

Közgazdasági- és Regionális Tudományok Intézete  
Pécsi Tudományegyetem, Közgazdaságtudományi Kar

MŰHELYTANULMÁNYOK

**AZ ÚJ PATERNALIZMUS: A NEM-RACIONÁLIS  
HITELFELVEVŐI MAGATARTÁS ÉS A TÚLZOTT  
ELADÓSODÁS NÉHÁNY GAZDASÁGI VISELKEDÉSTANI  
ÖSSZEFÜGGÉSE**

**Szabó Zoltán**

**2009/6**

**2009. december**

## **Szerkesztőbizottság:**

Barancsik János

Buday-Sántha Attila

Szabó Zoltán

Varga Attila (elnök)

# Az új paternalizmus: a nem-rationális hitelfelvevői magatartás és a túlzott eladósodás néhány gazdasági viselkedéstani összefüggése

**Szabó Zoltán**

Közgazdasági és Regionális Tudományok Intézete  
Pécsi Tudományegyetem, Közgazdaságtudományi Kar  
Pécs, Rákóczi 80, H-7622, Hungary

Tel: (36) 72-501-599/3348

Email: rumi@ktk.pte.hu

Web <http://www.krti.ktk.pte.hu/index.php?p=contents&cid=28>

2009. december

**Kulcsszavak:** pénzügyi viselkedéstan, új paternalizmus, hitelfelvevői magatartás, túlzott eladósodás

**JEL:** D03, D14, G18, I38, K00

**Absztrakt:** A gazdasági szereplők nem-rationális magatartására vonatkozó gazdasági viselkedéstani kutatási eredmények értelmezése és a megfelelő következtetések megfogalmazása kellő körültekintést igényel: a neoklasszikus elmélet életszerűtlen emberképének meghaladása nem egyenértékű a neoklasszikus közgazdaságtan alapértékeinek feladásával. A vitára ingerlő következtetések egy jellemző változata az *új paternalizmus* elmélete, ahol a paternalizmus melletti érvelés alapja a *tényleges* egyéni preferenciák nem-rationális érvényesítése és a korrekció ebből fakadó szükségessége. Tanulmányom célja egyrészt az új paternalizmus elmélete mellett és ellenében felhozható gazdasági viselkedéstani érvek rövid áttekintése, másrészt a *hitelfelvevői magatartás* és a *túlzott eladósodás* tárgykörével foglalkozó *pénzügyi viselkedéstani* kutatások fontosabb tanulságainak és a felismert problémák kezelésére javasolt, az új paternalizmus eszköztárán alapuló szabályozás *ellenében* történő elméleti érvelés főbb jellemzőinek ismertetése.



# Az új paternalizmus: a nem-rationális hitelfelvevői magatartás és a túlzott eladósodás néhány gazdasági viselkedéstani összefüggése\*

## I. Bevezetés

A *gazdasági viselkedéstan* (behavioral economics) kialakulása a pszichológiai megközelítések, módszerek és eredmények közgazdaságtani alkalmazását célzó törekvések eredménye. Felismeréseinek értelmezése és a megfelelő következtetések megfogalmazása mindenestre kellő körültekintést igényel, így például a neoklasszikus elmélet életszerűtlen, *a priori* emberképének meghaladása korántsem egyenértékű a neoklasszikus közgazdaságtan alapértékeinek feladásával.

Az elhamarkodott következtetések egyik kézenfekvő forrása a gazdasági szereplők nem-rationális magatartásával kapcsolatos kutatási eredmények értelmezése, egy jellegzetes megnyilvánulása pedig a *paternalizmus*, vagyis az egyéni preferenciák autonóm érvényesíthetőségének az érintett egyén érdekében történő korlátozása. Míg a *hagyományos paternalizmus*, vagyis az egyéni preferenciák *autoriter* felülbírálata nyilvánvalóan nem egyeztethető össze sem a neoklasszikus közgazdaságtan, sem a gazdasági viselkedéstan értékrendjével, az *új paternalizmus* elmélete, ahol a beavatkozás alapja a *tényleges* egyéni preferenciák nem-rationális érvényesítése és a korrekció ebből fakadó szükségessége, az érvelés bizonyos neoklasszikus elemeinek és kétségbevonhatatlan intellektuális vonzerejének is köszönhetően inkább alkalmasnak tűnhet a paternalizmus keltette ellenérzések leküzdésére.

Jelen tanulmány célja az *új paternalizmus* elmélete mellett és ellenében felhozható *gazdasági viselkedéstani* érvek rövid áttekintése, ezen keresztül az új paternalizmus hordozta intellektuális és politikai ambíciók veszélyeinek érzékeltetése. A *hitelfelvevői magatartás* és a *túlzott eladósodás* példaként történő kiválasztásának oka egyrészt a következmények súlyossága és az *ex ante* problémakezelés megoldatlansága, másrészt a hitelpiac *ex ante* szabályozása és a túlzott eladósodottság *ex post* kezelése során egyaránt érvényesítendő paternalista szempontok széleskörű népszerűsége.<sup>†</sup>

---

\* Ezúton szeretnék köszönetet mondani Ulbert Józsefnek, a tanulmány 2009. május 7-én, a PTE KTK KRTI rendezésében megtartott munkahelyi vitája során ismertetett opponensi véleményéért és a vita minden résztvevőjének értékes hozzászólásaiért.

† A tanulmány megírásának egyik oka a túlzott eladósodás problémakörével kapcsolatos hazai közgondolkodás sajátos alakulása, különösen a vonatkozó politikai megnyilvánulások vitatható színvonala és gyakran kendőzetlenül populista volta. Mindezt főleg azért tartom fontosnak megjegyezni, mert a hazai kormányzati gyakorlat nagyjából kimerülni látszik a probléma *ex post* kezelésének és a felelősség megállapításának kétségkívül összetett feladataiban. Az új paternalizmus nézeteivel szembeni elutasító véleményem ellenére úgy

## II. A gazdasági viselkedéstan

A gazdasági viselkedéstani kutatások eredményei szerint a gazdasági szereplők magatartása sajátos, számos ponton *ellentmondásos* preferenciákon, valamint a racionalitás és az önérdekkövetés *korlátozott* érvényesülésén alapul. Mivel a neoklasszikus közgazdaságtan emberképének cáfolatából *nem következik* az emberi magatartás irracionális, teljességgel szabálytalan és megjósolhatatlan alakulása, a gazdasági viselkedéstan elsődleges célja az emberi gondolkodás és cselekvés szisztematikus torzulásainak feltárása és rendszerbe foglalása. A várható hasznosság modelljének ellentmondó veszteségkerülő magatartás, a saját preferenciák érvényesítése érdekében hozott döntések inkonzisztens és nem-racionális volta vagy a fair viselkedés szabályainak figyelembevétele egy új, pszichológiai értelemben is megalapozott közgazdaságtani emberkép meghatározó elemei lehetnek (Rabin, 1998; Rabin, 2002; Kahneman, 2003; Camerer – Loewenstein, 2004).

### II.1 A nem-racionális gazdasági magatartás alapjai

A gazdasági szereplők döntéseinek jelentős része bizonytalan eseményekkel kapcsolatos becsléseken alapul. A gazdasági viselkedéstan figyelme a döntéshozók tökéletes racionalitása helyett az *ítélőképesség* és a döntések során alkalmazott *heurisztikus* eljárások kapcsán tapasztalható *kognitív torzítások*, a bizonytalan vagy különböző időpontokban bekövetkező eseményekre vonatkozó egyéni *preferenciák*, a különböző *problémamegfogalmazási* lehetőségek, a döntési helyzeteket befolyásoló *érzelmek*, valamint a *fair viselkedés* jellemzőinek és következményeinek feltárására irányul. A paternalizmus szakirodalmában meghatározó szerepet játszó kutatási eredmények röviden az alábbiakban foglalhatók össze.

**Az önértékelés és a helyzetértékelés torzításai.** A *túlzott önbizalom* (overconfidence) fogalma több, a problémakör tárgyalása során gyakran összemosódó jelenség közkeletű megnevezése (Moore – Healy, 2008), jellemző megnyilvánulási formái a saját képességek és teljesítmények túlértékelése (*overestimation*, Koku – Qureshi, 2004), a saját döntések pontosságának túlbecslése (*overprecision*, Fischhoff – Slovic – Lichtenstein, 1977), valamint a saját képességek, teljesítmények átlagfeletti voltának vélelmezése (*overplacement*, Svenson, 1981). Az indokolatlan, *túlzott optimizmus* (overoptimism, unrealistic optimism, Weinstein, 1980) a jövőbeni események kedvező alakulásának indokolatlan feltételezése.

---

érzem, hogy jelen helyzethez képest jelentős előrelépést jelent majd, ha az ex post megoldások mellett egyre nagyobb részben a hagyományos paternalizmus kínálja *ex ante* problémakezelési lehetőségeket, ad absurdum az új paternalizmus hordozta veszélyek kerülnek a vonatkozó viták középpontjába.

