédos Kína és Japán nagyhatalomnak számít, akik jelentős befolyással vannak rá. Korea több évszázados elzárkózását a külső hatalmak törték meg. 1876 és 1905 között három nagyhatalom; Kína, Japán és Oroszország között vergődött, melyek egymással harcolva avatkoztak be a belügyeibe. 1905-ben Japán protektorátus, majd 1910 és 1945 között Japán gyarmat lett. 1945-ben az Egyesült Államok és a Szovjetunió megegyeztek, hogy közösen szállják meg Koreát, és a zónák határát a 38. szélességi foknál húzták meg: az északi rész került szovjet, a déli pedig amerikai hatáskörbe. A nagyhatalmak harcában Kína is részt vett, és az óriási pusztítással járó koreai háború 1950 és 1953 között konzerválta a megosztottságot. Dél-Korea 1965-ben vette fel a gazdasági kapcsolatot Japánnal, kártérítést kapva a gyarmati múltért. Dél-Korea bekapcsolódott a vietnami háborúba az Egyesült Államok oldalán. 1992-ben fordulat következett be a Kínához fűződő viszonyban is, és sor került a diplomáciai és gazdasági kapcsolatok felvételére. (Ennek jó áttekin-tését adja Muraközy 2020.)

* A jelen kiadványban megjelenő írások a szerzők nézeteit tartalmazzák, ami nem feltétlenül egyezik a Magyar Nemzeti Bank hivatalos álláspontjával.

P. Kiss Gábor a Magyar Nemzeti Bank főosztályvezetője. E-mail: kissg@mnb.hu
Szőke Katalin a Magyar Nemzeti Bank közgazdasági elemzője. E-mail: szokek@mnb.hu

Korea geopolitikai szerepe a II. világháború óta erősödött, az USA 30 év alatt (1946–1976) folyó áron 12,7 milliárd dollár gazdasági és katonai támogatást nyújtott Dél-Koreának, ami hasonló nagyságrendű, mint a 4 év alatt (1948–1952) 17 európai országnak nyújtott 14 milliárd dolláros Marshall-segély.

2. A fejlesztő államtól a piacgazdaságig

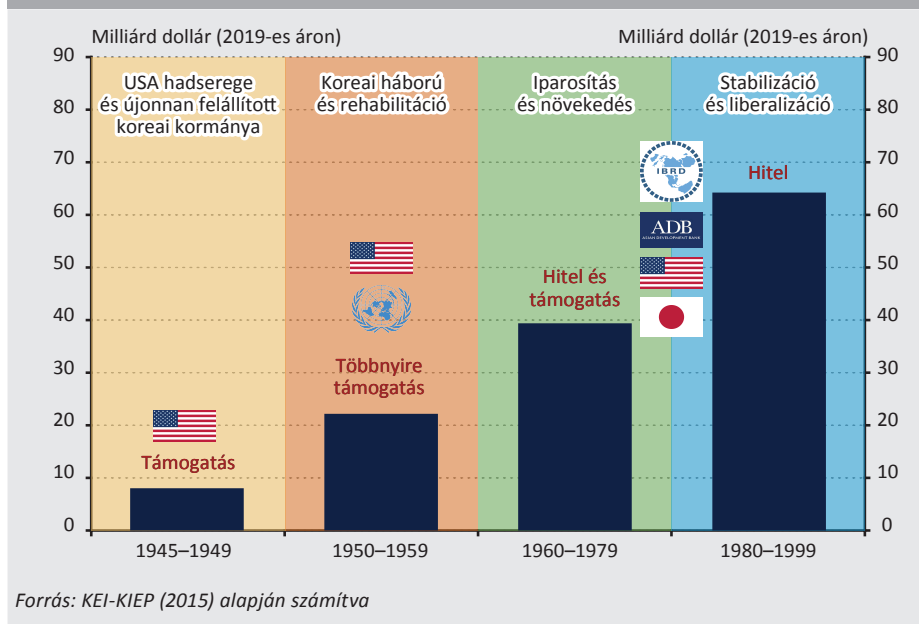
A dél-koreai gazdaságpolitika három szakaszra bontható; az első a háborúktól 1980-ig az állam túlsúlyával írható le, a második 1980 és a 2000-es évek között a liberalizáció és a válság időszaka, a harmadik a 2000-es évek utáni időszak, ami az ázsiai válságot követő piacgazdaság és a jóléti állam fokozatos fejlődésével jellemezhető.

1945-ben állami tulajdonba került a koreai területen levő japán ipartörke (hadiipar és az annak szükségleteit ellátó kohászat, kitermelőipar, vegyipar és áramtermelés). Ezt fokozatosan privatizálva nemzeti körben hagyták, létrejöttek a magánkézben levő sajátos koreai vállalatcsoportok, a csebolok. A kezdeti időszak kétszámjegyű ikerdeficitjét külföldi támogatásból és hitelből fedezték (1. ábra). 1961-ben létrejött egy széleskörű költségvetési hatáskörökkel is rendelkező tervehivatal, ami a tőkés tervezést állította a tudatos gazdaságfejlesztés szolgálatába. Az állam nagyon alacsony adókat vetett ki¹, a támogatásokat sem annyira a hagyományos kiadási oldalon, hanem inkább a kedvezményes, célzott hitelnyújtáson keresztül valósította meg, aminek valóságos költsége jóval később jelent meg. 1954-ben létrejött a pénzügyminisztérium alá tartozó Koreai Fejlesztési Bank, ennek hitelnyújtásait a koreai jegybank finanszírozta. A nagy fejlődés időszakában a jegybank aktívan együttműködött a kormánnyal, és szerepet vállalt a gazdaság fejlesztésében a bankrendszer közreműködésével nyújtott hiteleken keresztül. 1967-től jelent meg a külföldi nyitás, az „első az export” állandósuló célkitűzésével. Az állami nagyvállalatok csökkenő súlya mellett a hetvenes évektől a csebolok szerepe egyre meghatározóbbá vált². Ezeket is bevonták az állami célok megvalósításába, a finanszírozáson keresztül jutalmazták a jól teljesítőket, büntették a rosszul működőket. Az állami vállalatok csődjének lehetősége különbséget jelentett a puha költségvetési korlátot szintén alkalmazó szocialista tervgazdasághoz képest.

¹ Az ötvenes évek végén-hatvanas évek elején az adóbevétel a GDP 8–11 százaléka. Ez az arány a következő tíz évben 13–15 százalékra emelkedett.

² Például a Samsung, ami mára már a 3. legjelentősebb vállalat a fogyasztói elektronikai ágazatban.

1. ábra
A Koreának nyújtott hivatalos külföldi fejlesztési támogatások és hitelek alakulása



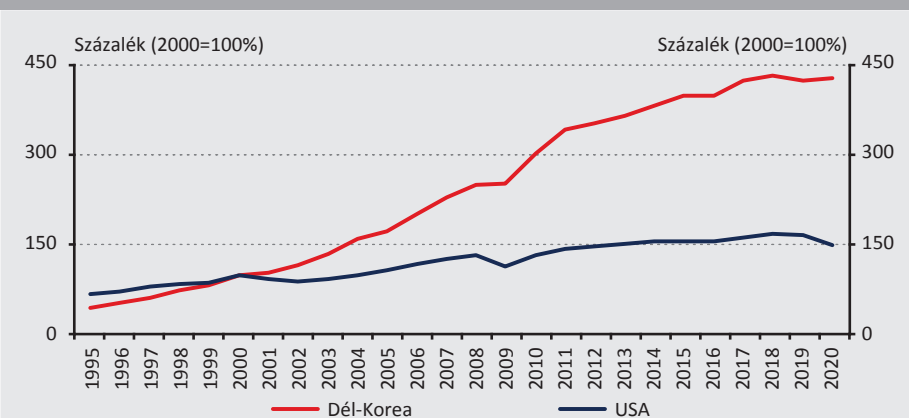
1980-tól kezdődően fokozatos pénzügyi és kereskedelmi liberalizációra került sor. A külföldi fejlesztési támogatás³ kedvezményes állami⁴ és kereskedelmi hitellé alakult át (1. ábra). A költségvetési egyenleg a korábbi tartós deficitről tartós többletre változott. Az állam továbbra is aktív maradt, azonban igyekezett szektorsemleges módon működni, 1994-ben pedig megszűnt a Tervhivatal. 1994-ben a jegybank hitel-ösztönző programot indított; kedvezményes hitelkeretet biztosított a hitelintézetek számára a kvk-k finanszírozásához 0,25 százalékos kamaton. Megjelentek a jóléti állam csirái. Amíg 1978-ban csak a népesség egytizedének volt egészségbiztosítása, 1990-re ez majdnem teljes körű lett, azonban jelentős lett a magánegészségügy súlya.

³ Az OECD definíciója szerint az ODA (Official Development Assistance) és kisebb részben OOA (Other Official Assistance) típusú támogatások és hitelek tartoznak ide. (lásd: <https://www.oecd.org/dac/financing-sustainable-development/development-finance-standards/officialdevelopmentassistance/definitionandcoverage.htm>. Letöltés ideje: 2022. május 5.)

⁴ Főként OOA típusú hitelek, amelyek 25 százaléknál kevesebb támogatási (vissza nem térítendő) elemet tartalmaznak.

2. ábra

Az export volumenindexének alakulása 1995–2020 között



Forrás: Világbank

Bár a liberalizáció gyors ütemben haladt, az 1997-es ázsiai válság során a gyengén szabályozott és államilag részben kontrollált bankrendszer és liberalizált tőkebeáramlás együttesen gyors tőke kivonáshoz vezetett. Ezt a Nemzetközi Valutaalap (IMF) válságcsomagjával ellensúlyozták, aminek feltételeként a megszokott módon szigorú fiskális és monetáris politikát vártak el. A válság és a megszorító intézkedések csődhullámhoz vezettek. A stabilizálás érdekében a nominál- és reálbérek jelentős csökkenése következett be. A pénzügyi rendszer reformja keretében 1998 és 2000 között megszűnt a kamatláb és az árfolyam állami ellenőrzése, és a jegybank 1998-tól áttért az inflációs célkövetésre lebegő árfolyam mellett.

2000–2001-ben a GDP 21 százalékát biztosították a pénzügyi intézményrendszer stabilizálására⁵. A válság miatt a bankrendszer akkora veszteséget szenvedett el, hogy a rossz követelések kivásárlására az állami eszközkezelő a GDP egynegyedét fordította a válság után (Akama et al. 2003).

A harmadik meghatározó időszak a kétezres évek elején kezdődött és napjainkig tart. Ez a piacgazdaság és a jóléti rendszer fokozatos erősödésével és a versenyképes export óriási növekedésével jellemezhető (2. ábra). Az ázsiai válság tanulságait levonva a megreformált pénzügyi rendszer jól vizsgázott a 2007–2008-as likviditási válság során, nem következett be bankválság. Jelenleg Dél-Korea rendelkezik az egyik legfejlettebb pénzügyi rendszerrel Ázsiában, bankszektora több mint 150 szereplős, mérlegfőösszege 2 411 milliárd eurót tesz ki. A dél-koreai bankrendszer dinamikusan fejlődött az utóbbi években, a koronavírus-járvány sem törte meg a hitelezés

⁵ Ezt államilag garantált papírokkal finanszírozták és ezek felét lejárat idején át kellett vállalnia az államnak, így lejártakor, késleltetve jelent meg az adósságban.

lendületét. A fejlesztő állam koncepciója fokozatosan szinte teljesen háttérbe szorult, de még ma sem tűnt el. Fennmaradt a többletes költségvetési egyenleg és az alacsony állami újraelosztás (a GDP 20 százaléka körül).

Amíg a kilencvenes években még átlag alatti volt a magasan képzett munkaerő aránya, ma már nemzetközileg is kiugró mértékű. A koreai egyetemek magas színvonalát mutatja, hogy 15 dél-koreai egyetem szerepel az 500 legjobb intézmény listáján, ebből 6 a TOP100-ban, ami a 4. legtöbb a világon. A felsőoktatási intézményekben magas a reálterületeken végzettség aránya, mintegy 30 százalék körül alakult 2018-ban, 3. helyet elfoglalva az OECD-országok között. Dél-Korea az alapvető alkalmazott képességeket tesztelő PISA méréseken az 5 legjobb ország között van minden területen.

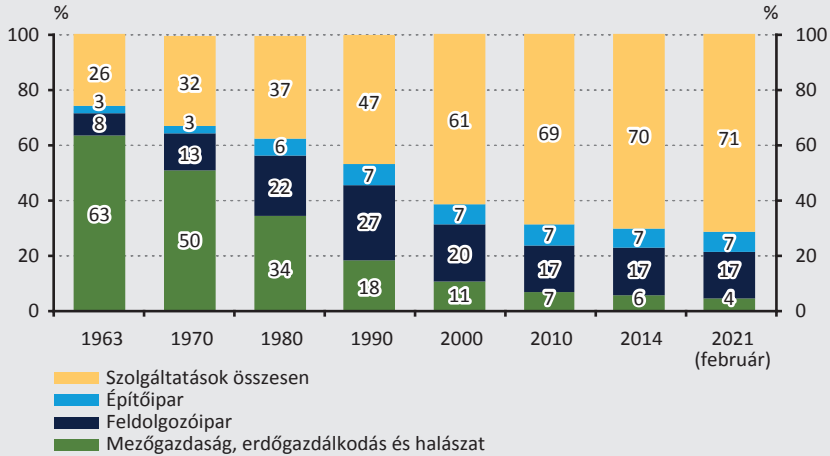
3. A gazdasági fejlődés tényezői

A fejlesztő állam kezdetben tőkeintenzív módon fejlődött, amit előbb nagymértékű külföldi segélyek tettek lehetővé, majd kedvezményes hiteleken és kisebb részben FDI-beáramlásra alapult. A kilencvenes évek közepétől (az ázsiai válságot követően) a növekedés egyre inkább intenzív tényezőkön, a termelékenységen alapult, amit a magas K+F kiadások és a fejlett oktatási rendszer támogatott. A gazdasági fejlődést segítette a munkaerő létszámának folyamatos bővülése, amit a népesség növekedése mellett 1985-től a nők foglalkoztatottsági rátájának emelkedése is lehetővé tett (Eichengreen et al. 2012).

A fejlesztő állam időszakában, 1980-ig, a mezőgazdasági dolgozók aránya csaknem 30 százalékponttal csökkent, és ez felerészben a feldolgozóiparba, felerészben a szolgáltatási szektorba áramlott. A liberalizáció évtizedében további 16 százalékponttal csökkent a mezőgazdasági dolgozók részaránya, e mozgás harmada a feldolgozóiparba, kétharmada a szolgáltatásba irányult. Végül a piacgazdasági időszakban fokozatosan újabb 14 százalékponttal csökkent a mezőgazdaság súlya, miközben az automatizáció miatt a feldolgozóipar is 10 százalékponttal kisebb lett, és ez együttesen a szolgáltatás 24 százalékpontos aránynövekedését eredményezi (3. ábra).

3. ábra

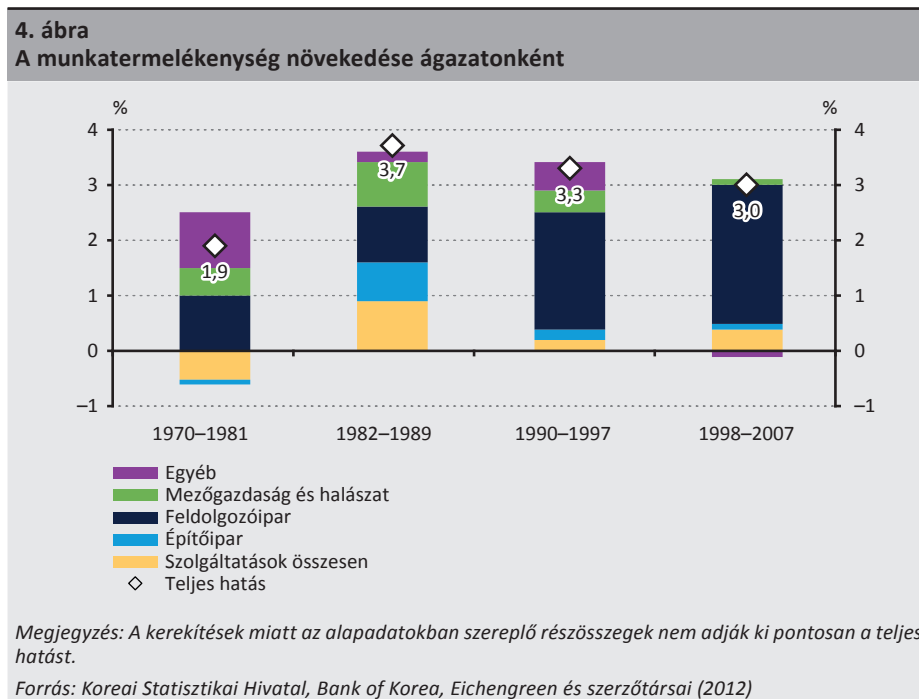
A foglalkoztatás szerkezete ágazonként Dél-Koreában (1963–2021)



Forrás: Sakong és Koh (2010), Dél-Koreai Statisztikai Hivatal

Ez az arányeltolódás azért kiemelkedő fontosságú a növekedés szempontjából, mert az egyes területek termelékenysége nagyon eltérő (4. ábra). A japán megszállás utáni földreform következtében a nagybirtokok széttöztásra kerültek, ami alacsonyabb hatékonyságú mezőgazdasági termelést eredményezett. A modernizálás, a termelékenység-növelés elmaradása következtében ezek a kisgazdaságok életképtelenné váltak, rövid távon eladósodás, hosszú távon a mezőgazdasági szektorból való komoly átáramlás jellemezte a gazdaságot a szolgáltatás és az ipar irányába. A szolgáltatási szektor szerkezete azonban nem optimális, mert túl sokan dolgoznak az olyan hagyományos, alacsony termelékenységű szolgáltató ágazatban, mint a kis- és nagykereskedelem és vendéglátás, emiatt pedig nem tudnak az olyan magas termelékenységű szolgáltatások fejlődni, mint a kommunikáció, egészségügy, pénzügyi közvetítés és üzleti szolgáltatások. Ezzel szemben az exportorientált feldolgozóiparban folyamatosan jelentősen nőtt a munkatermelékenység, ami az ipar szerkezeti átalakulásának következménye (könnyűipartól nehéziparon keresztül a hightech-iparágak felé).

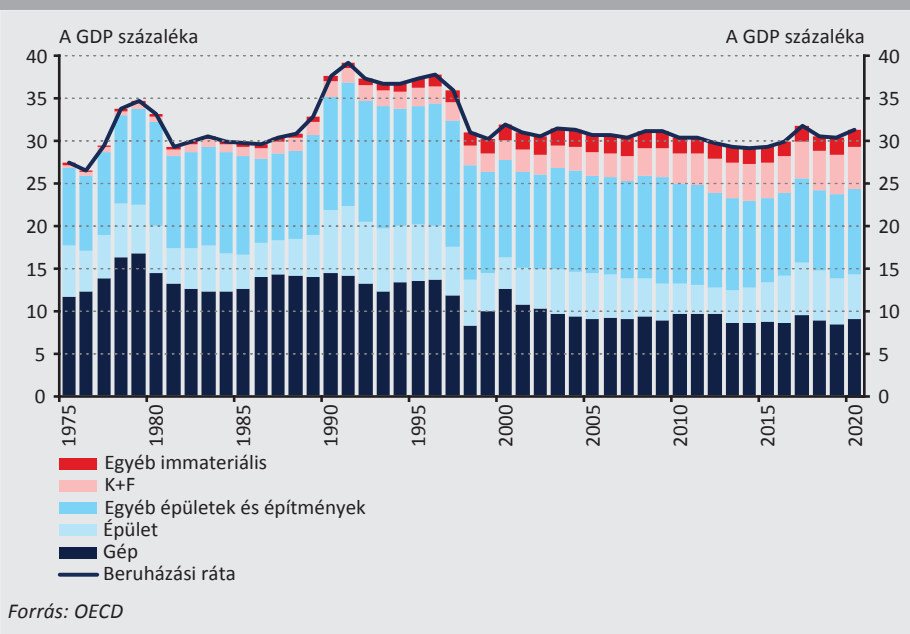
Az exportált áruk sokféleségét és egyediségét is magába foglaló gazdasági összetettség mutatóban Dél-Korea tartósan őrzi a helyét, mint a világ 4. legösszetettebb gazdasága. A Gazdasági Összetettség Mutató az országokban jelenlévő tudástőkét kívánja megragadni, amelyhez a kereskedelmi szerkezet és jellemzők eszközként szolgálnak.



Dél-Korea beruházási szerkezete megfelel a jövő elvárásainak, ugyanis egyre magasabb benne az „okosberuházások” aránya. A gépberuházások helyét egyre inkább a K+F és immateriális javak felhalmozása veszi át (5. ábra). A kutatási kiadások az állam irányából a magánszektor felé tolódtak, 1980-ban még kétharmad az állam súlya, 2015-ben már csak 12 százalék. A teljes K+F kiadások GDP-arányos összege megduplázódott 1996 óta, és jelenleg az egyik legmagasabb a világon. 2021-ben a Bloomberg innovációs indexe alapján Korea lett a világ leginnovatívabb országa.

5. ábra

A beruházások szerkezete Dél-Koreában



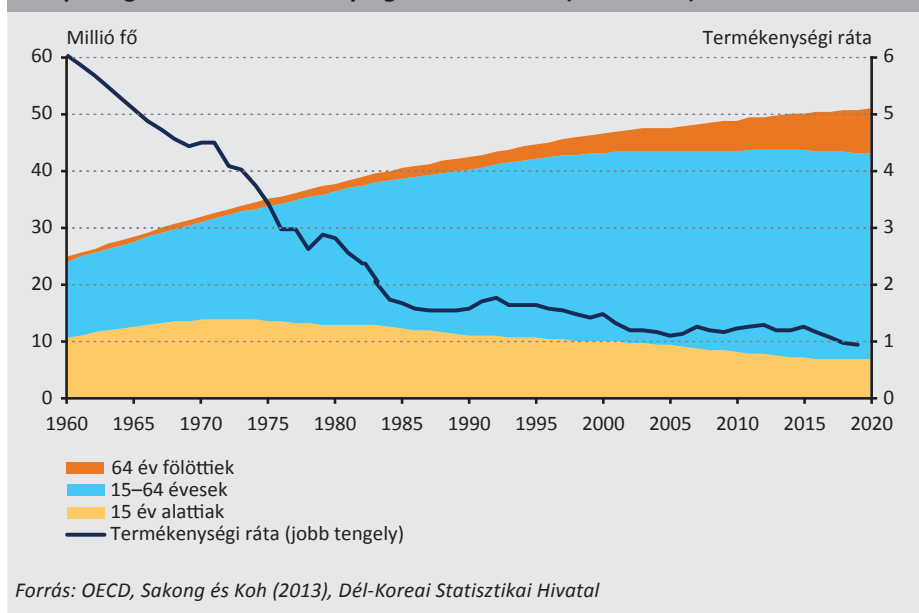
Az exportorientált növekedés, a magas vállalati versenyképesség és a jelentős kutatás-fejlesztési ráfordítás meghatározó a közepes fejlettségi csapda elkerülésében. Dél-Korea erős oktatási rendszerére támaszkodva számos hightech-iparágban vezető szereplővé tudott válni. A magas beruházási ráta szerkezete fokozatosan az immateriális javak és a kutatás-fejlesztés felé tolódott el. A gazdasági felzárkózás legnagyobb része a költségvetés egyensúlya mellett valósult meg.

4. Kihívások és kockázatok

A növekedés motorjává váló csebolok mára a kkv-szektor háttérbe szorításával a növekedés akadályát is jelenthetik. Az ország foglalkoztatásának nagy részét biztosító kkv-k nehezen tudnak növekedni, mert a csebolok gyakran használják monopolisztikus befolyásukat arra, hogy kis- és középvállalkozásokat szorítsanak ki a piacról. A csebolok jelenlegi gazdasági szerepét tükrözi, hogy az összes koreai cég piaci kapitalizációjának több mint háromnegyedét teszik ki, miközben a munkaerő-piaci részesedésük mindössze 12 százalék. Jelentős a bérkülönbség is, hiszen a kkv-k dolgozóinak átlagkeresete mindössze 63 százaléka a csebolokban dolgozókéknak.

A lakossági hitelállomány 1998 és 2017 között megduplázódott (a rendelkezésre álló jövedelem 86 százalékáról 180 százalékra nőtt), és ez döntően a középosztályt terheli. Számottevő lakossági kiadást jelenthet a magán-finanszírozású oktatás és egészségügy jelentős aránya, a középiskola alsó és felső tagozatában 22 és 54 százalék, az egyetem és főiskola viszonylatában 78 és 96 százalék a magánoktatásban résztvevők aránya. A közepes jövedelmű háztartások fele hónapról hónapra eladósodik, és ez adja az adósság legnagyobb részét (Lee 2019). A lakáshitelek mintegy fele változó kamatozású, ami kockázatot jelent a pénzügyi rendszer stabilitását illetően.

6. ábra
A népességszám és a termékenységi ráta alakulása (1960–2020)



A fejlett országok átlagát meghaladó és növekvő társadalmi egyenlőtlenségek miatt a költségvetésben szükség lehet egy hatékonyabb szociális rendszerre. Amíg a nyugdíj jogosultság 1990-ben még csak a dolgozók 15 százalékára terjedt ki, addig mára az állandó foglalkoztatottak esetében teljes körűvé vált, de a részfoglalkoztatottak felénél hiányzik. A nyugdíjrendszer lassú kiterjesztése miatt az idősök között Koreában a legmagasabb a szegénységi küszöb alatt élők aránya az OECD-országok között.

A demográfiai problémát és a társadalom elöregedését vetíti előre, hogy csaknem 40 éve a reprodukciós mérték alatt van a termékenységi ráta, és 2020-ra 1 alá csökkent az értéke, ezáltal csökken a munkaképes korúak aránya is a következő évtizedekben, miközben a nyugdíjkifizetés egyre nőni fog (6. ábra).

Felhasznált irodalom

Akama, H. – Noro, K. – Tada, H. (2003): *Financial and Corporate Restructuring in South Korea*. https://www.boj.or.jp/en/research/brp/ron/ron_2003/data/ron0306b.pdf. Letöltés ideje: 2022. március 7.

Eichengreen, B. – Perkins, D.H. – Shin, K (2012): *From Miracle to Maturity*. Harvard University Asia Center. <https://doi.org/10.1163/9781684175260>

KEI-KIEP (2015): *Korea's Economy Volume 30*. Korea Economic Institute of America – Korea Institute for International Economic Policy. <https://keia.org/publication/koreas-economy-volume-30/>

Lee, J.-W. (2019): *Ez lenne Ázsia évszázada?* Pallas Athéné Könyvkiadó.

Muraközy László (2020): *A koreai rejtély – Remetéből világpolgár*. Akadémiai Kiadó. <https://doi.org/10.1556/9789634545682>

Sakong, I. – Koh, Y. (szerk.) (2010): *The Korean Economy: Six Decades of Growth and Development*. KDI Working Paper, Korea Development Institute. https://www.kdi.re.kr/kdi_eng/pub/11571/The_Korean_Economy:_Six_Decades_of_Growth_and_Development. Letöltés ideje: 2022. március 7.

Vitairat a közgazdaságtan fenntartható fókuszú megújításáért*

Meizer Gábor

Baksay Gergely – Matalcsy György – Virág Barnabás (szerk.):

Új fenntartható közgazdaságtan – Globális vitairat

Magyar Nemzeti Bank, Budapest, 2022, 251 o.