Az *énvédő torzítás* (self-serving bias) következtében az egyén hajlamos saját szerepének, jelentőségének, tevékenységének, közös cselekvések vagy eredmények esetén saját hozzájárulása mértékének túlértékelésére (Ross – Sicoly, 1979; Babcock – Loewenstein, 1997). Az *elfogult megerősítés* (confirmation bias) a nem egyértelmű információk elfogult, a döntéshozó eleve adott meggyőződését alátámasztó módon történő értékelése (Lord – Ross – Lepper, 1979), míg az *én-attribúciós torzítás* (self-attribution bias, Miller – Ross, 1975) esetén a döntéshozó a pozitív eredményeket saját képességeinek, a negatív eredményeket viszont külső körülmények következményének tekinti. A *kontrollillúzió* (illusion of control) a kontrollálhatatlan események befolyásolhatóságának tévképzete (Langer, 1975), a *tudásillúzió* (illusion of knowledge) a sikeres döntéshozatal és az információk összefüggésének hibás értékelése (Bastardi – Shafir, 1998).

A *korlátozott racionalitás* fogalmával jelölt döntéshozói magatartás egyik meghatározó vonása, hogy a figyelem, az információ-feldolgozó képesség, a memória és a rendelkezésre álló idő korlátozottsága miatt bizonytalan helyzetekben a döntéshozatal az egyszerűbb, könnyebb és gyorsabb ítéletalkotást lehetővé tevő *heurisztikus* eljárásokon alapul (Tversky – Kahneman, 1974). A *reprezentativitás* (representativeness) figyelembevétel esetén az ítéletalkotás alapja egy adott tárgy vagy esemény valamely más, ismert vagy könnyebben megítélhető kategóriába való besorolhatóságára, ahol a torzítás forrása a valószínűséget befolyásoló, ugyanakkor a reprezentativitásra nem ható tényezők figyelmen kívül hagyása. A *hozzáférhetőség* (availability) segítségével történő ítéletalkotás alapja a vonatkozó példák felidézhetősége, a torzítás forrása pedig a valószínűséget befolyásoló, ugyanakkor a felidézhetőségre nem ható tényezők figyelmen kívül hagyása, míg *lehorgonyzás* (anchoring) esetén a becslés valamilyen kiinduló értéken alapul, ahol a torzítás forrása a kitüntetett, de nem releváns indulóérték *elégtelen* kiigazítása (*insufficient adjustment*).

**A preferenciák sajátosságai.** A bizonytalan helyzetben történő döntéshozatal hagyományos, *normatív* modellje a várható hasznosság elvén alapul, ahol valamely lehetőség várható hasznossága a lehetséges következmények valószínűségükkel súlyozott várható hasznosságainak összege:

$$U(x_1, p_1; \dots; x_n, p_n) = p_1 u(x_1) + \dots + p_n u(x_n)$$

A várható hasznosság modellje a *végállapotok* értékelésén alapul, a hasznossági függvény konkáv, tehát a döntéshozó mindig kockázatkerülő, azaz a döntéshozatal során a biztos  $x$  kimenetel mindig előnyt élvez az  $x$  várható értékű kockázatos kimenetellel szemben.

A legismertebb alternatív, a különböző döntéshozatali anomáliák feloldását célzó gazdasági viselkedéstani modell, a *kilátáselmélet* (prospect theory, Kahneman – Tversky, 1979) a kockázatos helyzetben történő döntések *deskriptív* modellje, ahol a döntéshozatal alapja a várható *változások* (nyereségek és veszteségek) értékelése. A döntéshozó célja a legmagasabb értékű *kilátás* kiválasztása, ahol egy kilátás (V) értéke az adott döntés összes lehetséges következményének értékelésén alapul. A kilátás értékelése két skála,  $\pi$  és  $v$  segítségével történik, ahol  $v(x)$  az  $x$  következményhez tartozó szubjektív érték,  $\pi(p)$  pedig a  $p$  valószínűséghez tartozó döntési súly:

$$V(x_1, p_1; \dots; x_n, p_n) = \pi(p_1)v(x_1) + \dots + \pi(p_n)v(x_n)$$

Az alakja miatt *S-függvény* néven is ismert értékfüggvény (a) nyereségtartományban konkáv, veszteségtartományban pedig konvex, vagyis a döntéshozók nyereség esetén *kockázatkerülő*, veszteség esetén pedig *kockázatvállaló* magatartást tanúsítanak; (b) nem szimmetrikus függvény, meredeksége veszteség esetén nagyobb, mint nyereség esetén, vagyis kockázatos helyzetben *veszteségkerülő* döntéshozói magatartásról (loss aversion) beszélhetünk. Az értékfüggvény alakja és a veszteségkerülés részben olyan döntéshozatali anomáliák létezésére is magyarázatul szolgálhat, mint a *status quo*, azaz a fennálló helyzet túlértékelése (*status quo bias*, Samuelson – Zeckhauser, 1988), az *elkötelezettségi hatás*, azaz a már megszerzett javak túlértékelése (*endowment effect*, Thaler, 1980; Kahneman – Knetsch – Thaler; 1990, 1993) vagy a *nem-döntés* lehetőségének túlértékelése (*omission bias*, Ritov – Baron, 1990).

Az egyes valószínűségekhez tartozó nem-lineáris döntési súlyokat megadó *súlyfüggvény* azon empirikus tapasztalatokon alapul, miszerint a döntéshozók a nagyon kis valószínűségű eseményeket lehetetlennek, míg a nagyon nagy valószínűségű eseményeket biztosnak tekintik, ennek megfelelően a súlyfüggvény a nagyon kis valószínűségekhez 0, míg a nagyon nagy valószínűségekhez 1 értéket rendel. A függvény a kis (de nem nagyon kis) valószínűségeket túlsúlyozza, a nagyobb valószínűségek viszont alulsúlyozottak.

**A döntési probléma megfogalmazása.** A kilátáselmélet értékfüggvényének alakulása, nyereség és veszteség, ennek megfelelően kockázatkerülő és kockázatvállaló döntéshozói attitűdök elkülönítésének ismeretében megállapítható, hogy a változás *iránya*, ebből fakadóan a változás irányát meghatározó *referenciapont* meghatározása érdemi szerepet játszhat a kockázatos döntések meghozatalában. Tartalmában megegyező de eltérő megfogalmazású problémák eltérő döntéseket eredményeznek (*framing effect*, kerethatás), vagyis egy nyereségtartományba eső, *pozitív* kimenetelekben megfogalmazott probléma kockázatkerülő, míg egy veszteségtartományba eső,



*negatív* kimenetekben megfogalmazott probléma kockázatvállaló döntésekhez vezet (Tversky – Kahneman, 1981, 1986).

**Az időpreferenciák.** A neoklasszikus közgazdaságtanban a különböző időpontbeli hasznosságok összevetésének hagyományos megközelítése a diszkontált hasznosság normatív modellje (Frederick et al, 2002). Különböző időpontbeli  $x_t, \dots, x_T$  kimenetek esetén  $U^T(x_t, \dots, x_T)$  értéke konstans  $p$  egyéni diszkontráta feltételezése mellett az alábbi módon határozható meg:

$$U^T(x_t, \dots, x_T) = \sum_{k=0}^{T-t} D(k)u(x_{t+k})$$

ahol  $D(k) = \left(\frac{1}{1+p}\right)^k$

Az időpreferenciák alakulásával kapcsolatos, empirikus gazdasági viselkedéstani kutatások kritikai észrevételei hagyományosan (Frederick et al, 2002) a *hiperbolikus* diszkontálás (hyperbolic discounting), azaz a nem konstans, hanem időben fokozatosan csökkenő egyéni diszkontráták tapasztalatán alapulnak.

**A hangulat és az érzelmek jelentősége.** A közgazdaságtan hagyományos, a döntéshozatal tökéletes racionalitásának előfeltevésén alapuló modelljeiben az érzelmek nem játszanak szerepet. A neoklasszikus közgazdaságtan *a priori* emberképével szembeni kritikai észrevételek ugyan elsősorban a döntéshozók kognitív korlátaira hívták fel a figyelmet, de egy gazdasági viselkedéstani megközelítés nem lehet teljes a döntéshozók érzeteinek, vágyainak, érzelmeinek, hangulatainak és hangulatváltozásainak, közvetve pedig számos egyéb, az alakulásukra hatással levő külső tényező szerepének érdemi tárgyalása nélkül (Elster, 1998). Mivel a vonatkozó kutatási eredmények szerint a különböző *zsigeri tényezők* (visceral factors) érdemben befolyásolhatják, helyettesíthetik, megelőzhetik vagy felülírhatják a döntéshozatal *kognitív* folyamatait, vizsgálatuk számos viselkedéstani probléma (mint például az önkontroll hiánya vagy az addikció) értelmezésében komoly segítséget jelenthet (Loewenstein, 1996; Loewenstein et al, 2001).

## **II.2 A nem-rationális hitelfelvételi döntések gazdasági viselkedéstani alapjai**

A *hitelfelvevői* magatartás neoklasszikus elmélete a hosszú távú preferenciák által vezérelt, az időpreferenciák következetességét a költségek és a hasznok exponenciális diszkontálásával érvényesítő, racionális döntéshozatal előfeltevésén alapul. A gyakorlatban tapasztalható hiteltörlesztési problémák megítéléséről kialakuló elméleti vita két ellentétes pólusaként *egyrészt*

megjelenik a *racionális*, a társadalmi szolidaritás adta lehetőségekkel racionálisan élni/visszaélni szándékozó hitelfelvevő, ezzel együtt a vonatkozó szabályozás szigorítására irányuló törekvés, másrészt pedig a hitelfelvevő mint a hitelpiac kínálati oldala által elkövetett manipulációk *áldozata*, ezzel párhuzamosan a piac szigorú szabályozására és a fizetésektelen adósok helyzetének fair rendezésére vonatkozó igény. A kérdéskör elmúlt években kibontakozó gazdasági viselkedéstani vizsgálatának célja, bizonyos értelemben a kompromisszum lehetőségét keresve, a nem-racionális hitelfelvevői magatartás összetevőinek feltárása, jellemzőinek megismerése és a probléma ezen alapuló *ex ante* megoldási lehetőségeinek kidolgozása (Bar-Gill, 2004; Benton et al, 2007; Block-Lieb – Janger, 2006; Kilborn, 2005; Sunstein, 2006; Willis, 2006).