ISBN: 978-615-5318-51-1

A társadalmak és gazdaságok működésének fenntarthatósági szempontok melletti újraszervezése elemi érdekként jelentkezik napjainkban, ami elengedhetetlen mind a 21. század komplex kihívásainak kezeléséhez, mind pedig a fejlődési lehetőségek tartósabb, nagyobb fokú és szélesebb körű kihasználásához. Bár a fenntarthatósági kezdeményezések világszerte kezdenek teret nyerni, a fenntarthatósági fordulatok biztosításához a mainál integráltabb, koordináltabb és fókuszáltabb megközelítésekre van szükség, a fenntarthatóságot a közgazdasági gondolkodás és a szakpolitikai intézkedések vezérelvévé emelve. A Magyar Nemzeti Bank (MNB) vitairatának¹ szerzői nem kevesebbre vállalkoztak, mint hogy e reformfolyamatok támogatása céljából – a hazai gazdaságpolitikai tapasztalatokra is építve – feltárják a közgazdaságtan fenntarthatósági szempontok melletti megújításának lehetőségét, és egy globális jelentőségű diszkussziót indítsanak a fenntarthatósági megfontolások szintetizálásáról.

A közgazdaságtan integráló, döntéselőkészítő és jövőt formáló jellegéből adódóan alkalmas arra, hogy a fenntarthatósági célok eléréséhez megfelelő keretrendszert biztosítson, mindehhez azonban a tudománynak elméleti és alkalmazott oldalon egyaránt fejlődnie kell. Bár a közgazdaságtan által vizsgált alapkérdések, mint a jólét növelése vagy az erőforrásokkal való optimális gazdálkodás állandónak tekinthetők, az alkalmazott megközelítések, jellemzően válságok által indukálva, korszakonként változtak. Nem volt ez másként a 2008/2009-es világgazdasági válság során sem, ami elemi erőként mutatott rá a túlzottan liberalizált pénzügyi piacok fenntarthatatlanságára.

* A jelen kiadványban megjelenő írások a szerzők nézeteit tartalmazzák, ami nem feltétlenül egyezik a Magyar Nemzeti Bank hivatalos álláspontjával.

Meizer Gábor a Nemzetközi Valutaalap ügyvezető igazgatói tanácsadója. E-mail: gmeizer@imf.org

A könyvismertető a szerző egyéni véleményét tartalmazza.

¹ A vitairat, illetve a fejezetek alapjául szolgáló bővebb tanulmányok elérhetők az MNB weboldalán (<https://www.mnb.hu/web/ujfenntarthato>), amely platform a tárgyalat tartalmak szélesebb körű megvitatása céljából a szerzőkkel való kapcsolatfelvétellel is lehetőséget biztosít.

Miközben a sokkok sorozata a gazdaságpolitikák széles körét terelte vissza az egyensúlyjavító intézkedések irányába, illetve értékelte fel a célzott növekedésösztönző intézkedéseket, szűk maradt azon nemzetállamok köre, amelyek felismerték a strukturális reformok melletti folyamatos elköteleződés fontosságát. Márpedig a 2010-es évtized konjunkturális periódusa ellenére a makropénzügyi fundamentumok számos dimenzióban erodálódtak, amit tovább súlyosbított a Covid19 világjárvány, majd a geopolitikai feszültségek okozta fragmentáció, miközben a klímaválság makrokritikus súlyú implikációi is meredeken emelkednek. A sokrétű és összefonódó kihívások kezeléséhez alapvető fontosságú a szakpolitikák fenntarthatósági centrumú, holisztikus szemléletű újragondolása, amihez azonban a korábbi közgazdasági elméletek nem adnak átfogó és adekvát választ. A fenntarthatósági politikák és azok hiánya egyaránt döntően befolyásolják az ár- és pénzügyi stabilitás biztosításának lehetőségeit, így a jegybankok oldaláról is fokozott figyelemre érdemesek.

A vitairat alapjául Matolcsy Györgynek, a Magyar Nemzeti Bank elnökének esszéje szolgált. Ebben a szerző 36 olyan összefüggést tár fel, amelyre egy új, fenntartható közgazdaságtan épülhet. Az esszé jelentőségét az adja, hogy a közgazdaságtan ezidáig jellemzően peremterületein megjelenő fenntarthatóság tárgyú felismeréseit a gazdaságpolitika releváns tapasztalataival és a társtudományok vonatkozó megfigyeléseivel egy olyan gondolati ív mellett strukturálja, illetve von le új következtetéseket, – kiemelt figyelmet fordítva a jövőt aktívan alakító megatrendekből adódó lehetőségekre és kockázatokra, – amelyek mentén kialakíthatók a közgazdasági gondolkodás megújításának sarokpontjai. A fenntarthatósággal kapcsolatos következtetések bővítése, mélyítése és logikai kapcsolatok szerinti összefűzése kritikus fontosságú a fenntarthatóság kérdéskörével kapcsolatos globális viták aktívan formálódó időszakában, ami tovább növeli az írás jelentőségét.

Az esszé a mennyiségi tényezőkön alapuló növekedési modellekkel szemben olyan tudásalapú és innovációvezérelt növekedési modellre történő átállást szorgalmaz, ami a fenntarthatóság gondolata köré szerveződik, és ily módon a jelenkor megváltozott térszerkezetén és kihívásain túl egy tágabb időhorizonton keresztül tekint a jövőt befolyásoló lefutásokra, valamint a közérdek érvényesítésére. Miközben az anyagi erőforrások korlátosak, és sok esetben negatív externáliák keletkeztetése mellett fogyaszthatók, a tudás „fogyasztásával” folyamatosan bővül, ekképpen pedig a tudás bővítésére fókuszáló politikák a társadalmak és gazdaságok működésének folyamatos fejlődés mentén történő fenntarthatóbbá tételéhez is páratlan lehetőséget nyújtanak. E potenciál kiaknázásához – a növekvő hozadék elvének érvényesítéséhez – azonban kulcsfontosságú a szűk keresztmetszetek feloldása, úgymint a tehetségek kibontakoztatása, illetve az új technológiák és a digitalizáció fenntartható irányokba történő terelése is. A szerző szemléletében elsősorban erről szól a 21. század. A szakpolitikákat illetően előtérbe kerülnek a család- és közérdek fókuszú megközelítések, az élet alapvető javaihoz való hozzáférés szavatolása, a körforgásos láncok

keretrendszereinek biztosítása, amelyekhez az állami működések újragondolására is szükség van, a mainál erősebb stabilizáló, ösztönző és fejlesztési karakterek mentén. A szerző a fenntartható közgazdaság középpontjába összességében az emberi és közösségi kapcsolatokat állítja, miközben a társadalom- és természettudományok releváns eredményeinek integrálásával egy holisztikus megközelítést javasol a fenntarthatósági kérdéskörök tárgyalásához. Tekintve, hogy a társadalmi és gazdasági kapcsolatok dinamikusan változnak, komplex kölcsönhatásokkal és nem-lineáris lefutásokkal rendelkeznek, ezen összefüggések folyamatos mérése és adattá alakítása, a hálózatos és platform jellegű szerveződési formák mélyebb megértése, valamint az empirikus eredmények elméletekbe történő visszacsatolása ugyancsak kiemelt fontosságú a szerző szerint.

A vitairatba foglalt 23 fejezet a tárgyalt esszé gondolati ívén olyan főbb kérdéskörök megvitatását célozza, mint hogy (i) miért van szükség a közgazdaságtan fenntartható szempontú megújítására, (ii) melyek az új gazdasági modell erőforrásai, (iii) hogyan áll elő az „érték” a 21. században, (iv) mi a piac és állam optimális egyensúlya, valamint (v) milyen mélystruktúrák állnak a gazdaságok mögött. A vitairatba foglalt szakértői írások megállapításai a következő pontok mentén összesíthetők:

A nemzetgazdaságok széles körében jellemző trendként azonosítható a növekedési potenciálok csökkenése és a növekedési korlátok effektívebbé válása, amelyek többek között olyan kiemelt tényezővel kapcsolatosak, mint a demográfiai megatrendek, a túlzott eladósodás növekvő költségei és a klímaváltozás negatív hatásai. Mindeközben egy minden korábnál dinamikusabb technológiai forradalom időszakát éli az emberiség, ami egyaránt nyit példátlan lehetőségeket a gazdaságok és társadalmak hatékony újraszervezésére, és jelent reallokációs kockázatokat az úgynevezett teremtő rombolás időszakában. E strukturális változások komplexitása okán elengedhetetlen a multidiszciplináris megközelítések erősítése a közgazdaságtan olyan szakterületekkel történő összekapcsolásával, mint a hálózat kutatás, információtechnológia, kvantumfizika, viselkedéstudomány és a kultúra. A szerzők értelmezése szerint a rendszerszintű változásokkal a társadalomtudományokban alkalmazott megközelítéseknek is fejlődniük kell, a közgazdaságtan területén pedig paradigmaváltásra van szükség.

A vitairat kiemelt üzenetként a tudást és az abból való értékteremtést helyezi a fenntartható közgazdaságtan centrumába. Az információkhoz való hozzáférés biztosításán túl ezért a szerzők a tehetség és a kreativitás kibontakoztatása, valamint a készségek növelése céljából az oktatási rendszerek reformját is szorgalmazzák. Rámutatnak továbbá arra, hogy a beruházások mennyisége mellett azok szerkezete és minősége is meghatározó. A digitális átállás lehetőségeit, a zöld programok kritikus fontosságát, valamint az inkluzív növekedés sarokpontjait is alapul véve elsősorban olyan “smart” beruházásokat proponálnak, amelyek a gazdaságok versenyképességét és ellenállóképességét egyaránt növelik.

Bár a technológiai transzformáció a termelékenységnövekedés legfőbb forrását biztosíthatja, fenntarthatósági aspektusból lényeges a technológiai innovációk széles körű adaptációjának ösztönzése és a digitális szakadékok felszámolása is. A gazdasági fejlődés, a geopolitikai változások és a technológiai átalakulások együttes jelenléte megteremti a lehetőséget a pénzrendszerek továbbfejlesztéséhez is, amiben kulcsszerepet tölthet be a digitális jegybankpénz ma még formálódó koncepciója. A jövő pénze kapcsán a pénzügyi bevonódás és a hatékonyság erősítése, a gazdaságok dinamizálása és ellenálló képességük növelése egyaránt hangsúlyos aspektusként azonosítható. A fenntarthatósági célok előmozdítása érdekében továbbá megfelelően diverzifikált, kiegyensúlyozott és széles körben elérhető finanszírozási struktúrákra is kiemelt szükség van.

A fenntartható jövőképek csakis az emberiség és a környezet egyensúlyának helyreállítása mellett képzelhetők el. Ez olyan globális kihívás, amelynek kezeléséhez a nemzetközi közösség példátlan összefogása szükséges. Gondosan kalibrált klímavédelmi, klímaadaptációs és a tranzíciós kockázatok kezelését is célzó zöld programokra van szükség, amelyek az országspecifikus tényezőkre is kellő figyelmet fordítanak. A vitairat zöld fordulattal kapcsolatos írása kifejezetten fontos felhívást fogalmaz meg azzal kapcsolatban, hogy a környezetszennyezést büntető intézkedések mellett a zöld átmenetet ösztönző intézkedésekre is nagyobb hangsúlyt kell fektetni. A vitairat kiemelten tárgyalja a kereslet és kínálat hatékony összekapcsolásának módozatait is; így a platformalapú, a megosztáson alapuló és a körforgásos gazdaság karaktereit is.

A technológia fejlődése nemcsak az adattömeg rendkívüli mértékű növekedésében képződik le, hanem lehetőséget nyújt az információk újszerű megközelítések szerinti feldolgozására is. A szerzők egy adatalapú gazdaság beindítását szorgalmazzák, ami a döntéselőkészítés elemi részeként kiemelkedő hatékonyságnövelést tesz lehetővé, és így az értékteremtésnek is meghatározó részévé válhat. Ehhez fokozott állami szerepvállalásra és osztársadalmi együttműködésre egyaránt szükség van. A szerzők kiemelik az egyensúlyi növekedés mainál szélesebb körű, gyorsabb és megbízhatóbb mérésének fontosságát, amihez nemcsak új megközelítések, hanem új módszertanok és mérőszámok is szükségesek. Olyan gondosan kidolgozott és implementált adatstratégiákra van továbbá szükség, amelyek megfelelő adatvédelmi biztosítékok mellett engednek teret az adatok jobb felhasználásának.

Az állam és a piac egyensúlya korszakokon átívelően központi kérdése a közgazdaságtannak. A vitairat kapcsolódó írásait jegyző szakértők szerint a fenntarthatósági célok eléréséhez elengedhetetlen az állami működés fenntarthatósági szempontok melletti újraszervezése. Kiemelt fontosságú az adópolitika, aminek a szerzők szerint egyszerre kell transzparensnek, családbarátnak, növekedéstámogatónak, digitálisnak és zöldnek lennie. A vitairat rávilágít továbbá arra, hogy az államok és a piaci szereplők együttműködése egyaránt döntő fontosságú a növekedéstámogató

innovációs ökoszisztémák kialakításához és a gazdaságok fenntartható finanszírozásához. Ehhez kapcsolódóan a szerzők az MNB példáján arra is rámutatnak, hogy a jegybankok elsődleges mandátumuk megtartása mellett is katalizátorai lehetnek zöld és egyéb fenntarthatósági kezdeményezéseknek. Az állam döntő szereppel rendelkezik továbbá az inkluzív növekedés keretrendszerének megteremtésében, aminek peremfeltétele a már tárgyalaton túl a társadalmi mobilitás elősegítése is. A túlzott jövedelmi és vagyoni egyenlőtlenségek jelentősen korlátozhatják az emberekben rejlő potenciál kibontakozását, a szerzők ezért hangsúlyosan vizsgálják az egyenlőtlenségek mérséklését célzó szakpolitikákat is. A hálózatok egyre komplexebbé válásának időszakában felértékelődik a gazdasági szereplők közötti bizalom megerősítése is, amely kérdéskörrel a vitairat is dedikáltan foglalkozik, rámutatva többek között a társadalmi szerződések szerepére a gazdaságpolitikai reformok sikerre vitelében.