A hitelfelvevői döntések gazdasági viselkedéstani vizsgálata a racionalitás helyett a *nem-racionális magatartás* feltevésén alapul. A legtöbb elemzés egyik meghatározó eleme a *túlzott önbizalom* és a *túlzott optimizmus*, vagyis a hiteltörlesztés és a kamatfizetés jövőbeni lehetőségét befolyásoló szubjektív és objektív tényezők indokolatlanul kedvező alakulásának feltételezése. A különböző hitelkonstrukciókra vonatkozó információáradat elégtelen feldolgozása és nem-racionális megítélése a döntéshozók *korlátozott* kognitív kapacitásainak (Simon, 1955), esetenként kifejezetten egyfajta *pénzügyi analfabétizmus* (financial illiteracy) megnyilvánulásainak következménye (Block-Lieb – Janger, 2006; Willis, 2006). A hitelfelvevői döntéshozatal vezérelve a szükséges kognitív ráfordítások és a kapcsolódó negatív érzelmi hatások minimalizálása (Willis, 2006). A problémamegoldás során alkalmazásra kerülő heurisztikák leegyszerűsített összefüggéseket és a hozzáférhetőségen alapuló, erősen torz kockázatbecsléseket eredményeznek. Az egyén kognitív hiányosságai között, különösen hitelkártyák használata esetén megfigyelhető egyebek mellett a *kumulatív költségek figyelmen kívül hagyása* (cumulative cost neglect, Slovic, 2000) vagy a *kognitív disszonancia*, az adósság keletkezésének vagy valós mértékének fel nem ismerése (Ausubel, 1991).

A túlzott mértékű eladósodás egy további lehetséges magyarázata a preferenciarendezés következtetlensége. A megvásárolni szándékozott jószág *döntéshozatal* során figyelembe vett hasznossága (*decision utility*) meghaladja a jószág *fogyasztásából* ténylegesen származó hasznosságot (*experienced utility*, Kahneman et al 1997). Az *időpreferenciák* következtetlensége (hiperbolikus diszkontálás) a jelenbeni hasznok túlértékeléshez és a jövőbeni költségek alulértékeléshez, ezáltal az önkontroll hiányához és a mielőbbi fogyasztást kikényszerítő *türelmetlenséghez* (Laibson, 1997; O'Donoghue – Rabin, 1999), lényeges döntések *halogatásához* (Akerlof, 1991), a kis összegű tartozások *alulértékeléséhez* (Green et al, 1997), összességében a hitelfelvétel *túlzott* volumenéhez (Meier – Sprenger, 2007) vezet.

A jövedelmek vagy a törlesztési terhek változásait követő egyéni alkalmazkodás lassúsága jelentős részben az *értékfüggvény* jellemzőivel magyarázható (Block-Lieb – Janger, 2006): csökkenő jövedelmek esetén a referenciapont változatlansága veszteségkerülő, *kockázatvállaló* magatartáshoz (Bowman et al, 1999), az *elsüllyedt költségek* helytelen értelmezése (Thaler, 1980) és az *elkötelezettségi hatás* az ésszerűtlen és finanszírozhatatlan fogyasztási szokások, vagyonelemek fenntartásához vezethet.

### **III. Gazdaságpolitika gazdasági viselkedéstani megközelítésben: az új paternalizmus**

A racionális döntések normatív elméletének érdemi újragondolása mélyreható változásokhoz vezethet: ahogy a közgazdaságtanban az 1930-as években sor került a *tökéletes verseny*, majd az 1970-es években a *tökéletes informáltság* feltevésének feladására, úgy napjainkban a *tökéletes racionalitás* feltevésének feladása következhet (Camerer – Loewenstein, 2003, 1218).

Az emberi gondolkodás és viselkedés nem-racionális elemeinek feltárása a *gazdaságpolitika* szakirodalmában többek között a kormányzati *retorika* intuitíve eleve ismert szerepe, azaz a különböző gazdaságpolitikai programok vagy az adóztatás céljainak megfogalmazása és fogadtatása iránti *elméleti közgazdaságtani* érdeklődés felerősödéséhez vezetett (McCaffery – Slemrod, 2006), *jogi* alkalmazása (*behavioral law and economics*) pedig lehetőséget teremtett a különböző gazdaságpolitikai szabályozók várható működésének és hatásainak vizsgálatára (Sunstein, 1997; Jolls – Sunstein – Thaler, 1998).

A gazdasági viselkedéstani felismerések gazdaságpolitikai adaptációja különösen komoly kihívást jelent az allokációs politika területén, ahol az állami szerepvállalás neoklasszikus elmélete az egyéni preferenciák érvényesítésén alapul. A probléma sajátos, a gazdaságpolitika normatív elméleteiben korábban is előforduló megnyilvánulása az állami *paternalizmus*, azaz az egyéni preferenciák érvényesítésének *autoriter*, negatív extern hatások fellépésével *nem* indokolható, kizárólag az *érintett* egyén érdekében történő felülbírálata. A vonatkozó gyakorlat közismert volta ellenére, a *klasszikus* (hard) paternalizmus neoklasszikus megalapozását célzó elméleti kísérletek sikertelennek bizonyultak.

Az emberi gondolkodás és viselkedés nem-racionális jellegzetességeinek közgazdaságtani figyelembe vétele, kellő körültekintés hiányában meglepő következtetésekhez vezethet: az *új* (*light*) *paternalizmus* tekintélyelvűség helyett gazdasági viselkedéstani érvelésen alapul, azaz a kormányzati paternalizmus az egyéni preferenciák következetes érvényesítésének nélkülözhetetlen előfeltétele.

### III.1 Az alapelvek

A paternalizmus *klasszikus* változatában az egyéni preferenciák autonóm érvényesítésének korlátozása a társadalom (képviselőinek) értékrendjén alapul. Amennyiben a társadalom meghatározott körére vonatkozó, a döntéshozatali képességek korlátozottságából (életkor, megfelelő értelmi képességek hiánya, mentális problémák) vagy bizonyos társadalmi szankciók (büntetésvégrehajtás) érvényesítéséből fakadó korlátozásoktól eltekintünk, a neoklasszikus közgazdaságtan nem alkalmas a hagyományos paternalizmus *normatív* megalapozására. Az érintett javak kiemelt allokációs és elosztáspolitikai jelentőségére hivatkozó, a pozitív megkülönböztetés szükségességét hangsúlyozó érvelés (*merit goods*, Musgrave, 1956) önmagában éppúgy összeegyeztethetetlen az egyéni preferenciák érvényesítésének normatív jelentőségét képviselő neoklasszikus felfogással (Ver Eecke, 1998), mint bizonyos javak fogyasztásának kizárólag autoriter szempontok alapján történő korlátozása.

A *korlátozott racionalitás* elméletének gazdasági viselkedéstani megalapozása fordulatot hozott a paternalizmus megítélésével kapcsolatos elméleti vitákban. Mivel a döntéshozatal során törvényszerűen jelentkező kognitív korlátai miatt az egyén *ab ovo* alkalmatlan saját preferenciáinak következetes képviselőjére, a kormányzati paternalizmus feladata a valós egyéni preferenciáinak érvényesítésének elősegítése. Az elmúlt évtizedben kialakult, a szakirodalomban *új (asymmetric, behavioral, libertarian, light) paternalizmus* néven egyaránt ismert, kizárólag gazdasági viselkedéstani érvelésre támaszkodó irányzat már elnevezéseiben is elméleti önállóságára, a paternalizmus hagyományos megközelítéseinek elutasítására utal.

Az új paternalizmus irányzata az emberi magatartás nem-rationális jellegével kapcsolatos gazdasági viselkedéstani kutatási eredmények egy lehetséges intellektuális olvasata: ha bizonyos helyzetekben jellemzően nem számíthatunk az önérdet következetesen és racionálisan érvényesítő egyéni döntésekre, akkor az egyén önmagában, valamiféle adekvát paternalizmus hiányában nem képes saját valós preferenciáinak érvényre juttatására. Az új paternalizmus elméleti programja (Camerer et al, 2003; Thaler – Sunstein, 2003; Sunstein – Thaler, 2003; Jolls – Sunstein, 2006) a hagyományos paternalizmus tekintélyelvűségével *szemben* a valós egyéni preferenciák érvényesítése érdekében történő fellépésen alapul. Az *emblemikus* szándék megvalósíthatósága a paternalizmus céljait, lehetőségeit és korlátait rögzítő kritériumok, valamint az alkalmazásra kerülő eszközrendszer *adekvát* kidolgozásának függvénye.

Az irányzat egyik lehetséges megnevezése, az *aszimmetrikus paternalizmus* (Camerer et al, 2003) arra utal, hogy *miközben* a javasolt eszközök révén megvalósul a nem-rationális egyének döntéseinek kívánatos korrekciója, a rationális egyén *nem* szenved különösebb hátrányt. Ennek alátámasztására az új paternalizmus egyik kedvelt példája a munkavállalás és a vállalati nyugdíjprogramok kapcsolata. A vonatkozó kutatások alapján sokkal nagyobb arányú a vállalati nyugdíjprogramokban való munkavállalói részvétel akkor, ha a munkaviszony automatikus részvételt jelent a bármikor történő kilépés joga mellett, mint akkor, ha a munkaviszony nem jelent automatikus részvételt, viszont a munkavállaló bármikor beléphet (Madrian – Shea, 2001; Choi et al 2002, 2003). Amennyiben az első változat a munkaszerződések *alapértelmezett* (default) elemévé válik, jelentősen növelheti a nem-rationális munkavállalók nyugdíjcélú megtakarításait, az eleve rationális munkavállalóra viszont semmilyen hatást nem gyakorol.

Mivel a javasolt problémák és eszközök többségében a paternalista fellépés várható költség-haszon vonzata nem mutat ennyire vonzó képet, az aszimmetria normatív elve inkább makroszinten lehet irányadó. Amennyiben  $p$  a nem-rationális egyének társadalmon belüli aránya,  $B$  a paternalista fellépés egy kizárólag nem-rationális egyénekből álló társadalomban jelentkező teljes hozama,  $C$  pedig ezen fellépés egy kizárólag rationális egyénekből álló társadalomban jelentkező teljes költsége,  $I$  az intézkedés költsége,  $\Delta\Pi$  pedig az üzleti szféra profitváltozása, akkor a paternalista fellépés *kritériuma* az alábbi módon írható fel (Camerer et al, 2003, 1219):

$$(p \times B) - [(1 - p) \times C] - I + \Delta\Pi > 0$$

A fenti kritérium mindenesetre arra utal, hogy a paternalizmus ezen változata nem feltétlenül ragaszkodik az aszimmetria egyénenkénti értelmezéséhez, mint ahogy a javasolt eszköztár főbb elemei, azaz az információszolgáltatás javítása, az információk *átfogalmazása* (framing), megfelelő *default-szabályok* kialakítása, *türelmi* (lehiggadási, cooling off) időszakok meghatározása vagy bizonyos *adminisztratív* korlátozások (például rögzített határidők megadása a döntések halogatása ellen) is számos, a rationális egyéneket érintő költséget hordozhatnak.

Az új paternalizmus egy másik megfogalmazása, a *libertáriánus paternalizmus* (Thaler – Sunstein, 2003; Sunstein – Thaler, 2003) a libertáriánus alapelvekhez történő alkalmazkodás lehetőségét hangsúlyozza. Az érvelés alapja, hogy a paternalizmus számos esetben, bármiféle alternatíva hiányában nyilvánvalóan elkerülhetetlen: a default szabályozás, azaz például a munkaviszony és a vállalati nyugdíjprogramban történő részvétel viszonyának meghatározása során valahogyan mindenképpen dönteni kell, viszont fennáll az érintettek változtatási

joga; az információkat valamiképpen meg kell fogalmazni, dönteni csupán a lehetséges következmények nyereség- vagy veszteségtartományban történő megfogalmazásáról lehet. A javasolt eszköztár részben meghaladja ugyan az elkerülhetetlenül szabályozandó problémák körét (türelmi időszak kényszere), a paternalizmus igazi kérdése azonban a szabályozás módja, ahol viszont a követendő kritériumok világos megfogalmazása okozhat komoly problémákat (Sunstein – Thaler, 2003; Loewenstein – Haisley, 2008). Költség-haszon elemzések, univerzális és mérhető jóléti mutatók, vagy egy-egy részterületen alkalmazható, mérhető indikátorok (mint például a nyugdíjcélú megtakarítások növekedése) *hiányában* csak ritkán végezhetők, a javasolt hüvelykujj-szabályok pedig – (a) amit explicit választás esetén a többség választana; (b) ami explicit döntésekre kényszerít; (c) ahol kisebb az utólagos egyéni korrekciók száma (default-szabályok) – önmagukban nem feltétlenül alkalmasak egy normatív szabályrendszer megalapozására.

Az új paternalizmus egy érdekes változata a *paternalista információközlés*, azaz a nem-rationális gondolkodás sajátosságaival és a problémák megfogalmazásának döntésbefolyásoló szerepével kapcsolatos gazdasági viselkedéstani eredmények célzott felhasználásának lehetőségeire támaszkodik (*debiasing through law*, Jolls – Sunstein – Thaler, 1998; Jolls – Sunstein, 2006). Amennyiben a döntéshozatal torzulása az emberi gondolkodás nem-rationális jellemzőinek, adott esetben a lehetséges kimenetek felidézhetőségének vagy megfogalmazásának függvénye, akkor a nem-rationális döntések elkerülése érdekében, adott esetben a kockázatok hatásos érzékeltetése céljából az emberi gondolkodás nem-rationális jellemzőinek felhasználása is *legitim* eszköznek tekinthető.

### **III.2 Az eszközök**

Mivel az új paternalizmus programadó írásainak elsődleges célja az elméleti program megalapozása és elfogadtatása, az eszközök áttekintése során – egységes, részleteiben is kidolgozott eszközrendszer és érdemi gyakorlati tapasztalatok hiányában – nagyjából csak elméleti írásokra és kísérleti eredményekre támaszkodhatunk. A javasolt eszközök közös jellemzője az egyén döntési szabadságának tiszteletben tartása, céljuk nem a *döntéshozatal*, csak a *döntésbefolyásolás*. A különböző eszközök működési mechanizmusa érdekes eltérést mutat: a rationális döntések (korrekt információk, kötelező türelmi időszakok vagy adók segítségével történő) kikényszerítése mellett megjelenik a nem-rationális gondolkodás bizonyos jellemzőinek (információkon és alapértelmezett szabályokon alapuló) sajátos manipulációjának lehetősége is. Az alábbi rövid összefoglaló célja nem az egyes eszközök részletes ismertetése és értékelése, csupán a fontosabb eszközcsoportok vázlatos áttekintése.

A racionális, a kapcsolódó kockázatokat is figyelembe vevő döntések meghozatalához szükséges információk igénye – valós és összehasonlítható hitelterhek vagy befektetési hozamok, a megfelelő szakmai hozzáértést igazoló licensek előírása (Camerer et al 2003, 1232-36) – önmagában nem jelent különösebb változást a neoklasszikus közgazdaságtan vonatkozó elvárásaihoz képest. Az új paternalizmus azonban nem egyszerűen csak nyomatékosítani akarja az információszolgáltatás javításával kapcsolatos törekvések változatlanul aktuális voltát, hanem ezzel párhuzamosan megjelenik az információk paternalista szempontok alapján történő, a várható kockázatok érzékelhetőségét erősítő megfogalmazásának igénye is. Esetenként explicit (Jolls – Sunstein – Thaler, 1998; Jolls – Sunstein, 2006), máskor inkább csak implicit módon (Camerer et al, 2003) a jelzett törekvések célja az emberi gondolkodás *nem-racionális* jellemzőinek felhasználása a *racionális* döntések kikényszerítése érdekében (debiasing through law).

A *veszteségkerülő magatartásra* alapozó framing-hatások alkalmazása – a pozitív kimenetek helyett a negatív következmények kiemelése, a pozitív alternatívák előnyei helyett az adott jószág negatívumainak hangsúlyozása – a nem-racionális emberi gondolkodás kiaknázásának kézenfekvő módszere lehet például a különféle egészségkárosító fogyasztói szokások vagy a szenvedélyesen üzött szerencsejátékok esetében. A paternalista megfogalmazás hatása a *hozzáférhetőség* logikája alapján, azaz könnyen felidézhető, emlékezetes formában tált negatív következményekkel fokozható (Johnson et al, 1993). Kerülendő a túlzott önbizalom felerősödéséhez vezető információnyújtás, kivéve talán azon eseteket, amikor az *átlagfelettség vélelme* elősegítheti bizonyos paternalista intézkedések elfogadtatását (mint például „a többi, rossz sofőr miatt” szükséges közlekedési szabályok).

Az *alapértelmezett* (default) szabályok meghatározásának elkerülhetetlensége (vagy-vagy jellege), ezáltal a paternalista szempontok melletti érvelés leggyakoribb példája a vállalati nyugdíjprogramokban történő részvétel két lehetséges alapértelmezése, az automatikus és a munkavállalói döntésen alapuló részvétel lehetőségei közötti döntés jelentőségének hangsúlyozása (Thaler – Sunstein, 2003; Sunstein – Thaler, 2003). Mivel a munkavállaló mindkét esetben, bármiféle érdemi tranzakciós költség nélkül dönthet a nem-alapértelmezett változat mellett, a racionális döntéshozatal normatív modellje értelmében az alapértelmezés meghatározása nem befolyásolhatja a munkavállalók végleges döntését. A két alapértelmezés és a nyugdíjprogramokban való részvétel összefüggését vizsgáló kutatások (Madrian – Shea, 2001; Choi et al 2002, 2003) viszont arra az eredményre jutottak, hogy a status quo torzítás (Samuelson – Zeckhauser, 1988) következtében a munkavállalók többsége nem változtat az alapértelmezésen. Mivel a nem következetes időpreferenciák, azaz a jelenbeni fogyasztás túlértékelése és az

önkontroll ebből fakadó hiánya (Frederick et al, 2002) miatt az egyén nem képes az időskori megélhetéséhez szükséges megtakarításokra vonatkozó preferenciái következetes érvényesítésére, az új paternalizmus a *nem racionális* emberi gondolkodás (status quo torzítás) felhasználásával segítheti elő az adekvát megtakarítási magatartás megvalósulását.