A gazdaságok mögötti mélystruktúrák megértése nélkülözhetetlen a fenntarthatóságot célzó kezdeményezések megalapozásához. A vitairat hangsúlyos üzenete, hogy a jövőért viselt felelősség alapvetően értékrendi kérdés, ezért olyan kibocsátásbővülésre van szükség, amely összhangban áll a fenntartható társadalmak állandó értékeivel. Ehhez azonban az értékalapú karakterjegyek megerősítésével a közgazdaságtannak is túl kell lépnie az absztrakt modellek világán. A demográfiai folyamatok tekintetében a szerzők többek között rámutatnak arra, hogy a globálisan növekvő népesség, ám lokálisan idősödő társadalmak fundamentális gazdasági következményeket indukálnak a munkaerőpiac átalakulásától, a fogyasztási és megtakarítási szokások átrendeződésétől egészen a nagy állami ellátórendszerek fenntarthatóságának átértékeléséig. A vitairat zárófejezetében a multipoláris világrend kialakulása következtében fellépő tektonikus változásokat tárgyalja, rámutatva arra is, hogy a „geofúziós” megközelítés miként segíthet a világunk makrofolyamatainak megértésében.

Miközben a közgazdaságtan fenntarthatósági célú újragondolására már 50 éve is mutatkozott törekvés (ekkor jelent meg *A növekedés határai* című korszakos jelentőségű jelentés), ezen kezdeményezések a fősodró közgazdaságtan tanaival szemben ez idáig rendre alulmaradtak. Ahogyan a vitairat is rámutat, a közgazdaságtan egy megújult megközelítésben képes lehet e fenntarthatósági törekvésekhez megfelelő keretrendszert biztosítani, ehhez azonban a kapcsolódó megfontolásokat egy új, folyamatosan fejlődő elméletben szükséges szintetizálni. A tárgyalt vitairat kivételes logikai vázat biztosít e globális jelentőségű diszkusszióhoz, miközben számos, továbbgondolásra érdemes megállapítást tartalmaz, így nem csak közgazdászoknak, hanem minden, a fenntarthatóság témaköre iránt érdeklődő Olvasónak ajánlható.

Észérvek a globális felmelegedés témájában*

David R. Henderson

Steven E. Koonin:

Unsettled: What Climate Science Tells Us, What It Doesn't, and Why It Matters

BenBella Books, Dallas, 2021, 306 o.

ISBN: 978-1950665792

Bevezetés

Szinte naponta halljuk, hogy a Föld a globális felmelegedés elszenvedője lesz. De miért kell erről beszélnünk? Mert a legtöbb ember nem tudós, aki órákat tölt a tudományos irodalom tanulmányozásával. Így ezeket az információkat másoktól kell megkapniuk. De mit tudnak a többiek? És mi van akkor, ha a kapott információ hiányos, vagy határozottan félrevezető?

Egy gazdasági kiadvány esetén különösen fontos a kérdés: komolyan veszélyezteteti-e a globális felmelegedés a gazdasági növekedést?

Steven E. Koonin fizikus *Unsettled* című könyvében ezekkel a kérdésekkel foglalkozik. Koonin komoly referenciákkal rendelkezik. A kaliforniai Caltech alelnöke volt, később pedig Obama elnök Energiaügyi Minisztériumának tudományügyi helyettes államtitkára. Koonin szerint sok klímatudós és a média számos tagja – a tudomány előrejelzésére hivatkozva – túlzásba estek, amikor katasztrófát jósolnak, ha nem csökkentjük gyorsan és drasztikusan szén-dioxid kibocsátásunkat.

Könyve tele van fontos, tényszerű információkkal és meglátásokkal. Egyik fő üzenete az, hogy sokkal több a bizonytalanság abban, hogy merre is tart az éghajlatváltozás, mint azt sok klímakutató, a média szereplői közül pedig még számosabban hajlandók beismerni. A jó hír viszont az, hogy még a jelentős globális felmelegedés hosszú távú gazdasági hatása is csekély lesz.

Koonin álláspontja kifejtésekor tudományos forrásként többek között az újságok által is idézett ENSZ Éghajlatváltozási Kormányközi Testületének (IPCC) jelentéseire támaszkodik. A különbség az, hogy Koonin kifejti, hogy valójában mit tartalmaznak

* A jelen kiadványban megjelenő írások a szerzők nézeteit tartalmazzák, ami nem feltétlenül egyezik a Magyar Nemzeti Bank hivatalos álláspontjával.

David R. Henderson a Naval Postgraduate School közgazdász professzor emeritusa, valamint a Stanford Egyetem Hoover Intézetének kutatója. Email: davidrhenderson1950@gmail.com

a jelentések, míg a híradások hajlamosak szelektíven szemezgetni a jelentésekből, félrevezetve így módon – Koonin szerint – az olvasót. Valószínűleg a legtöbb ember számára meglepő lenne például az a tény, hogy az óceánok szintje még mindig lassan emelkedik, az erdőtüzek nem váltak gyakoribbá, és a hurrikánok sem gyakoribbak, mint 100 évvel ezelőtt. Koonin egyetért a Föld felmelegedésének tényével, illetve azzal, hogy a tendencia valószínűleg tovább folytatódik, és mérlegeli a globális felmelegedés lassításának különféle lehetőségeit. Bemutatja, milyen nehéz lenne elérni a nettó nulla kibocsátást 2050-re vagy akár 2075-re, különösen a fejlődő országokban. Ezért sorra veszi a globális felmelegedés lassításának különféle alternatíváit, és fontolóra veszi a globális felmelegedéshez való alkalmazkodás gondolatát.

A felmelegedéssel kapcsolatos jelenlegi ismereteink

A globális felmelegedésről szóló tanok valószínűleg legfontosabb része az 1. fejezet, „*What We Know About Warming (Amit a felmelegedésről tudunk)*”. Koonin azt írja: „A világ óceánjai a Föld éghajlati rendszerének legfontosabb és egyben legproblémásabb részei.” Ennek az az oka, hogy „a Föld hőjének több mint 90 százalékát tárolják, és hosszú távú memóriaként működnek”. A probléma az, hogy sokkal nehezebb olyan adatokat szerezni, amelyek elég pontosak és átfogóak az éghajlatváltozás észleléséhez. Mindazonáltal úgy tűnik, hogy Koonin elfogadja azt az elképzelést, miszerint a globális hőmérséklet 1880 óta körülbelül 1 Celsius-fokkal nőtt. Szkeptizmusa kevésbé a hőmérséklet változásával, mint inkább az okokkal kapcsolatos. Egyetért azzal, hogy ezt az emberi tevékenység okozhatja, de emlékezteti az olvasót arra, hogy „az éghajlatot is erős természeti erők irányítják”. Melyek ezek az erők? Ezt nem részletezi, de megjegyzi, hogy a 127 ezer és kb. 100 ezer évvel ezelőtti hőmérséklet 2–3 Celsius-fokkal magasabb volt, mint a mai. Ezt nehéz az emberi tevékenységnek tulajdonítani.

A klíma modellezése

A negyedik, „*Many Muddled Models (Számos zavaros modell)*” című fejezetben Koonin részletesen elmagyarázza, hogyan készülnek a klímamodellek. A modellezők azzal kezdik, hogy „háromdimenziós ráccsal fedik le a Föld légkörét”. A modellek jellemzően tíz és húsz közötti rácsdobozt tartalmaznak, amelyeket egy négyzetekből álló felületi rács tetejére helyeznek. Egy-egy négyzet általában 100x100 kilométeres. A modellezők ezután a fizika törvényei alapján kiszámítják, hogyan jut el a levegő, a víz és az energia a szomszédos rácsdobozokba nagyon rövid idő, sokszor tíz perc leforgása alatt. Miután a modellezők betáplálják az adatokat, lefuttatják a modellt egy nagy teljesítményű számítógépen. Koonin azt állítja, hogy minél kisebbek a rács négyzetei, annál több időre van szüksége a számítógépnek a modell lefuttatására. Egy számítógépes szimuláció, amelynek futtatása 100 km-es rácsnégyzetekkel két

hónapot vesz igénybe, több mint száz évig tartana, ha a rács méretét 10 km-re csökkentenék.

Hogyan működnek a különböző szimulációk? Koonin azt írja: „[A] modell eredményei drámaian különböznek egymástól és a megfigyelésektől is.” Megjegyzi, hogy hacsak az IPCC-jelentéseket nem olvassuk el figyelmesen, akkor sajnos arról sem lesz tudomásunk, hogy amit bemutatnak, az az egymástól lényegesen eltérő modellek átlaga. Ráadásul, mondja, a modellek általában „nem képesek reprodukálni még az 1910 és 1940 között megfigyelt erős felmelegedést” sem. Olyan felmelegedési rátát mutatnak erre az időszakra, ami csak körülbelül a fele a megfigyelt felmelegedésnek.

Érdekes módon az IPCC elismeri a modell kétségbevonhatóságát, amint azt Koonin az egyik jelentésből származó idézettel illusztrál:

Továbbra is nehéz számszerűsíteni a belső változékonyság¹, a természetes erőhatás [az „erőhatás” a „befolyásolásra” használt kifejezés] és az antropogén [ember által előidézett] erőhatás hozzájárulását ehhez a felmelegedéshez, a természetes erőhatás, illetve a válaszreakció bizonytalanságai és a nem teljes megfigyelési lefedettség miatt. (IPCC AR5 WGI 2013:887)²

A bizonytalanság egyik legnagyobb forrását a felhők jelentik. A felhőtakaró mennyisége nagyon sokat számít a globális felmelegedés szempontjából. A felhők „visszaverik a napfényt, illetve különböző mértékben fogják fel a hőt”. De mivel a felhők a szokásos 100 km-es négyzetrácsnál sokkal kisebb léptékben változnak, és korlátozott múltbeli információk állnak rendelkezésre a felhőzetre vonatkozóan, az éghajlatmodellezőknek feltételezésekkel kell élniük. Modelljeik eredményei csak annyira jók, mint amennyire a feltételezéseik helyesek lehetnek.

Hőmérséklet, hurrikánok, tüzek, csapadék, árvizek és tengerszint

Gyakran halljuk, hogy a globális felmelegedés a felelős az egyre nagyobb és gyakoribb árvizekért és aszályért. Koonin azonban magát az IPCC-jelentést idézi, és megjegyzi, hogy az éghajlatkutatók „nem biztosak” abban, hogy az áradások nagyobbak és gyakoribbak lesznek, vagy kisebbek, és ritkábban következnek be. Az IPCC-jelentés azt is kijelenti, hogy a klimatológusok „kevésbé bíznak az aszály vagy szárazság (csapadékihiány) globális szinten megfigyelt tendenciájában a XX. század közepe óta”. Azaz lefordítva: az IPCC még abban sem biztos, hogy mi történt a közelmúltban, nemhogy abban, hogy mi fog történni a következő néhány évtizedben.

¹ A belső változékonyság azoknak a természeti változásoknak köszönhető, amelyek függetlenek az embertől.

² *Climate Change 2013 The Physical Science Basis*. https://www.ipcc.ch/site/assets/uploads/2018/02/WG1AR5_all_final.pdf

Mi a helyzet az oly gyakran emlegetett rekordmagas hőmérséklettel? Koonin rámutat arra, hogy az ehhez az állításhoz használt mérések valójában nem a rekordmagas hőmérsékletű napok számát jelentik, hanem a rekordmagas hőmérsékletű napok számának és a rekordalacsony hőmérsékletű napok számának az arányát. Mivel a rekordalacsony hőmérsékletű napok száma csökkent, így ez az arány nőtt. A *Climate Science Special Report* (Speciális Klímatudományi Jelentés - CSSR), az Egyesült Államok kormánya által készített jelentés összefoglalója azonban elhomályosítja ezt a pontot, és kijelenti, hogy „gyakrabban fordulnak elő rekordmeleg napi hőmérsékletek”. Koonin megtalálta a hibát, és tovább kutatva megállapította, hogy a National Academies of Science, Engineering, and Medicine (Nemzeti Tudományos, Mérnöki és Orvostudományi Akadémia) is észrevette a hibát. A Nemzeti Akadémiák felülvizsgálati panelje kereken megfogalmazta:

Mindazonáltal nehéz megérteni, hogy az extrém hőmérsékletnövekedést tartalmazó állítás hogyan értékelhető megbízható vagy rendkívül valószínű kijelentésként, mivel ebben a fejezetben a legtöbb grafikon az extrém meleg csökkenéséről ad tanúbizonyságot a történelmi adatok alapján.

Az Egyesült Államok kormányának 2014-es *National Climate Assessment* (NCA) jelentése szerint „Az észak-atlanti hurrikánok intenzitása, gyakorisága és időtartama, valamint a legerősebb (4-es és 5-ös kategóriájú) hurrikánok gyakorisága mind nőtt az 1980-as évek eleje óta.” Amikor Koonin megnézte a mellékelt grafikonot, megjegyezte, hogy az adatok 1970-től állnak rendelkezésre, és azt mutatják, hogy 1980 körül az észak-atlanti energiaeloszlási index (PDI), a hurrikántevékenység mérőszáma emelkedő tendenciát mutatott. Kíváncsi volt, hogyan néztek ki az adatok 1970 előtt. Azt találta, hogy az észak-atlanti PSI csökkenő tendenciát mutatott 1949 és 1970 között, 1949 és 2015 között pedig nem. Az NCA-t alaposabban áttanulmányozva a következő beismerést találta a 3. melléklet szövegében elrejtve:

A trópusi ciklonok globális száma nem mutat jelentős tendenciát, és ugyanez mondható el az Egyesült Államok szárazföldi hurrikánjainak számáról is.

Gyakran hallani, hogy az elmúlt években megnövekedett tüzesetek száma a globális felmelegedés következménye. Volt-e emelkedő tendencia globálisan? Koonin szerint nem volt, és egy grafikonra hivatkozik, amely 2003 és 2015 között csökkenő tendenciát mutat az erdőtüzek által sújtott területek havonkénti nagyságára vonatkozóan.

Mi a helyzet a csapadékkal és az árvizekkel? Érdekes módon *Mark Carney* klímaaktivista 2015-ben a Bank of England elnökeként tartott beszédében, röviddel Anglia 2014-es, igen csapadékos telét követően kijelentette, hogy „a(A)z előrejelzések szerint legalább további 10 százalékos csapadéknövekedés várható a következő teleken.” És mi történt valójában? A 2014 utáni hat télen – írja Koonin – átlagosan 39 százalékkal kevesebb csapadék hullott, mint 2014-ben.