A számos választási lehetőség és az érintett felek közvetlen ellenérdekeltsége mellett létrejövő munkaszerződések esetén az alapértelmezés meghatározásának célja a túlzott önbizalom és túlzott optimizmus jellemezte munkavállalói magatartás ellensúlyozása (Sunstein – Thaler, 2003). A fizetett szabadság vagy a felmondás szabályozására vonatkozó default értelmezések célja ezúttal is a nem-racionális emberi gondolkodás, jelen esetben az elkötelezettségi hatás kiaknázása a munkavállalói racionalitás erősítésére: a meglévő juttatások értékesebbek, mint amennyit a megszerzésükre hajlandóak lennének áldozni.

Kötelező *türelmi* (cooling off) időszakok előírása esetén a szabályozás célja a döntéshozó felfokozott (hot) érzelmi állapotából (Loewenstein, 1996; Loewenstein et al, 2001) fakadó torzulások kiszűrése, a megfontolt döntéshozatalhoz szükséges *cool* állapot kivárása. A házasságkötés vagy a válás kapcsán a családjogból eleve ismert, bizonyos értékesítési formák (mint például ügynöki tevékenység) esetében pedig már a fogyasztóvédelem eszköztárában is megjelent megoldás az új paternalizmus felfogása szerint a nagy értékű fogyasztói döntések számos területén alkalmazható lehet (Camerer et al, 2003).

A nem-racionális fogyasztói szokásokra (dohányzás, egészségtelen ételek fogyasztása) kivetett *adó* (sin tax) célja az adott jószág fogyasztásából származó negatív *intern* hatások (*internalities*, Gruber – Koszegi, 2001), azaz (például később jelentkező egészségi problémák formájában) a fogyasztóra háruló többletköltségek érzékeltetése. Az érvelés alapja, hogy ezen fogyasztói szokások kialakulása és a leküzdésükhöz szükséges önkontroll hiánya részben szintén az időpreferenciák nem következetes érvényesítésére, azaz a jelenbeni fogyasztás hasznosságának túlértékelésére, illetve jövőbeni költségeinek alulértékelésére vezethető vissza (Gruber – Koszegi, 2001; O’Donoghue – Rabin, 2003, 2006).

### **III.3 Az új paternalizmus a nem-racionális hitelfelvevői magatartás szabályozásáról**

A hitelköltségek értelmezéséből és összehasonlíthatatlan voltából fakadó problémák, az aszimmetrikus információkon alapuló árdiszkrimináció lehetőségei, a vevők gyenge árérzékenysége, a nem-racionális, manipulálható hitelfelvevői magatartás, valamint a pénzügyi tudás közjószág jellege, azaz piaci kínálatának (oktatás vagy tanácsadás formájában megjelenő) elégtelensége miatt



a hitelpiacok szabályozásának *indokoltsága* lényegében közgazdaságtani konszenzus tárgya (Bar-Gill, 2004; Willis, 2006). A szabályozás szinte minden érdemi kérdése, azaz a szabályozás szükségességének elsődleges *oka* (a verseny elégtelensége, a tisztességtelen piaci magatartás vagy a hitelfelvevői magatartás eleve nem-rationális volta), a szabályozás *célja* (piackonform versenyszabályozás, a tisztességtelen piaci magatartás megszüntetése vagy a nem-rationális hitelfelvevő védelme) és a szabályozás *eszköztára* (a piac- és versenyszabályozás klasszikus eszközei, egységes információszolgáltatás előírása és bizonyos, manipulatív értékesítési technikák kizárása, vagy a hitelfelvevő érdekében fellépő paternalizmus) viszont komoly szakmai és politikai viták forrása. A határozottan markáns nézetkülönbségek alapja a piac és az egyes hitelpiaci innovációk valós szerepének, a hitelfelvevői magatartás alakulására gyakorolt hatásainak eltérő megítélése (a hitelkártyákról például lásd Bar-Gill, 2004 vs. Brown – Plache, 2006).

Paternalista megközelítésben a hitelpiacok szabályozásának szükségessége jelentős részben a hitelfelvevői magatartás *ab ovo* nem-rationális és manipulálható voltára vezethető vissza. Annak ellenére, hogy az eddigi gyakorlatban és a téma szakirodalmában, a probléma társadalmi és politikai megítéléséhez hasonlóan, túlnyomórészt a paternalizmus klasszikus eszközeivel találkozhatunk, bizonyos javaslatokkal a paternalizmus light változata is rendelkezik.

Alapelveinek megfelelően az új paternalizmus célja a döntéshozatal befolyásolásán alapuló *ex ante* problémakezelés lehetőségeinek kidolgozása (Benton et al, 2007; Sunstein, 2006; Willis, 2006), az alkalmazható eszköztár alapja pedig jelen esetben is a döntéshozatal információs előfeltételeinek megteremtése. Míg az átlátható, egyértelmű és összehasonlítható hitelkonstrukciók igénye (Bar-Gill, 2004; Block-Lieb – Janger, 2006; Sunstein, 2006; Willis, 2006) nagyjából csak racionális döntéshozók esetén lehet igazán hatékony, a problémák felismeréséhez, megértéséhez és kezeléséhez elengedhetetlen pénzügyi ismeretek oktatása, bizonyos esetekben szakértők, tanácsadók igénybevételének lehetősége, az ehhez szükséges állami infrastruktúra megteremtése már nem-rationális hitelfelvevők esetén is eredményes eszköz lehet. Megfelelő *elkötelezettség* (commitment) kialakulása esetén a probléma kezelésének vagy megelőzésének hatékony eszköze lehet a kártyahasználati szokások *önkéntes* szabályozási lehetőségeinek megteremtése (credit card helyett debit card, napi költési limit, a hitelkeret korlátozása, Benton et al, 2007).

A racionális információfeldolgozás lehetőségei mellett ezúttal is megjelenik a nem-rationális gondolkodás sajátosságainak célzatos, a döntéshozók *kockázatérzékelését* erősíteni szándékozó, a framing-hatás és a hozzáférhetőség

jellegzetességein alapuló kiaknázására irányuló törekvés is (debiasing, Bar-Gill, 2004; Block-Lieb – Janger, 2006; Sunstein; 2006). Nagy összegű hitelfelvétel esetén, a döntés hosszú távú kihatásainak ismeretében indokolt lehet türelmi (*cooling off*, Benton et al, 2007; Block-Lieb – Janger, 2006; *chilling out*, Willis, 2006) időszakok bevezetése.

## IV. Az új paternalizmus gazdasági viselkedéstani kritikája

A hangsúlyozottan *nem autoriter* szándék ellenére az új paternalizmus elméleti fogadtatása számos ponton egybeesik a paternalizmus hagyományos változatainak megítélésével. Mivel az utóbbi években, az új paternalizmus elméletének megjelenése nyomán kibontakozó elméleti vita talán leginkább figyelemre méltó sajátossága a gazdasági viselkedéstani érvelés pro és kontra *egyaránt* megfigyelhető alkalmazása, az alábbi rövid áttekintés célja néhány fontosabb viselkedéstani *ellenérv* ismertetése.

### IV.1 A valós egyéni preferenciák megismerhetősége

Az új paternalizmus ellenében megfogalmazódó érvek egy része a tervezett intézkedések megvalósíthatóságára, ezen belül is elsősorban a szükséges *információk* megszerzhetőségének elvi és gyakorlati problémáira vonatkozik (Rizzo – Whitman, 2008a). Mivel a gazdasági szereplők döntéseinek nem-rationális jellegét, ezen belül a döntések alapjául szolgáló egyéni preferenciák következtelenségét feltáró empirikus eredmények elfogadása nem jelenti *egyben* az egyéni preferenciák megismerhetőségének igazolását is (Waldfoegel, 2005; Rizzo – Whitman, 2008a), az új paternalizmus elmélete *sem* alkalmas az emberi tudás társadalmi hasznosításának problémája kapcsán a piacgazdaság versus tervgazdaság vitában megfogalmazott következtetések (Hayek, 1945) meghaladására.

Kétségtelenül teremt viszont egy újabb problémát: az egyéni döntések felülbírálata során az egyén saját érdekeire történő hivatkozás, egymásnak ellentmondó preferenciák esetén feltételezi a *valós* preferenciák kiválasztásának lehetőségét is. Amíg az *internáliák* fogalmának megalkotása a nem-rationális egyéni döntések és az *externáliák* okozta problémák analóg vonásaira, az új paternalizmus megközelítése és megoldási javaslati pedig az extern hatások problémakörének Coase (1960) *előtti* értelmezésére utalnak (Whitman, 2006), addig az egyéni preferenciák ellentmondásos voltaival kapcsolatos kutatások inkább a Coase nyújtotta értelmezés alkalmazhatóságát támasztják alá. A framing-hatás következtében fellépő kockázatkerülő és kockázatvállaló döntések, vagy a különböző döntéseket indukáló default szabályozási lehetőségek esetén a valós preferenciák kiválaszthatósága legalábbis

kérdésesnek tűnik. Mivel az időpreferenciák érvényesítése kapcsán az exponenciális (vagy akár a kvázi-hiperbolikus) diszkontálás mellett inkább a könnyebb kezelhetőség, mintsem empirikus eredmények szólnak, a valós diszkonttényező(k) meghatározhatósága szintúgy erősen kérdéses. Az időpreferenciák esetében már a paternalista beavatkozás indoka, vagyis a jelen nem kívánatos túlértékelése miatti korrekció szükségessége is számos problémát vet fel. Nem nyilvánvaló például, hogy a túlértékelés kizárólag az időpreferenciák sajátos alakulására, azaz a jelen leginkább kiemelt jelentőségére vezethető vissza (vagy pedig egyszerűen csak a lehető legkorábbi időpontra, Glimcher et al, 2007), ahogy például az elszalasztott lehetőségek utólagos megbánása miatt (*hyperopia regret*, Kivetz – Keinan, 2006) a jelen túlértékelése sem feltétlenül jelent következtelenséget.

Érvelésmódja miatt számos, a gazdasági viselkedéstan eredményeivel kapcsolatos kritikai észrevétel az új paternalizmus fogadtatásában is szerepet játszik. A kognitív torzítások fellépése és mértéke részben az alkalmazott ösztönzők (Read, 2005) és a kontextus (Loewenstein, 1999) függvénye is, ezért a laboratóriumi kísérletek eredményei nem feltétlenül alkalmasak valós helyzetek komplex összefüggéseire vonatkozó következtetések levonására. Az egyéni kognitív adottságok és a kontextus eltérései, a kognitív torzítások típusainak jelentős száma és esetenként egymással ellentétes hatásaik (Krueger – Funder, 2004), vagy a számtalan interakció lehetősége miatt a nem-rationális magatartás jelentkezésének helye és a torzítás mértéke egyén és kontextus függvénye. Az új paternalizmus képviselői az ebből fakadóan különböző egyéni khatások lehetőségének *ismeretében* érvelnek javaslataik libertáriánus, aszimmetrikus jellege mellett (Camerer et al, 2003; Thaler – Sunstein, 2003; Sunstein – Thaler, 2003). Gondolatmenetük, miszerint a meghozandó intézkedések a racionális döntéshozókra gyakorolt negatív hatások *nélkül* érnek el racionális döntéseket nem-rationális döntéshozók esetén, nehezen követhető.

Az egyéni preferenciák, ezen belül is a valós preferenciák, valamint a következtelen érvényesítésükből fakadó torzulások mértékének ismeretében sem találunk olyan eszközt, amelynek alkalmazása *semleges* hatással lehetne az adott problémát racionálisan (vagy másképp, esetleg csak más mértékben nem-rationálisan megközelítő) döntéshozókra. Az egyéni kockázatérzékelés eltérései miatt a kockázat erőteljesebb hangsúlyozása nyomán az eddig realista egyének pesszimista, kockázatkerülő döntéseket hozhatnak (Jolls – Sunstein, 2006). A vállalati nyugdíjprogramban való részvétel alapértelmezett volta optimális megtakarítások helyett, önmagában, a portfólió rossz megválasztása miatt akár jóléti veszteséghez is vezethet (Choi et al, 2004). A kötelező türelmi időszak előírásán alapuló szabályozás, mivel sem a vonatkozó döntés már eleve racionális volta, sem a *hot* állapotban történő fogyasztásból fakadó többlethasznosság elvesztése nem jelenthet kivételt, a fogyasztók egy részénél

magából a várakozásból következő jóléti veszteséget eredményezhet (Kivetz – Keinan, 2006). Bizonyos, a feltételezések szerint nem-rationális fogyasztási szokások (mint például az egészségtelen ételek, O’Donoghue – Rabin, 2006) megadóztatása – amennyiben az egyéni adókulcsok bevezetésének lehetőségétől most eltekintünk, vagyis mindenki, az egészséges, hízásra nem hajlamos vagy éppen hízni szándékozó fogyasztók is azonos adót fizetnek – sok fogyasztónál szuboptimális eredményhez vezet (Rizzo – Whitman, 2008a).

## IV.2 A politika racionalitása

Az internáliák értelmezésének és problémakezelési javaslatainak Coase (1960) *előtti* világában a megoldás kulcsa az adekvát kormányzati szerepvállalás (Whitman, 2006), ennek megfelelően az új paternalizmus elméletében a kormányzat működése az *altruizmus* és a *racionalitás* nehezen védhető implicit előfeltevésein alapul. Annak ellenére, hogy gazdaság és politika eltérő motivációinak vélelme, a politikai döntéshozatal alapjául szolgáló *altruizmus* feltevése a normatív gazdaságpolitika klasszikus örökségének része, a közösségi döntések elméletének köszönhetően a mainstream közgazdaságtanban már évtizedekkel a gazdasági viselkedéstan létrejötte előtt megfogalmazódott gazdaság, társadalom és politika egységes szemléletének, a politikai folyamatok neoklasszikus eszközökkel, így egyebek mellett az önérdek érvényesítésére törekvő politikai szereplők feltevésével történő modellezésének igénye (Schumpeter, 1942; Downs, 1957; Buchanan – Tullock, 1962). Az érdekcsoportok (Olson, 1965), a járadékvadászat (Tullock, 1967; Krueger, 1975; Buchanan, 1980) és a kormányzati szabályozás (Peltzmann, 1976) közgazdaságtani elemzése a közjó vezérelte politika megvalósulása *helyett* a csoportérdekek közjó ellenében történő érvényesítésének lehetőségére és következményeire hívja fel a figyelmet.

Mivel a gazdasági viselkedéstan eleve az emberi magatartás nem-rationális, *szisztematikus* torzításokat hordozó voltának felismerésén alapul, a politikai döntések racionalitása nem következhet az *egyes* politikai szereplők rationális magatartásából. A képviselői demokrácia alapjául szolgáló *politikai verseny* mechanizmusa – egyrészt a szóban forgó szolgáltatás jellege, másrészt a verseny és az információk nem tökéletes volta miatt – rationális politikai szereplők esetén sem ígér optimális eredményt, így nem-rationális választók és politikusok esetén a paternalista politika hatékonysága mellett érvelni nem feltétlenül egyszerű feladat (Jolls et al, 1998; Benjamin – Laibson, 2003).

A nem-rationális fogyasztói döntések feltevése esetén számolnunk kell a nem-rationális választói magatartás olyan esetleges következményeivel is, mint a politikai szereplők téves megítélése és szuboptimális választási eredmények megszületése. A közösségi döntések és a gazdasági viselkedéstan elméleti

nézeteinek kombinációja, azaz a nem-rationális fogyasztói/vásztói magatartás és a rationális, egyben önérdék vezérelte kormányzati szereplők együttes feltevése olyan nyugtalanító következtetésekhez is elvezethet, mint például a választók meggyőzését célzó *politikai manipuláció* (McCaffery – Slemrod, 2006), a nem-rationális, esetenként kimondottan kisebbségellenes többségi szándékok felkarolásán alapuló *populizmus* (Glaeser, 2006), vagy a *kezdetben* a társadalom által könnyebben elfogadható, *light* eszközök segítségével álcázott *hard paternalizmus* (Whitman – Rizzo, 2007; Rizzo – Whitman, 2008b) lehetősége.

A nem-rationális fogyasztói magatartás profitorientált üzleti vállalkozások által történő befolyásolásának és kiaknázásának közkeletű vélelme (Hanson – Kysar, 1999) kapcsán, nem-rationális politikai döntéshozók feltevése esetén, mivel a fogyasztók meggyőzésének összköltsége messze meghaladhatja a politikusok meggyőzésének költségét, felvetődik a kormányzatot megcélzó tudatos manipuláció lehetősége (Glaeser, 2006). Racionális politikai döntéshozók feltevése esetén újabb problémaként megjelenik a járadékvadászat kiteljesedésének, azaz a nem-rationális fogyasztói magatartás üzleti és politikai szféra általi együttes és tudatos kiaknázásának veszélye (Buchanan, 1980).

## **V. Zárszó: egy megnyugtató konklúzió hiánya**

A problémakör túlnyomórészt gazdasági viselkedéstani szempontokra korlátozódó ismertetése tudatos döntés eredménye: az új paternalizmus elutasításának alapja jelen esetben *nem* a vonatkozó közgazdaságtani, filozófiai vagy jogelméleti alapértékek különbözősége, hanem csupán a nem-rationális magatartás okozta internáliák kezelésére javasolt megoldások vitatható hatékonysága.

A nem-rationális hitelfelvevői magatartás és a *túlzott eladósodottság* (overindebtedness) jelentette problémák mélysége, valamint a javasolt eszközök adta lehetőségek erősen korlátozott volta ismeretében az ex ante szabályozás híveinek, köztük paradox módon az új paternalizmus egyes elkötelezett követőinek (Sunstein, 2006) írásaiban is nyilvánvaló szkepszis érzékelhető. A hitelpiacok javasolt szabályozói között megjelennek a hagyományos (hard) paternalizmus olyan eszközei, mint bizonyos marketing eszközök, például az alacsony, esetenként akár zéró kamat melletti bevezető időszakok (*teaser rates*) tilalma, a konstrukciók, azaz a feltételrendszer és a költségszámítás standardizálása, a kamatmaximálás (az uzsorahitelek tilalma) vagy akár a hitelszerződések ex post felülvizsgálata és büntethetősége (Bar-Gill, 2004; Block-Lieb – Janger, 2006).