Az emberek egyik legnagyobb aggodalma az, hogy a globális felmelegedés hatására a gleccserek elolvadnak, és emiatt világszerte megemelkedik az átlagos tengerszint. A korábban említett CSSR-jelentés fokozta ezt az aggodalmat, rámutatva arra, hogy az átlag 1993 után sokkal gyorsabban nőtt, mint korábban, a későbbi időszakban pedig 7 centiméterrel emelkedett a tengerszint. Koonin törte a fejét, hogy van-e vajon további olyan 25 éves időszak a közelmúltban, amikor a tengerszint ugyancsak gyorsan emelkedett. Talált is egyet 1935 és 1960 között, amikor a tengerszint átlagosan 6 centiméterrel nőtt. Koonin amellet érvel, hogy a teljes időszakot kell nézni, nem pedig „mazsoláztatni” azok közül az időszakok közül, amikor különösen gyors emelkedés volt megfigyelhető. Megjegyzi, hogy kritikáját elküldte Don Wuebbles-nek az Illinois Egyetemről, aki a CSSR-jelentés vezető szerzője, valamint Robert Koppnak a Rutgers Egyetemről, aki a CSSR tengerszint-emelkedésről szóló fejezetének fő szerzője. Azt írja, mindketten egyetértettek kritikájával, bár azt állították, hogy erre a jelentésükben rámutattak volna, de már túl késő volt hozzá.

Amit közgazdászként és nem klímatudósként érdekesnek találtam, az az, hogy ebben az évszázadban milyen csekély lesz a tengerszint emelkedésének mértéke. Koonin idézi az IPCC megállapítását, amely szerint 2100-ra a globális felmelegedés a legszélsőséges esetben is csak 0,61–1,10 méterrel magasabb tengerszint-emelkedést eredményez. Ha Hollandia elmúlt néhány évszázados tapasztalatai támpontot jelentenek, akkor ezt a helyzetet nem lesz nehéz kezelni, különösen akkor, ha a gazdasági növekedés folytatódik, ami több rendelkezésre álló forrást biztosít számunkra a szükséges korrekciók végrehajtásához.

A globális felmelegedés és a gazdaság

Ezzel elérkeztünk a gazdaság témájához. Koonin rámutat az IPCC azon előrejelzésére, miszerint ha 2100-ra akár 3 Celsius-fokkal emelkedik is a globális hőmérséklet, a világ GDP-je 3 százalékkal lesz alacsonyabb annál, mint ahogy elkerülnénk ezt a hőmérséklet-emelkedést. Ha a világgazdaság kibocsátása az évszázad hátralévő részében évente 2 százalékkal növekszik, akkor a 3 Celsius-fokos globális felmelegedés a GDP évi körülbelül 1,95 százalékos növekedését eredményezi. (Koonin számítása kissé hibás. A helyes számítás a jelen kritika szerzőjének a számítása.) Tehát ahelyett, hogy 2100-ban a világ kibocsátása 387,5 százalékkal lenne magasabb a jelenleginél, ez a szám „csak” 368,8 százalék lenne.

A globális felmelegedés eltűlése

Miért van az, hogy sokan ezekkel a témákkal kapcsolatban a mainstream médiát követve más benyomást szereznek? Ennek egyik oka az, hogy egyes klímaaktivisták és a legkiemelkedőbb, nagy tudással rendelkező, jól tájékozott tudósok gyakran

hajlandók túlzásokba esni. Koonin idézi *Stephen Schneider*, a Stanford Egyetem klímakutatójának híres, 1989-es kijelentését:

Egyrészt tudósként etikai szempontból kötve vagyunk a tudományos módszerhez, valójában azt ígérjük, hogy az igazat, a színtiszta igazat mondjuk el, és semmi mást – ami azt jelenti, hogy bele kell vennünk minden kétséget, figyelemztetést, feltételes szituációt, további faktorokat és ellentétes tényeket is. Másrészt nemcsak tudósok vagyunk, hanem emberek is. És a legtöbb emberhez hasonlóan mi is szeretnénk, ha a világ jobb hely lenne, ami ebben az összefüggésben a potenciálisan katasztrofális éghajlatváltozás kockázatának csökkentésére irányuló munkánkat jelenti. Ehhez széles körű támogatást kell szereznünk, meg kell ragadnunk a közvélemény képzeletét. Ez természetesen azzal jár, hogy óriási médiavisszhang kíséri. Tehát félelmetes forgatókönyveket kell felvázolnunk, leegyszerűsített, drámai kijelentéseket kell tennünk, és ha volnának is kétségeink, csak ritkán teszünk róluk említést. Gyakran találjuk magunkat e „kettős etikai kötöttség” zsákutcájában, és ezt semmilyen képlettel nem lehet megoldani. Mindannyiunknak el kell döntenie, hol van a megfelelő egyensúly a hatékonyság és az őszinteség között. Remélem, ez azt jelenti, hogy mindkettő megvan.

Más éghajlatvédő aktivisták még nyersebben fogalmaztak azzal kapcsolatban, hogy hajlandók-e ijesztő forgatókönyvek felvázolására. Koonin *Timothy Wirth* volt politikusot idézi, aki az 1997-es kiotói klímakonferencián amerikai részről a fő tárgyalófél volt:

Meg kell lovagolnunk a globális felmelegedés problémáját. Még ha a globális felmelegedés elmélete téves is, a gazdaság- és környezetpolitika szempontjából helyesen fogunk cselekedni.

Koonin *Wirth*-t idézve mutatja be az elfogultságot, de sajnos közvetlenül nem kérdőjelezi meg érvelését. Ha a globális felmelegedés elmélete téves, furcsa lenne, hogy annak követése jó gazdasági és környezetvédelmi politikához vezetne. Szélsőséges esetben, ha a globális felmelegedés teljesen független lenne a szén-dioxid-felhasználástól – és nem állítom, hogy az –, nehéz lenne érvelni a szén-dioxid-adó mellett.

De számíthatunk arra, hogy a több ezer tagot számláló tudományos szervezetek túlzások nélküli, megfontoltabb kijelentéseket tesznek? Igen, ha konzultálnak tagjaikkal. Ám Koonin rámutat egy fontos esetre, amikor egy nagy tudományos szervezet nem így tett. Idézi az American Association for the Advancement of Science (AAAS) 2019-es jelentését, amely szerint az éghajlatváltozás „sürgető probléma”, és „az amerikaiak már most érzik ennek hatásait”. Megjegyzi, hogy ő is tagja az AAAS szervezetnek, és hogy a nyilatkozatot „a szervezet 120 000 tagjához soha nem küldték el nemhogy jóváhagyásra, de véleményezésre sem”.

Konklúzió

Koonin könyve éppúgy képet ad számunkra a társadalmunkban zajló információ-átadásról, mint a globális felmelegedés alaptudományáról. Ha meg akarjuk ismerni az igazságot, akkor a politikusok, a főáramú média és a – Stephen Schneiderhez hasonlóan – „hatékonyagra” törekvő tudósok kijelentéseinél messzebbre kell tekintenünk. Az *Unsettled* jó kiindulópont ehhez.

Hogyan alkalmazkodjunk jövőbiztosan a technológiai változásokhoz?*

Fáykiss Péter

Kevin Roose:

*Jövőbiztos – Kilenc szabály az ember számára az automatizálás korában*¹

Pallas Athéné Könyvkiadó, Budapest, 2021, 189 o.

ISBN: 978-963-573-049-0

Az elmúlt időszakban nagyon sok olyan könyvvel, tanulmánnyal találkozhattak az olvasók, amelyek a technológiáról, a digitalizációról, illetve annak társadalomra gyakorolt hatásáról szóltak. Jellemzően azonban kevés fogódzót kaphattunk arra vonatkozóan, hogy ebben a megváltozott környezetben milyen praktikus tanácsok segíthetik a mindennapjainkat, hogyan tudunk sikeresen alkalmazkodni és eligazodni a jelenkor információs technológiák dominálta világában. *Kevin Roose Jövőbiztos – Kilenc szabály az ember számára az automatizálás korában* című könyvének célja éppen az, hogy egyrészt bemutassa azoknak a szereplőknek, intézményeknek a jellemzőit, melyek sikeresen alkalmazkodtak a technológiai kihívásokhoz, másrészt gyakorlatias javaslatokat, szabályokat adjon az olvasónak arra vonatkozóan, hogy hogyan kezelhetjük a diszruptív technológiák jelentette kihívásokat, azaz hogyan lehetünk „jövőbiztosak”.

A könyv szerzője a New York Times technológiai szakírója, aki 2015-ben a Forbes „30 Under 30” listájára is rákerült. Roose a Brown Egyetemen diplomázott, dolgozott a Fusion amerikai televízió hírigazgatójaként, 2017-től pedig a New York Times újságírója, ahol a „The Shift” elnevezésű rovatot vezeti. Írásaiban főként a technológia, az üzleti világ és a kultúra kapcsolódásait, összefüggéseit tárgyalja, rendszeresen foglalkozik a mesterséges intelligencia, a közösségi média társadalmi hatásaival, illetve az új, fejlődő technológiák kihívásaival. Több népszerű könyv szerzője, a technológia mellett foglalkozott a pénzügyi szektorban dolgozó pályakezdők kihívásaival, illetve az egyetemi kultúra kérdéskörével is.

* A jelen kiadványban megjelenő írások a szerzők nézeteit tartalmazzák, ami nem feltétlenül egyezik a Magyar Nemzeti Bank hivatalos álláspontjával.

Fáykiss Péter a Magyar Nemzeti Bank igazgatója. E-mail: faykissp@mnk.hu

¹ Az eredeti angol nyelvű kiadvány: *Futureproof: 9 Rules for Humans in the Age of Automation*. Random House, 2021, p. 256.

Roose könyvében – a legtöbb hasonló témájú írástól eltérően – elsősorban nem arra fókuszál, hogy vajon a mesterséges intelligencia és a robotok elveszik-e az emberektől a munkát, mikorra várható a technológiai szingularitás, vagy miként működhet majd együtt az ember a gépekkel. Sokkal inkább arra keresi a választ, hogy hogyan tudunk majd emberi életet élni egy alapvetően gépek által működtetett világban, melyek azok a sajátosan emberi készségeink, amelyekkel a gépek várhatóan nem fognak rendelkezni.

A könyv két fő részből áll. „*A gépek*” elnevezésű első részben a szerző által végzett szakértői interjúk, tudományos kutatások és egyéb szakirodalom alapján bemutatja azokat a folyamatokat, amelyek már most is jelentős átalakító hatást gyakorolnak társadalmunkra, ismerteti azokat az okokat, melyek miatt várhatóan ezek a folyamatok a következő években tovább gyorsulnak, illetve áttekinti azoknak az intézményeknek a jellemzőit, amelyek sikeresen alkalmazkodtak a technológiai kihívásokhoz. A második részben, ami „*A szabályok*” címet viseli, Roose alapvetően javaslatokat, tanácsokat fogalmaz meg arra vonatkozóan, hogy hogyan kezelhetjük a diszruptív technológiák jelentette kihívásokat. Összesen kilenc konkrét tanácsot ismertet, amelyek segítségével fel tudunk készülni a jövőre úgy, hogy ne veszítsük el emberi mivoltunkat és mérsékelni tudjuk a modern technológia legkárosabb hatásait. Bár sokszor úgy látjuk, hogy a jelenkor technológiai változásai egyedülállóak, a szerző a történelemből több példát is hoz olyan helyzetekre, amikor egy-egy szereplő vagy intézmény sikeresen kezelni tudta az új technológiák jelentette kihívásokat.

A szuboptimista születése című első fejezetben a technológiai optimisták legfontosabb érveit veszi sorra, megvizsgálja, hogy mennyire megalapozottak azon állítások például, miszerint „*már tapasztaltunk hasonlót, és a végére minden jóra fordult*” vagy „*az AI jobbra teszi a munkánkat, mivel elvégzi helyettünk az unalmas részeket*”. A szerző rámutat, hogy ezek az érvek történelmi viszonylatban akár meg is állhatják a helyüket, a gyakorlatban azonban a mostani technológiai átmenet – a korábbi ipari forradalmakhoz hasonlóan – igencsak komoly társadalmi súrlódásokkal és nehézségekkel fog járni. Többek között azért is, mert a megszűnő és az újonnan keletkezett munkahelyek a technológia jellegéből fakadóan nem azonos területeken fognak megjelenni, ami óhatatlanul komoly társadalmi konfliktusokhoz vezethet.

A második fejezet *A robotbiztos munka mítosza* címet viseli. Ebben a részben a szerző történelmi illusztrációk segítségével bemutatja, hogy bár sokszor azt gondoljuk, hogy bizonyos munkák „robotbiztosak” lehetnek, azaz még középtávon sem lesznek majd képesek automatizmusok, algoritmusok elvégezni azokat. Ez azonban tévhit. A történelmi tapasztalatok és a jelenkor fejlődése inkább abba az irányba mutat, hogy valójában egyik munka sem tekinthető „robotbiztosnak”.

A következő fejezetben azt vizsgálja meg Roose, hogy *milyen az, amikor a gépek tényleg átveszik a helyünket*. Számos példát említ azokra a folyamatokra, amikor

a gépek valójában „láthatatlan” módon csökkentik az emberi munkára vonatkozó keresletet. Azaz nem azonnal és közvetlenül, hanem sokkal inkább fokozatosan, bércsökkenések, betöltetlen állások és a munkát váltó dolgozók pótlása elmara-dásának formájában.

A negyedik, *Az algoritmikus menedzser* című fejezet arról szól, hogy a legtöbb esetben a tipikus munkahelyi automatizációt olyan gépekkel képzeljük el, amelyek alacsonyabb szintű, jellemzően kevésbé bonyolult rutinmunkát végeznek. Nem gondoljuk azt, hogy az algoritmusok ma már ennél lényegesen komplexebb feladatok elvégzésére is alkalmasak lennének. Ez azonban nem így van, jelenleg a mesterséges intelligencia alkalmazásával működő megoldások egy része gyakorlatilag már középvezetői feladatokat is el tudna látni.

Az első rész utolsó fejezetében – ami az *Óvakodj az unalmas botoktól!* címet viseli –, a szerző azt mutatja be, hogy a munkahelyek és a társadalom szempontjából legin-kább veszélyes robotok valójában azok a robotizált megoldások, amelyek „unalmas”, bürokratikus vagy háttéroidai munkákat vesznek át. Ezek a robotok ugyanis, melyeket a szerző „unalmas botoknak” nevez, arra már elég jók, hogy alkalmazásukkal munkahelyek szűnjenek meg, azonban annyira nem fejlettek, innovatívak, hogy akár új területeken munkahelyeket teremtsenek.

A könyv második, *„A szabályok”* című részében a szerző hasznos tanácsokat fo-galmaz meg számunkra arra vonatkozóan, hogy megfelelő módon kezelni tudjuk a technológiai fejlődés jelentette legfontosabb problémákat a személyes életünkben. Az összegyűjtött kilenc „szabály” betartásával a szerző szerint meg tudjuk tar-tani emberi szerepünket, és csökkenteni tudjuk azokat a kockázatokat, amelyeket a technológiai fejlődés okoz mind a mindennapokban, mind hosszabb távon.

Az első és a nyolcadik szabály („*Légy meglepő, emberközpontú és egyedülálló!*”, illetve „*Tanulj a gépek korszakában aktuális emberi készségeket!*”) alapvetően arra vonatkozik, hogy milyen tulajdonságainkat fejlesszük annak érdekében, hogy minél nehezebben tudjanak a gépek helyettesíteni. A spontaneitás, az emberközpontúság, a társadalmi szükségletek kielégítése, az egyedi megközelítések, asszociációk alkalmazása, vagy ritka, de kockázatos helyzetek alacsony hibahatárral történő kezelése mind olyan tulajdonság, amiben az emberek akár középtávon is jobbak lehetnek, mint a gépek. A különböző szempontok szerinti megkülönböztetés képessége, az etikai kérdések áttekintése, árnyalt értelmezése és megoldása, vagy az összponto-sítás mind olyan képességek, amelyekben még egy jó darabig jobban teljesíthetünk, mint a gépek.

A második, a harmadik, valamint a hatodik szabály („*Állj ellent a gépek sodrásának!*”, „*Fokozd le az eszközeidet!*”, illetve „*Úgy kezeld a mesterséges intelligenciát, akár egy majomsereget!*”) arról szól, hogy a személyes életünkben fontos a távolságtartás

a gépektől, bármennyire is nehéznek tűnik ez. A modern technológiai megoldások ugyanis nagyon kényelmesek (digitális személyi asszisztensek, ajánló algoritmusok stb.), azonban ezzel valójában a „kényelem zsarnokságát” hozzák létre, amelyből egyre nehezebb kitörnünk. Éppen ezért fontos a tudatosság ezekben a kérdésekben. A szerző ehhez kapcsolódóan gyakorlati tanácsokkal is segíti az olvasót a „digitális detox” folyamata kapcsán. Szintén fontos emellett, hogy fenntartásokkal kezeljük a mégoly fejlettnak tűnő algoritmikus megoldásokat is, hiszen ezek mégiscsak gépek, így a hibás vagy korai mesterségesintelligencia-alkalmazás következtében felmerülő problémák következményeit végső soron az emberek viselik majd. Ahogy a szerző fogalmaz: „Ha a csimpánzsereg elpusztítja az irodát, senki sem a majmokra fog haragudni”.

A negyedik, ötödik és kilencedik szabály főként arra fókuszál, hogy milyen szerepet érdemes betöltenünk a munkánkban, milyen típusú területeken érdemes fejleszteni magunkat. A *„Hagyj nyomot magad után!”* és a *„Ne légy végpont!”* javaslat arra mutat rá, hogy a gépekkel való versenyben éppen az emberi vonások, a „kézművésesség” lehet az, ami többletértéket jelenthet. Fontos azt szem előtt tartanunk, hogy ne legyünk „végpontok”, azaz a munkánk alapvetően ne csupán különböző rendszerek közötti kapcsolat biztosítása, vagy egy algoritmus utasításainak végrehajtásáról szóljon. Ehelyett inkább a proaktivitásra és a kreativitásra helyezjük a hangsúlyt. Szintén ehhez kapcsolódik a *„Fegyverezd fel a lázadókat!”* szabály, ami arra hívja fel a figyelmet, hogy a technológiai fejlődés korában nagyon fontos az új innovációkra való nyitottság, azok proaktív alkalmazása.

Végül, a hetedik szabály (*„Építs nagy és kis hálókat!”*) arra hívja fel a figyelmet, hogy a dinamikus technológiai fejlődés korában különös hangsúllyal érdemes kezelnünk a társadalmi és a saját környezetünkre vonatkozó kapcsolatainkat, lehetőségeinket. Társadalomként segíteni tudjuk azokat, akiknek nehézséget okoz a technológiai változások kezelése, mikroszinten pedig kisebb „hálókat” alakíthatunk ki, hogy „ha bekövetkezik a változás, legyen mibe kapaszkodni”.

Bár a technológia egyre inkább alapvetően határozza meg a mindennapjainkat, jellemzően kevés praktikus segítséget kapunk annak kapcsán, hogy miként tudunk sikeresen alkalmazkodni és eligazodni ebben a „tech-vezérelt”, dinamikus világban. *Kevin Roose Jövőbiztos – Kilenc szabály az ember számára az automatizálás korában* című könyvét emiatt minden olyan érdeklődőnek érdemes elolvasni, aki gyakorlatias javaslatokra, előremutató, pragmatikus tanácsokra vágyik arra vonatkozóan, hogy hogyan is lehetünk „jövőbiztosak”.

A nők helyzete a FinTech világában*

Dióssy Kitti

Nadia Edwards-Dashti:

FinTech Women Walk the Talk: Moving the Needle for Workplace Gender Equality in Financial Services and Beyond

Harrington Starr Ltd., London, UK, 2022, 150 o.

ISBN: 9783030905743

A mai társadalom azt várja el a nőktől, hogy sikeres vezetők, anyák és üzletemberek legyenek egy személyben. A szerző, *Nadia Edwards-Dashti*, azoknak a nőknek lehet a példaképe, akik felfelé törekednek a vállalati ranglétrán. Edwards-Dashti az egyik alapítója annak a maga területén vezető, londoni toborzóvállalatnak (Harrington Starr), amely már több, mint 2000 embernek segített megtalálni a megfelelő állást a FinTech területén. A könyv megírásának ötlete egy podcasttal kezdődött, amelynek keretében 150 nővel beszélgetett szerteágazó és kényes témákról is. Könyvében közel 200 vezetőpozíciót betöltött kérdezett meg, akik mindannyian jelentős tapasztalattal rendelkeznek rendkívül széles körű tevékenységet végző FinTech-vállalatoknál. Könyvében azt a kérdést helyezi fókuszba, hogy *a mai pénzügyi technológiai cégeknél mennyire nehéz érvényesülni a nő kollégáknak. Kifejti azt is, hogy a hátrányos helyzetet lehetne és kellene változtatni.* Számos olyan vállalat van, ahol az alkalmazottakat hátrányos megkülönböztetésben részesítik nemi, vallási, etnikai, kulturális hovatartozásuk miatt, ami a bérekben megmutatkozó lényeges egyenlőtlenségekben is tükröződik.

A szerző elemzi a környezeti tényezőket, a szektorspecifikus, valamint a szektoron kívüli és belüli jellemzőket. A beszélgetések folyamán fontos témák kerültek elő, például – a teljesség igénye nélkül –, hogy miért nem vonz több nőt a FinTech, milyen egy férfi uralta környezetben dolgozni, melyek azok a valódi problémák, amelyeket meg kell oldani, hogyan tudunk ezeken változtatni, nehéz-e nőként sikeresnek lenni a FinTech-szakmában.

* A jelen kiadványban megjelenő írások a szerzők nézeteit tartalmazzák, ami nem feltétlenül egyezik a Magyar Nemzeti Bank hivatalos álláspontjával.

Dióssy Kitti PhD-hallgató a Budapesti Corvinus Egyetem Gazdálkodástani Doktori Iskolájában.
E-mail: kitti.diossy@uni-corvinus.hu

A FinTech háttere és a nők jelen(nem)léte

Edwards-Dashti szerint a hagyományos értelemben vett pénzügyi intézmények és intézményrendszerek mára teljesen megváltoztak. A pénzügyi szektor digitalizációja az 1950-es évektől, a hitelkártya bevezetésével kezdődött, majd jöttek a nagyszámítógépek, amelyek a pénzmozgásokat rögzítették. Az utóbbi ötven évben a technológia folyamatosan fejlődött és segítette ezt a szektort (is). *A FinTech szó használata az 1980-as években még az összes pénzügyi szolgáltatási technológiát együttesen jelentette, ma inkább az automatizált pénzügyi vállalatok leírására használjuk.* Ezek azok a vállalatok, amelyek a 2008-as válságot képesek voltak a maguk javára fordítani, sőt, profitálni tudtak belőle, mivel képesek voltak feltárni mindazt a hagyományos pénzügyi szektorban, ami nem, vagy rosszul működött, és az új technológiát alkalmazva tették könnyebbé, olcsóbbá, gyorsabbá, jobbá, biztonságosabbá és elfogadhatóbbá a rendszer működését, akár a határokon átnyúló finanszírozásban is. Ezek a fejlesztések elsősorban a (fel)használókat támogatták. A digitális nomádok hozzáállása is változott az elmúlt években: rengetegen használják az új, innovatív megoldásokat. 2013-ban 4 milliárd dollárt, 2019-ben már 137 milliárd dollárt fektettek FinTech-be, ami mindössze öt év alatt jelentős növekedésnek mondható. 2022-re 309 milliárd dollárt jósoltak, ami a pandémia miatt máshogyan alakult, de ez a piac pozitívan kezelte ezt a helyzetet is.

Ebből a hatalmas FinTech-iparágból ma az Egyesült Királyságban vezetői pozíciókat csupán 17 százalékban foglalnak el nők annak ellenére is, hogy egy 2019-es KPMG-felmérésből az derült ki, hogy a nők által vezetett technológiai vállalatok 113 százalékkal jobban teljesítenek, mint a férfiak által vezetettek. A megfelelő vezetés és a stratégia megvalósítása rendkívül fontos ahhoz, hogy a beruházásoknak ne bukás legyen a vége. *A globális FinTech-alapítóknak mindössze 7 százaléka nő.* 2010-ben a csak női alkalmazottakat számláló FinTech-ek és az alapítócsapatban legalább egy nővel rendelkezők együttesen az összes induló vállalkozásnak még 11 százalékát sem tették ki, s 2019-ben is csak csekély mértékben, mindössze 1,3 százalékkal nőtt az arányuk. Ezek a számok meglepően alacsonyak.

A szerző beszámol arról, hogy miután 2005-ben elkezdte a toborzási pályafutását, a szakemberek felvétele a pénzügyi szolgáltatási szektorban nagyrészt arról szólt, hogy az általuk felvett emberek kifejezetten „kulturálisan” legyenek „hasonlóak” annak érdekében, hogy „beilleszkedjenek” a férfiak által irányított vállalkozásokba, tehát korántsem a sokszínűséget pártolták.

A FinTech folyamatosan fejlődő, innovatív iparág, amely a fogyasztóit helyezi előtérbe, és rugalmasan követi szükségleteit. Ezzel együtt a cégek humánerőforrásának is egyre sokszínűbbnek kell lennie, hogy támogassa ezt a fajta változást. A pénzügyi szektorban a digitális átállást könnyebb elérni, mint az innovatív kultúrát kialakítani, hiszen a műveletek automatizálásánál nem áll meg a folyamat. Egy merőben új,

innovatív kultúra kialakítása az elsődleges, ahol a kihívások generálják a fejlődést. Erre nagyon jó példa volt a pandémia alatt kialakult helyzet is.

Realitás a FinTech piacán

A könyv szerint ebben az iparágban a siker kulcsa a kommunikáció, a kreativitás és a rugalmasság, ezért is kiemelkedően fontos a sokszínűség. Erre a legjobb példa a startup-ökoszisztéma, hiszen mindegyik vállalat a legkülönbözőbb misszióval és vízióval szeretne betörni a piacra, megtalálni a fogyasztóit, és szükségleteiket a lehető legjobb módon kielégíteni. Ez a kultúra lehetővé teszi a benne dolgozóknak, hogy a kapcsolatépítésen túl tanuljanak egymástól és fejlődjenek. Vannak azonban rossz példák is: olyan vállalati közösségek, ahol a nők kisebbségben vannak, ahova gyakran nehéz beszivárogni. Ilyen volt az Uber is, ahol erős volt a macsóság (machismo) a cégen belül, ami hátrányosan diszkriminálta a nőket (ügyvezetőjét később emiatt lemondatták). Meglepő volt a Google is, ahol a technológiai területen hátrányosan különböztették meg a női munkatársakat, vagy az Amazon, ahol olyan mesterséges intelligencia vezette technológiát használtak, amely a demográfiai adatok alapján szelektált és nem vette figyelembe a női önéletrajzokat (ezt már nem alkalmazzák).