Az *ex ante* szabályozás kétségkívül véges lehetőségeinek felismerése nem meglepő módon az *ex post* szabályozással, jellemzően a *magáncsőd* (personal bankruptcy) jogintézményével szembeni várakozások felerősödéséhez vezet (Kilborn, 2006). A gazdasági viselkedéstan bizonyos felismerései arra utalnak, hogy ez a várakozás nem feltétlenül teljesen indokolt. Mivel az emberi gondolkodás nem-rationális volta önmagában természetesen a legkevésbé sem zárja ki a magáncsőd adta kibúvók racionális kihasználásának lehetőségét, adekvát szabályozás csak a hatékonyság és a fair problémakezelés valamiféle kompromisszuma mellett jöhet létre. A fair szabályozás iránti társadalmi igények erősségét érdemes kellő óvatossággal kezelni: az *utólagos élelátás* (hindsight bias, Fischhoff, 1975) jellemző emberi tulajdonsága az egyéni felelősség sajátos értelmezéseihez vezethet, a probléma vizsgálatának klasszikus eredményei (Kahneman et al, 1986a, 1986b) a *fair magatartás* létezése mellett az értelmezéseiben és elvárásában megfigyelhető ellentmondásokról is beszámolnak, újabb kutatásai pedig (Cherry et al, 2002) az önzetlenség *kontextusfüggő* és az emberi természet *hipokrita* voltára hívják fel a figyelmünket.

A problémakezelés *egyéni* lehetőségeinek számbavétele, az önismeret, az önkritika és az *önkontroll* jelentőségének hangsúlyozása nem feltétlenül közgazdaságtani értékrend kérdése, csupán nem-rationális mivoltunk következményeinek és a paternalizmus erősen behatárolt lehetőségeinek felismerése. Az *önkontroll* különböző megnyilvánulási formáiról és gazdasági döntéseinkben játszott tényleges szerepéről, a pszichológiai (Fishbach – Trope, 2005; Rizzo – Whitman, 2008) és gazdasági viselkedéstani (Thaler, 1980, 1985; Heath – Soll, 1996) kutatások növekvő száma ellenére sincs még elegendő ismeretünk, erősítésének lehetőségeiről és eszközeiről még kevésbé. Az eddigi kutatások egyik figyelemre méltó következtetése (Fishbach – Trope, 2005), különösen a paternalizmus hívei számára mindenesetre intő jel lehet: az önkontroll és a külső kontroll között *helyettesítési hatás* figyelhető meg, vagyis a külső kontroll erősödése az önkontroll *csökkenéséhez* vezet.

## Hivatkozások

- Akerlof G (1991): Procrastination and obedience. *American Economic Review* 81: 1-19
- Ausubel LM (1991): The failure of competition in the credit card market. *American Economic Review* 81(1): 50-81
- Babcock L – Loewenstein G (1997): Explaining bargaining impasse: The role of self-serving biases. *Journal of Economic Perspectives* 11(1): 109-126
- Bar-Gill O (2004): Seduction by plastic. *Northwestern University Law Review* 98(4): 1373-1434
- Bastardi A – Shafir E (1998): On the pursuit of useless information. *Journal of Personality and Social Psychology* 75(1): 19-32
- Benjamin DJ – Laibson DI (2003): Good policies for bad governments: Behavioral political economy. *Boston FED Conference on Behavioral Economics*, June 8-10, 2003
- Benton M – Meier S – Sprenger C (2007): Overborrowing and undersaving: Lessons and policy implications from research in behavioral economics. *Federal Reserve Bank of Boston Discussion Paper 07-4*
- Block-Lieb S – Janger EJ (2006): The myth of the rational borrower: Rationality, behavioralism, and the misguided „reform” of bankruptcy law. *Texas Law Review* 84: 1481-1565
- Bowman D – Minehart D – Rabin M (1999): Loss aversion in a consumption-savings model. *Journal of Economic Behavior & Organization* 38: 155-178
- Brown T – Plache L (2006): Paying with plastic: Maybe not so crazy. *University of Chicago Law Review* 73: 63-86
- Buchanan JM (1980): Rent-seeking and profit-seeking. In: Buchanan JM – Tollison RD – Tullock G (eds): *Toward a theory of the rent-seeking society*. Texas A&M University Press, College Station, 3-15. Magyar nyelvű megjelenés: Járadékvadászat és profitra törekvés. In: Buchanan JM: *Piac, állam, alkotmányosság*. Válogatott tanulmányok. KJK, Budapest, 1992, 71-82
- Buchanan JM – Tullock G (1962): *The Calculus of Consent*. University of Michigan Press, Ann Arbor
- Camerer CF – Issacharoff S – Loewenstein G – O’Donoghue T – Rabin M (2003): Regulation for conservatives: Behavioral economics and the case for ‘asymmetric paternalism’. *University of Pennsylvania Law Review* 151(3): 1211-1254
- Camerer CF – Loewenstein G (2004): Behavioral economics: Past, present, future. In: Camerer CF – Loewenstein G – Rabin M (eds.): *Advances in Behavioral Economics*. Russell Sage Foundation, New York, 2004, 3-51
- Cherry TL – Frykblom P – Shogren JF (2002): Hardnose the dictator. *American Economic Review* 92(4): 1218-1221

- Choi JJ – Laibson D – Madrian BC – Metrick A (2002): Defined contribution pensions: Plan rules, participant choices, and the path of least resistance. In: Poterba (ed.): *Tax Policy and the Economy*. National Bureau of Economic Research, MIT Press, Cambridge, Massachusetts, 2002, 67-114
- Choi JJ – Laibson D – Madrian BC – Metrick A (2003): Optimal defaults. *American Economic Review Papers and Proceedings* 93(2): 180-185
- Choi JJ – Laibson D – Madrian BC – Metrick A (2004): For better or for worse: Default effects and 401(k) savings behavior. In: Wise DA (ed.): *Perspectives on the Economics of Aging*. National Bureau of Economic Research, University of Chicago Press, 2004, 81-121
- Coase RH (1960): The problem of social cost. *Journal of Law and Economics* 3: 1-44. Magyar nyelvű megjelenés: A társadalmi költség problémája. In: Coase RH: *A vállalat, a piac és a jog*. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest, 2004, 137-214
- Downs A (1957): *An Economic Theory of Democracy*. Harper, New York
- Elster J (1998): Emotions and economic theory. *Journal of Economic Literature* 36(1): 47-74
- Fishbach A – Trope Y (2005): The substitutability of external control and self-control. *Journal of Experimental Social Psychology* 41: 256-270
- Fischhoff B (1975): Hindsight  $\neq$  foresight: The effect of outcome knowledge on judgment under uncertainty. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance* 1: 288-299
- Fischhoff B – Slovic P – Lichtenstein S (1977): Knowing with certainty: The appropriateness of extreme confidence. *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance* 3: 552-564
- Frederick S – Loewenstein G – O'Donoghue T (2002): Time discounting and time preference: A critical review. *Journal of Economic Literature* 40(2): 351-401
- Glaeser EL (2006): Paternalism and psychology. *University of Chicago Law Review* 73(87): 133-156
- Glimcher PW – Kable J – Louie K: (2007): Neuroeconomic studies of impulsivity: Now or just as soon as possible. *American Economic Association Papers and Proceedings* 97: 142-147
- Green L – Myerson J – McFadden E (1997): Rate of temporal discounting decreases with amount of reward. *Memory & Cognition* 25(5): 715-723
- Gruber J – Koszegi B (2001): Is addiction rational? Theory and evidence. *Quarterly Journal of Economics* 116: 1261-1303
- Hanson JD – Kysar DA (1999): Taking behavioralism seriously: The problem of market manipulation. *New York University Law Review* 74: 630-749
- Hayek FA von (1945): The use of knowledge in society. *American Economic Review* 35(4): 519-30. Magyar nyelvű megjelenés: A tudás társadalmi



- hasznosítása. In: Hayek FA von: *Piac és szabadság. Válogatott tanulmányok.* KJK, Budapest, 1995, 241-252
- Heath C – Soll J (1996): Mental budgeting and consumer decisions. *Journal of Consumer Research* 23: 40-52
- Johnson EJ – Hershey J – Meszaros J – Kunreuther H (1993): Framing, probability distortions, and insurance decisions. *Journal of Risk and Uncertainty* 7(1): 35-51
- Jolls C – Sunstein CR – Thaler RH (1998): A behavioral approach to law and economics. *Stanford Law Review* 50(5): 1471-1550
- Jolls C – Sunstein CR (2006): Debiasing through law. *Journal of Legal Studies* 35(199): 199-241
- Kahneman D (2003): Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics. *American Economic Review* 93(5): 1449-1475
- Kahneman D – Knetsch JL – Thaler RH (1986): Fairness and the assumptions of economics. *Journal of Business* 59: 285–300
- Kahneman D – Knetsch JL – Thaler RH (1986b): Fairness as a constraint on profit seeking: Entitlements in the market. *American Economic Review* 76: 728-41
- Kahneman D – Knetsch JL – Thaler RH (1990): Experimental tests of the endowment effect and the Coase theorem. *Journal of Political Economy* 98(6): 1325-1348
- Kahneman D – Knetsch JL – Thaler RH (1991): Anomalies: The endowment effect, loss aversion, and status quo bias. *Journal of Economic Perspectives* 5(1): 193-206
- Kahneman D – Tversky A (1979): Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica* 47: 263-291. Magyar nyelvű megjelenés: Kialátásmélet: a kockázatos helyzetekben hozott döntések. In: Csontos L (szerk.): *A racionális döntések elmélete.* Osiris, Budapest, 1998, 82-112
- Kahneman D – Wakker PP – Sarin R (1997): Back to Bentham? Explorations of experienced utility. *Quarterly Journal of Economics* 112: 375-405
- Kilborn JJ (2005): Behavioral economics, overindebtedness & comparative consumer bankruptcy: Searching for causes and evaluating solutions. *Emory Bankruptcy Developments Journal* 22: 13-46
- Kivetz R – Keinan A (2006): Repenting hyperopia: An analysis of self-control regrets. *Journal of Consumer Research* 33: 273-282
- Koku PS – Qureshi AA (2004): Overconfidence and the performance of business students on examinations. *Journal of Education for Business* 79(4): 217-224
- Krueger A (1974): The political economy of the rent-seeking society. *American Economic Review* 64(3): 291-303