Az Egyesült Királyság nagyvállalatainak (250+ fő) 2010 óta statisztikai adatot kell közzétenniük a nemi megoszlásról és a pontos fizetésekről a cégen belül. Ennek hatására transzparenssebben és objektíven tudjuk szemlélni a kialakult helyzetet. 2019-ben a fizetések közötti szakadék még mindig jelentős: 17,3 százalék volt. A fizetéskülönbség azonban nem ennyire egyszerű. A bér meghatározásakor figyelembe veszik az otthoni munkavégzés, a munkahelyi gyermekfelügyelet, a rugalmas munkaidő lehetőségét. A dolgozó anyáknak ki nem mondott előítélettel kell szembenéznük a munkahelyükön kompetenciájuk, elhivatottságuk és törekvéseik megítélése tekintetében. A bankszektorban általában nagyobb arányban töltik be a nők az alacsonyabb fizetésű pozíciókat, és kisebb arányban vannak magasabb fizetésű beosztásokban. Emellett ritkábban is léptetik őket elő, és előremutató ötleteiket sem veszik igazán figyelembe, amelyekért elismerést sem kapnak. Pontosan ezért létezik körükben az úgynevezett „önbizalmi szakadék” jelensége, mely azt jelenti, hogy kevésbé bíznak magukban, jobban megkérdőjelezzik saját hozzáértésüket és nehezebben folyamodnak fizetésemelésért. Mára már számtalan vállalat felismerte ezeket a hiányosságokat, és változtatnak is rajta. A FinTech-szektor is komoly potenciállal rendelkezik ezeknek a negatívumoknak a felszámolásában.

A kvótarendszer, miszerint a vállalatok eldönthetik, milyen arányban alkalmaznak nőket/férfiakat, jó kiindulópont lehet, de önmagában nem elég. Hosszú távon változásra hajlandó menedzserekre és olyan vállalkozói szemléletre van szükség, ami fenntarthatóvá teszi a változást. Érdekes módon ott, ahol a vállalati szemlélet szerint

a FinTech-nek alkalmazkodóképesnek, változónak és agilisnek kell lennie, számos korábbi, rossz toborzási gyakorlatot megszüntettek.

A FinTech-eknek a siker érdekében az erős képességek mellett megannyi puha képességbe is investálni kell. Sok magas beosztású nő nem informatikai végzettséggel rendelkezik. A folyton változó technológiai világban a munkavállalók hozzáállása, tehetsége és potenciálja sokszor jelentősebb. A szerző kiemelte, hogy toborzóként megannyi pályautat látott, és természetesen fontos a tudás, de a mai világban a munkavállalókban a lehetőséget kell értékelni, az innovációt és sokszínűséget, ami változást hozhat. A széles látókör azért is kiemelten fontos a szektorban, mert nem korlátozza a benne dolgozókat csupán a technológiai fejlesztésekre. Szükség van olyan emberekre, akik a saját tapasztalatukon túl érdeklődnek mások ötletei iránt is.

A véleménykülönbségek erősebbé, a különböző nézőpontok jobbra tesznek, és ezeknek a nézőpontoknak a bátorítása kulcsfontosságú a sikeres üzemhez. A FinTech is ilyen, hiszen az innováció első számú képviselője, de ha csak a technológiai szektorokból vesznek fel embereket, akkor egyszerűen állandósítják a nemek közötti egyenlőtlenség problémáját és a vele együtt megjelenő hiányosságokat. A változás elengedhetetlen a szektorban, mind a hozzáállásban, mind a környezetben.

Hogyan érhetünk el pozitív irányú változást?

A probléma, amellyel még mindig szembesülünk, az, hogy a nők annak ellenére alulreprezentáltak, hogy számos vállalkozás előrelépést tett, beleértve a nemek szerinti nyelvezet kezelését a hirdetésekben és a kvótarendszerek bevezetését. A szerző többször megemlíti, hogy a változás nem fog magától bekövetkezni, ennek érdekében proaktívan tenni kell.

Fontos a fiatalokat tájékoztatni a lehetőségekről a témában. Ez a piac tökéletesen alkalmas az új generáció befogadására és oktatására. A tehetségbe hosszú távon fektetnek a FinTech-területen. Ez nemcsak a pénzügyi teljesítményről szól, hanem arról is, hogy megfelelő irányelveket és folyamatokat vezetnek be az alkalmazottak támogatására.

Már több FinTech rájött arra az alapvető tényezőre, hogy ha ösztönzik és motiválják munkavállalóikat, számukra is jövedelmező, mert az elkötelezettség a produktivitás kulcsa. Másik megoldás lehetne, ha *a pénzügyi piac és a FinTech-iparág maga igényelne állami támogatást a szülők részére annak érdekében, hogy hamarabb vissza tudjanak állni a munkába*. De a munka és a magánélet kiegyensúlyozottságára is kiemelt figyelmet kell fordítani, a vállalatok körében pedig ahhoz, hogy a munkavállalók is a változás útjára lépjenek, a menedzsereknek kellett példát mutatniuk. A belső előítéletet is le kell küzdeni, és értékelni mindenki sokszínűségét, ezáltal támogatni a csapaton belüli kohéziót és az információ szabad megosztását.

De mit lehet tenni azonkívül, hogy felismertük a problémát, ledöntjük az előítéleteket, biztonságos munkakörnyezet teremtettünk és kapunk vezetői támogatást? A probléma ettől még nem fog megoldódni. *A megoldás az egyetemek elérése lehet, több nő felvétele akár az iparágon kívülről, az átképzésük majd megtartásuk hosszú távon, vagyis nyitni kell a bennük lévő potenciál azonosítása felé.* A változás akkor kivitelezhető, ha az a magas beosztású vezetőktől indul, és a hajlandóságuk is egyértelműen megmutatkozik. A vállalat kultúrájának újraképzése után a nők jelenlétét kell kiemelni. Nem feltétlenül kell több nőt alkalmazni és kvóta alapon dönteni, hanem azt kell elérni, hogy az ő szavuk is számítson. Hiszen a vállalati kultúra az, amely közvetlenül befolyásolja teljesítményt és javítja a versenyképességet. Mindez nemcsak a nők, hanem ugyanannyira a férfiak felelőssége is.

Meghatározó külső tényezők

Az utóbbi pár évben a belső tényezők mellett voltak jelentős külsők is, melyek befolyásolták a FinTech-piac alakulását. A szerző elsősorban a Covid19-pandémiát említi és azt, hogy a járvány hatására az Egyesült Királyságban arányaiban több nő veszítette el a munkáját, mint férfi. Állami támogatást kevésbé realizálhattak a munkájukat elvesztettek, így magánszemélyektől érkezett segítség. Emellett a szektorban az utóbbi két évben a fejlődést a széles körű látásmód és gondolkodás segítette. Mindemellett a mostani krízist a FinTech-piac tudta a legjobban átvészelni, hiszen a fejlődéshez a vállalatoknak megvolt az alaptőkéje és a technológiája is. Ez a szektor alkalmazkodott a legjobban a változásokhoz. Ezenkívül a nőknek is ez nyújtotta a legbiztosabb megélhetési forrást és az otthonról végzett munka lehetőségét.

Edwards-Dashti zárásként leírja, hogy a technológiai szektorban a nemek közötti egyenlőtlenség ugyan köztudott probléma, a megoldás azonban még várat magára. Az igazság az, hogy a pénzügyi szolgáltatások és a FinTech piacán óriási a kereslet a tehetségre. Ahogy az ágazat egyre vonzóbb lesz és az ügyfélbázis tovább növekszik, a vállalkozásoknak is vonzóbbá kell tenniük a munkakörülményeket. A változás és a következő generáció formálása a mi kezünkben van.

Beszámoló a 12. Pénzügyi piacok likviditása konferenciáról*

Kotró Balázs Bence – Márkus Martin – Szűcs Balázs Árpád – Tóth Fanni

Immár 12. alkalommal rendezték meg a Budapesti Corvinus Egyetemen (BCE) Magyarország egyik legjelentősebb nemzetközi pénzügyi konferenciáját, a *Pénzügyi piacok likviditása* konferenciát (12th Annual Financial Market Liquidity Conference). A 2021. november 11–12-én tartott eseményt a korábbi évekhez hasonlóan a BCE Pénzügyi, Számviteli és Gazdasági Jogi Intézetének Befektetések és Vállalati Pénzügy Tanszéke és a Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont (KRTK) „Lendület” Játékelméleti Kutatócsoportja közösen szervezte. A Befektetések és Vállalati Pénzügy Tanszék Alapítványa mint arany fokozatú támogató mellett kiemelt szponzorációt biztosított a KELER KSZF, a Morgan Stanley és az OTP Bank. A koronavírus-járvány folytatódása következtében 2021-ben először hibrid formában valósult meg a konferencia, így a több mint 150 regisztrált résztvevő számára lehetőség volt online részt venni, emellett azonban biztosított volt a személyes jelenlét lehetősége is az egyetem épületében. A konferencián plenáris előadások és párhuzamos szekciók váltották egymást különböző témakörökre fókuszálva. Az első nap párhuzamos szekcióinak témakörei a következők voltak: megtakarítások és háztartások, piaci mikrostruktúra és gépi tanulás, elmélet, kockázatok, piaci hatékonyság, ESG-befektetések és fenntarthatóság. A második nap párhuzamos szekcióinak témái: eszközárzás és ESG-befektetések, fintech, elmélet és kísérletek, piaci mikrostruktúra és vállalati pénzügy, kötvények és pénzügyi intézmények, csődelőrejelzés. Az összesen elhangzott 53 előadásból négy volt vitaindító beszéd (Keynote speech), további hetet pedig meghívott szakember tartott. Az előadók több mint fele külföldi volt.

A 2021-es likviditási konferenciát megnyitó plenáris ülésen az első előadást *Mariassunta Giannetti* tartotta. A Stockholm School of Economics professzora arra világított rá, hogyan hatnak az amerikai jegybank (Federal Reserve System, Fed) bejelentései a nagy kötvénybefektetési alapok kereskedésére pénzügyi sokk esetén. Az előadó a befektetési alapok adatainak tapasztalatairól beszélt a 2003. január és 2019. december közötti időszakban, valamint a Covid19 megjelenése előtti és

* A jelen kiadványban megjelenő írások a szerzők nézeteit tartalmazzák, ami nem feltétlenül egyezik a Magyar Nemzeti Bank hivatalos álláspontjával.

Kotró Balázs Bence a Budapesti Corvinus Egyetem Phd-hallgatója. E-mail: balazsbence.kotro@uni-corvinus.hu
Márkus Martin a Budapesti Corvinus Egyetem Phd-hallgatója. E-mail: martin.markus@uni-corvinus.hu
Szűcs Balázs Árpád a Budapesti Corvinus Egyetem adjunktusa. E-mail: balazsarpad.szucs@uni-corvinus.hu
Tóth Fanni a Budapesti Corvinus Egyetem Phd-hallgatója. E-mail: toth.fanni@uni-corvinus.hu

utáni hat hónapban. Utóbbi időszakban mind a koronavírus, mind a Fed válságkezelő programjának (SMCCF - Secondary Market Corporate Credit Facility) hatása megjelent. Pénzügyi zavarok esetén a befektetési alapok kereskedésük során minimalizálják a kényszereladások negatív árhatásait. Giannetti bemutatta, hogy a Fed kötvénypiaci beavatkozása széleskörűen és gyorsan stabilizálta a piacot azáltal, hogy lehetővé tette a nagy kötvényalapok számára, hogy a nem támogatott kötvényekre koncentrálják válságkezelő kereskedésüket, így ezek árfolyama is gyorsan helyreállt.

A plenáris ülés második előadója *Luc Renneboog*, a Tilburg University pénzügyi professzora volt a fenntartható pénzügyek témában. Három alapvető kérdésre kereste a választ: 1) Milyen alapvető erők készítenek a vállalatokat arra, hogy felelősen viselkedjenek, ne pusztán profitmaximalizálóként? Mi okozza az országokénti különbségeket? 2) Értékkeremtő-e a vállalati társadalmi felelősségvállalás (CSR)? 3) A részvényesek aktivizmusa, avagy nyomásgyakorlása a CSR vagy a társadalmilag felelős befektetések (SRI) irányába teremt-e értéket? Az első kérdéssel kapcsolatban 114 ország 23 000 vállalatának CSR-minősítése azt mutatja, hogy az országok alkalmazott jogrendszere fontosabb, mint például a vállalat vagy az ország egyéb jellemzői (a tulajdonosi koncentráció vagy a politikai intézmények). A második kérdést érintve az előadó elmondta, hogy a CSR-t lehet ügynöki problémának és a vállalati erőforrások pazarlásának tekinteni. A jól irányított vállalatokban, amelyek kevésbé szenvednek az ügynöki problémától (például kisebb készpénzbőség), nagyobb mértékű a társadalmi felelősségvállalás. Végül pedig egy nagy nemzetközi, társadalmilag felelős aktivista alap adatállománya alapján Renneboog kifejtette, hogy a társadalmi felelősség irányába sikeresen elköteleződött vállalatok 5 százalékponttal magasabb részvényhozamot érnek el, mint sikertelen társaik.

A *Megtakarítások és háztartások szekció* utolsó előadását *Kiss Hubert János*, a Budapesti Corvinus Egyetem Közgazdaságtan Intézetének docense tartotta, arra keresve a választ, hogy *a megtakarítási döntések meghozatalában a türelem hogyan függ össze az iskolázottsággal*. Egy lépcsőzetes kérdőív segítségével mérte fel a magyar lakosság reprezentatív mintájának értékpapírtartási, illetve nyugdíj-előtakarékosági preferenciáit. A válaszadókat képzettségi csoportokra bontotta, majd regressziós modellekkel elemezte a végzettség hatását. Eredményei alapján minél iskolázottabb valaki, annál kevésbé türelmes a befektetési döntéseit illetően. Ez azzal magyarázható, hogy a magasán képzettek bíznak a saját képességeikben és jövőbeli lehetőségeikben, így kevésbé fontos számukra a távoli jövőre gondolni és ezen az időhorizonton takarékoskodni.

Az elméleti szekció zárásaként adott elő *Kóczy Á. László*, a Közgazdaság- és Regionális Tudományi Kutatóközpont tudományos főmunkatársa, illetve a Budapesti Műszaki és Gazdaságtudományi Egyetem docense. Előadásában az európai energiaválságot érintve azt vizsgálva, hogy milyen hatása lehet a földgázellátás-biztonságra az Északi

Áramlat 2 megnyitásának, vagyis az Oroszország és Németország közötti közvetlen összeköttetési kapacitás megduplázásának. Kóczy az európai földgázpiacot mint az országokat összekötő gázvezetékeket modellezte gráfelméleti megközelítésben. Az Európa egésze számára optimális ellátás lehetőségét kereste, figyelembe véve az átviteli kapacitásokat és a téli/nyári szezonalitást is. A fő kérdés az volt, mi történne, ha egy vezeték kiesne a rendszerből pl. szabotázs, technikai meghibásodás vagy bármely más okból. Ezt a kockázatot egy, a pénzügyekből kölcsönzött kockázatmérési technikával („*expected shortfall*”, azaz várható alsóági veszteséggel) ragadta meg. Feltevése szerint a kiesésre egyenlő esély van bármely él esetén, tehát eltekintett a vezetékek eltérő hosszától és a területi politikai környezettől. Az eredmények azt mutatják, hogy az ukrán gázfolyosó lezárása esetén az Északi Áramlat 2 megnyitása elsősorban az északi országoknak, illetve a szomszédos országoknak lenne segítség, a déli országok azonban súlyosan megszenvednék a kiesést. Mivel Kelet-Európa földgázellátása már most is nagyon sérülékeny, ezért az előadó bírálta azon európai uniós döntéseket, melyek elvetették a déli gázvezetékek bővítését célzó javaslatokat. Szerinte ugyanis ezek az ellátásbiztonság növelése érdekében szükségesek lennének, és összhangban állnának azzal az elvvel, hogy az energiaunió egészére nézve optimális megoldásokra kell törekedni.

A délutáni, Kockázatok szekcióban *Rose Liao*, a Rutgers Egyetem pénzügy professzora a *nemek közötti kvóták hatásával foglalkozott a bankok kockázataira és a rendszerszintű kockázatokra* vonatkozóan. 39 ország bankjainak mintáján a bankok 70 százaléka három éven belül teljesíti a törvény által előírt kvótát. Az eredmények szerint a bankok kockázatában kevéssé jelenik meg az előírás hatása, de a kvóta bevezetése után a rendszerszintű kockázat növekedése kimutatható. A kockázat növekedése azoknál a bankoknál koncentrálódik, ahol a kvótát a reform bevezetése előtt nem teljesítették, azaz jellemzően azokban az országokban, ahol a női vezetők száma kevesebb, és az egyenlőség is kevésbé érvényesül. A felvételre kényszerülő bankok esetében az újonnan kinevezett női igazgatók általában kevesebb tapasztalattal rendelkeznek, és nagyobb valószínűséggel bennfentesek. Az eredmények összhangban állnak azzal, hogy néhány bank a reformot kijátszva stratégiai okokból bennfentes tagokat nevez ki, ami viszont az igazgatótanács ellenőrzési funkciójának romlásához vezet.

A Kockázatok szekció következő meghívott előadója *James M. Steeley* volt, a Brunel University London Közgazdaságtan és Pénzügy Tanszékének professzora. A pénzügyi piacok és befektetések témakörében kutató előadó azt a kérdést taglalta, hogy *hogyan változik a piaci szereplők magatartása annak függvényében, hogy mennyi információjuk van egy kockázatos eszköz értékéről*. A bemutatott eredmények szembemennek a mind az empiriában, mind az elméleti modellekben is gyakran használt, a befektetői magatartást kockázati környezetben modellező várható hasznosság elméletének téziseivel (*Expected Utility Theory*), s kevésbé stabil kockázati

preferenciákat találnak. Az előadó egy 172 alanyból és 6 250 előrejelzésből álló kísérletről számolt be, melyben a szereplőknek meg kellett határozni egy kockázatos eszköz várható értékét úgy, hogy folyamatosan változtatták a számukra elérhető információk mennyiségét az eszköz értékéről. A kifizetés arányos volt az előrejelzés pontosságával. A kísérlet rámutatott arra, hogy a kevesebb információ kockázatkereső magatartást indikál, míg a több információ kockázatkerülőt, azaz a szereplők a várható profittal fizetnek a kevesebb kockázatért.

Az ESG-befektetések és fenntarthatóság témakörével foglalkozó blokk keretein belül adott elő *Thomas Walker*, a Concordia Egyetem professzora. Az előadás alatt a hallgatóság a kulturális és politikai faktorok szerepét ismerhette meg a Covid19 országonként eltérő terjedési sebességében, a halálozások arányában, illetve a pandémia okozta makrogazdasági sokkok tekintetében. Az aktuális és releváns előadás rámutatott arra, hogy a szocio-politikai faktorok szignifikáns előrejelzői az országok pandémiával szembeni ellenállóságának. Az eredmények szerint az individualista társadalmakban a vírus terjedése lassabb, a fertőzések száma alacsonyabb, míg a korrumpált államigazgatás gyorsabb vírusterjedéssel párosul. A stabil jogi rendszerrel rendelkező országokban, illetve a hosszú távban gondolkodó kultúrákban a koronavírus okozta munkanélküliség alacsonyabb, illetve a stabil politikai környezet jobb felkészültséget eredményez a bizonytalan helyzetekben.

Az esti, plenáris szekciót *Yakov Amihud*, a Stern School of Business, New York University professzorának előadása indította. A pénzügyi piaci mikrostruktúrák és vállalati pénzügyek témájában kutató szakember online előadásában a nagy intézményi befektetők és az átlagos, kisbefektetők világát összekapcsoló vizsgálatáról számolt be. „*This paper ties Wall Street with Main Street...*” – mondta –, vagyis arra világított rá, hogy a részvények illikviditása milyen hatással van a tőkeelőzetre és az elvárt hozamra. Eredményei szerint az illikviditás növeli a tőkeelőzetre és csökkenti a tőkeelőzések, a kutatás-fejlesztés és a készletek mértékét, függetlenül a vállalat pénzügyi helyzetétől. Így az illikviditás kevésbé tőkeintenzív folyamatokra sarkallja a cégeket. Tehát az illikvid vállalatok kevésbé kitétek a fix költségeknek, a magasabb tőke-határtermelékenység, az eszközökre eső nagyobb munkaerő-rugalmasság, illetve a kisebb működési tőkeáttét miatt.

A plenáris szekciót és egyben az első napot a szintén online csatlakozó *Avanidhar Subrahmanyam*, a University of California Los Angeles (UCLA) professzorának előadása zárta a likviditási sokkok eszközök közötti tovagyűrűző hatásának empirikus adatokon történő elemzésével. A szakirodalomban ez a hatás már dokumentált, de a vizsgálatok gyakran olyan regressziókkal készültek, melyek identifikáltsága kritizálható, vagy rendszerszintű likviditási sokkot elemeztek, amely természetes, hogy több eszközt is érint. Az előadó által bemutatott legfőbb újdonság, hogy talált egy olyan nem rendszerszintű eseményt, azaz egy olyan eseménytípust, amelyre

egyszerre teljesül, hogy kizárólag likviditási sokkot jelent, egyéb (például árazási) információt nem hordoz, és emellett kizárólag egy részvényre hat. Ez az eseménytípus a kétlépcsős kiválás („*two-step spinoff*”) tőzsdére lépés (IPO) mellett. Ekkor az IPO során a kiváló cégnek csak 20 százalékát viszik tőzsdére, majd bejelentik, hogy mikor viszik tőzsdére a maradék 80 százalékot. A második körös tőzsdére vitel egy ilyen esetben már kizárólag likviditási sokk, hiszen a bejelentés pillanatában már beépült a várakozásokba az információ. Az előadó 1986 és 2017 között 64 ilyen New York-i tőzsdéken megfigyelt esemény tapasztalatait osztotta meg. A kiváló cégre ható likviditási sokk ilyen esetben egyértelmű, a tovagyűrűző hatás pedig az iparágban tevékenykedő hasonló cégekre vizsgálható. A likviditási sokk hatására a hasonló cégek likviditása is javult, és az intézmények is többet vettek belőlük. A nagyobb likviditás értékesebbé teszi az értékpapírokat, mely hatás szintén megfigyelhető volt a hasonló, likviditási sokk által közvetlenül nem érintett cégek esetén is. Mindezt Subrahmanyam úgy interpretálta, hogy a kivált cégek részvényeinek likviditása és ára nyilvános többletinformációt hordoz a hasonló cégekre nézve is. Emiatt a likviditás növekedése a hasonló cégekben is csökkenti az információk aszimmetriát.

A második napot *Jonathan Batten* online előadása nyitotta, mely a *Bennfentes kereskedés és piaci manipuláció (Insider Trading and Market Manipulation)* címet viselte. Az előadás rávilágított arra, hogy miért nevezik a bankszektor a „pénzügy rothadó szívének” („*the rotten heart of finance*”). A hallgatóság három esettanulmányt ismerhetett meg. Az első esetben Batten szemléltette, hogy volt képes egy „Cartel” nevű chat-szoba a devizaárfolyamok manipulálására. Másodikként a LIBOR meghatározásával való visszaélést tárgyalta és azt, hogy a kirobbant botrány hogyan érintette a globális pénzpiacot. Végül egy bennfentes kereskedési ügy részleteiről hallhattunk. Egy ausztrál statisztikai hivatali dolgozó az ausztrál dollárra vonatkozó, nem publikus információkat szivárogtatott ki az egyik banknál tréderként dolgozó barátjának, így téve szert 5 millió dollárnyi profitra egy év alatt. Mindezekkel a példákkal Batten azt kívánta érzékeltetni, hogy a „*top-down*” módon működő szabályozói hatóság túlságosan is kített a komoly korlátokkal küzdő piacfelügyeletnek.

Batten nyitóelőadását három párhuzamos szekció követte, melyek közül a Fintech blokkot *Huszár Zsuzsa* előadása zárta. A 2021-es év elején nagy médiavisszhangot kapott Amerikában a Covid19-járvány nyomán megnövekvő lakossági részvénykereskedés. Az előadó hasonló folyamatok után kutatott a kínai piacon, és arra volt kíváncsi, hogy az internetes keresések száma összhangban van-e a tőkepiaci mozgásokkal. A vizsgálat relevanciáját indokolja, hogy az ázsiai országban a lakossági kereskedés dominálja a piacot, valamint az átlagember napi interneten töltött óráinak száma is jóval magasabb, mint a nyugati világban. Huszár a Baidu keresőmotor statisztikáira támaszkodva az IT szektor, a gyógyszeripar és a Kínában igen nagy népszerűségnek örvendő borpiac vizsgálati eredményeit osztotta meg. Panelregressziós modellje alapján arra jutott, hogy a nagy érdeklődést kiváltó cégek részvényei hosszú távon

jobban teljesítettek, de ez a hatás a kereskedési költségek és a tranzakciós díjak miatt elenyésző. Az előadó felhívta a figyelmet a pusztán népszerűségi alapú kereskedés veszélyeire és diverzifikációt ösztönző szerepére.

A konferenciát *Dömötör Barbara*, a Budapesti Corvinus Egyetem Befektetések és Vállalati Pénzügy Tanszékének docense, a konferencia szervezőbizottságának elnöke zárta. Bejelentette, hogy 2022. november 10-én és 11-én rendezik a 13. Pénzügyi piacok likviditása konferenciát, amelyre a jelentkezést már megnyitották (<http://afml.uni-corvinus.hu>).

TISZTELT (LEENDŐ) SZERZŐINK!

Kérjük, hogy a kéziratukat a következő előírások szerint nyújtsák be:

- Folyóiratunkban a tanulmányok átlagos hossza 1 ív (40 000 leütés szóközzel), ettől maximum ± 50 százalékkal lehet eltérni. A kéziratokat magyar és/vagy angol nyelven is el lehet küldeni.
- A szerzők nevéhez fűzött számozatlan lábjegyzet tartalmazza a szerzők foglalkozását (beosztását), munkahelyét és e-mail címét, valamint a tanulmány elkészítésével kapcsolatos információkat és köszönetnyilvánításokat.
- A tanulmányok minden esetben körülbelül 800–1000 karakteres tartalmi összefoglalóval kezdődnek, amelyben a főbb hipotéziseket és állításokat kell ismertetni.
- Az összefoglalót követően kérjük megjelölni a tanulmány JEL-kódjait és kulcsszavait.
- A főszöveg legyen jól strukturált. A fejezetek élén vastag betűs címek álljanak!
- A tanulmánynak minden esetben tartalmaznia kell a hivatkozási listát a szerzők teljes nevével (külföldiek esetében elegendő a keresztnév monogramja) a megjelenés évszámával, a mű pontos címével, kiadójával, kiadási helyével, illetve a folyóirat pontos címével, évszámával, kötetszámával, oldalszámmal. A szövegben elegendő a vezetéknevvvel, évszámmal és oldalszámmal hivatkozni. Szó szerinti hivatkozás esetén az oldalszám feltüntetése nélkülözhetetlen.
- A táblázatokat és az ábrákat a tanulmányban folyamatosan kell számozni (a számozás az új alfejezetekben, alpontokban nem kezdődik újra). Mindegyik táblázatnak és ábrának címet kell adni, és a bennük szereplő mennyiségi értékek mértékegységét fel kell tüntetni. A táblázatokat Wordben, szerkeszthető formában, míg az ábrákat Excel program segítségével kérjük elkészíteni. A táblázathoz és az ábrához tartozó megjegyzéseket és az adatok forrását közvetlenül a táblázat alatt kell elhelyezni.
- A képleteket a jobb oldalon, zárójelben folyamatosan kérjük számozni (tehát az egyes alfejezetekben ne kezdődjön újra a számozás).
- Fel kívánjuk hívni továbbá a szerzőink figyelmét, hogy csak olyan kéziratot küldjenek, amelyet más szerkesztőségnek egyidejűleg nem nyújtottak be közlésre. A tanulmányt két független anonim lektor bírálja el.
- A tanulmányokat e-mailben kérjük eljuttatni a szerkesztőségbe Word for Windows formátumban. A közölni kívánt ábrákat Excel-fájlban is kérjük magyar és angol nyelven.
- Kérjük, hogy a további szerkesztési szabályokkal kapcsolatosan tájékozódjanak az alábbi oldalon:

<http://www.hitelintezetiszemle.hu/letoltes/szerzoi-utmutato.pdf>

Köszönettel:

A Hitelintézeti Szemle szerkesztősége

1013 Budapest, Krisztina körút 55.

Tel.: 06-1-428-2600

E-mail: szemle@hitelintezetiszemle.hu



Hitelintézeti Szemle