- Krueger JJ – Funder DC (2004): Toward a balanced social psychology: causes, consequences, and cures for the problem-seeking approach to social behavior and cognition. *Behavioral and Brain Sciences* 27: 313-327
- Laibson D (1997): Golden eggs and hyperbolic discounting. *Quarterly Journal of Economics* 112(2): 443-477
- Langer EJ (1975): The illusion of control. *Journal of Personality and Social Psychology* 32: 311-328
- Loewenstein G (1996): Out of control: Visceral influences on behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes* 65: 272-292
- Loewenstein G (1999): Experimental economics from the vantage-point of behavioural economics. *The Economic Journal* 109: 25-34
- Loewenstein G – Haisley E (2008): The economist as therapist: Methodological ramifications of „light” paternalism. In: Caplin A – Schotter A (eds.): *Perspectives on the future of economics: Positive and normative foundations*. Handbook of Economic Methodologies vol. 1, Oxford University Press, Oxford, England, 2008, 210-245
- Loewenstein G – Weber EU – Hsee CK – Welch N (2001): Risk as feelings. *Psychological Bulletin* 127(2): 267-86
- Lord C – Ross L – Lepper M (1979): Biased assimilation and attitude polarization: The effects of prior theories on subsequently considered evidence. *Journal of Personality and Social Psychology* 37 (11): 2098-2109
- Madrian BC – Shea D (2001): The power of suggestion: Inertia in 401(k) participation and savings behavior. *Quarterly Journal of Economics* 66(4): 1149-1187
- McCaffery EJ – Slemrod J (2006): Toward an agenda for behavioral public finance. In: McCaffery EJ – Slemrod J (eds.): *Behavioral Public Finance*. Russell Sage Publications, New York, 2006, 3-31
- Meier S – Sprenger C (2007): Impatience and credit behavior: Evidence from a field experiment. *Federal Reserve Bank of Boston Working Papers* 07-3
- Miller DT – Ross M (1975): Self-serving biases in attribution of causality: Fact or fiction? *Psychological Bulletin* 82: 213–25
- Moore DA – Healy PJ (2008): The trouble with overconfidence. *Psychological Review* 115(2): 502-517
- Musgrave RA (1956): A multiple theory of budget determination. *Finanzarchiv* 17(3): 333-343
- O’Donoghue T – Rabin M (1999): Doing it now or later. *American Economic Review* 89(1): 103-124
- O’Donoghue T – Rabin M (2003): Studying optimal paternalism, illustrated by a model of sin taxes. *American Economic Review Papers and Proceedings* 93: 186-191
- O’Donoghue T – Rabin M (2006): Optimal sin taxes. *Journal of Public Economics* 90: 1825-1849

- Olson M (1965): *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*. Harvard University Press, Cambridge, MA. Magyar nyelvű megjelenés: *A kollektív cselekvés logikája*. Osiris, Budapest, 1997
- Peltzman S (1976): Towards a more general theory of regulation. *Journal of Law and Economics* 19(2): 211-240
- Rabin M (1998): Psychology and economics. *Journal of Economic Literature* 36: 11-46
- Rabin M (2002): A perspective on psychology and economics. *European Economic Review* 46(4-5): 657-685
- Read D (2005): Monetary incentives, what are they good for? *Journal of Economic Methodology* 12(2): 265-276
- Ritov I – Baron J (1990): Reluctance to vaccinate: Omission bias and ambiguity. *Journal of Behavioral Decision Making* 3: 263-277
- Rizzo MJ – Whitman DG (2008a): The knowledge problem of new paternalism. *New York University Law and Economics Working Papers* 162
- Rizzo MJ – Whitman DG (2008b): Little brother is watching you: New paternalism on the slippery slopes. *New York University School of Law, Law and Economics Research Paper Series* 08-15
- Ross M – Sicoly F (1979): Egocentric biases in availability and attribution. *Journal of Personality and Social Psychology* 37: 322-336
- Samuelson W – Zeckhauser RJ (1988): Status quo bias in decision making. *Journal of Risk and Uncertainty*. 1(1): 7-59
- Schumpeter JA (1942): *Capitalism, Socialism, and Democracy*. Harper & Brothers, New York
- Simon HA (1955): A behavioral model of rational choice. *Quarterly Journal of Economics* 69(1): 99-118
- Slovic P (2000): What does it mean to know a cumulative risk? Adolescents' perceptions of short-term and long-term consequences of smoking. *Journal of Behavioral Decision Making* 13: 259-266
- Sunstein CR (1997): Behavioral analysis of law. *The University of Chicago Law Review* 64: 1175-1195
- Sunstein CR (2006): Boundedly rational borrowing. *The University of Chicago Law Review* 73: 249-270
- Sunstein CR – Thaler RH (2003): Libertarian paternalism is not an oxymoron. *University of Chicago Law Review* 70: 1159-1202
- Svenson O (1981): Are we all less risky and more skillful than our fellow drivers? *Acta Psychologica* 47: 143-148
- Thaler RH (1980): Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behavior and Organization* (1): 39-60
- Thaler RH (1985): Mental accounting and consumer choice. *Marketing Science* 4: 199-214

- Thaler RH – Sunstein CR (2003): Libertarian paternalism. *American Economic Review Papers and Proceedings* 93: 175-179
- Tullock G (1967): The welfare costs of tariffs, monopolies, and thefts. *Western Economic Journal* 5(3): 224-232
- Tversky A – Kahneman D (1974): Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science* 185: 1124-1131. Magyar nyelvű megjelenés: Ítéletalkotás bizonytalanság mellett: heurisztikák és torzítások. In: Nagy P – Pápai Z (szerk.): *Döntésméleti szöveggyűjtemény*. Aula, Budapest, 1991, 77-93
- Tversky A – Kahneman D (1981): The framing of decisions and the psychology of choice. *Science* 211: 453-58. Magyar nyelvű megjelenés: A döntések megfogalmazása és a választás pszichológiája. In: Nagy P – Pápai Z (szerk.): *Döntésméleti szöveggyűjtemény*. Aula, Budapest, 1991, 61-76
- Tversky A – Kahneman D (1986): Rational choice and the framing of decisions. *Journal of Business* 59: 251-278
- Ver Eecke W (1998): The concept of a ‘merit good’: The ethical dimension in economic theory and the history of economic thought or the transformation of economics into socio-economics. *Journal of Socio-Economics* 27(1): 133-153
- Waldfogel J (2005): Does consumer irrationality trump consumer sovereignty? *Review of Economics and Statistics* 87: 691-696
- Weinstein ND (1980): Unrealistic optimism about future life events. *Journal of Personality and Social Psychology* 39: 806-820
- Whitman DG (2006): Against the new paternalism: Internalities and the economics of self-control. *CATO Institute Policy Analysis* 563
- Whitman DG – Rizzo MJ (2007): Paternalist slopes. *New York University Journal of Law & Liberty* 2: 411-443
- Willis LE (2006): Decisionmaking and the limits of disclosure: The problem of predatory lending: price. *Maryland Law Review* 65(3): 707-840

## **A KRTI eddig megjelent műhelytanulmányai**

**Varga Attila:** From the geography of innovation to development policy analysis: The GMR-approach (2007/1)

**Bessenyei István:** Növekedési pólusok a térben és a társadalomban (2007/2)

**Darvas Zsolt - Schepp Zoltán:** Kelet-közép-európai devizaárfolyamok előrejelzése határidős árfolyamok segítségével (2007/3)

**Varga Attila:** GMR-Hungary: A Complex Macro-Regional Model for the Analysis of Development Policy Impacts on the Hungarian Economy (2007/4)

**Reiff Ádám - Zsibók Zsuzsanna:** Az infláció és az árazási magatartás regionális jellemzői Magyarországon, mikroszintű adatok alapján (2008/1)

**Varga Attila - Parag Andrea:** Egyetemi tudástransfer és a nemzetközi kutatási hálózatok szerkezete (2008/2)

**Schepp Zoltán - Szabó Zoltán:** Felsőoktatás-politika és állami finanszírozás: a 2007. évi felvételi tanulságai a gazdaságtudományi alapképzésben (2008/3)

**Kaposi Zoltán:** Város és agrárrendszer a polgárosodás korában (1850-1914) (a mezőgazdaság változásai Nagykanizsán) (2008/4)

**Barancsik János:** Néhány gondolat az „árelfogadó” és „ármeghatározó” fogalmak jelentéséről (2009/1)

**Kiss Gy. Kálmán:** A szövetkezeti bank megteremtésének kísérlete Magyarországon (2009/2)

**Zeller Gyula:** Létezik-e a Smith probléma, avagy mennyire egységesek Adam Smith nézetei? (2009/3)

**Járosi Péter - Atsushi Koike - Mark Thissen - Varga Attila:** Regionális fejlesztéspolitikai hatáselemzés térbeli számítható általános egyensúlyi modellel: a GMR-Magyarország SCGE modellje (2009/4)

**Mellár Tamás:** Felemás magyar modernizáció (2009/5)