

**MNB Füzetek**

**2001/2**

Tóth István János – Árvai Zsófia:

**LIKVIDITÁSI KORLÁT ÉS FOGYASZTÓI TÜRELMETLENSÉG**

**A MAGYAR HÁZTARTÁSOK FOGYASZTÁSI ÉS MEGTAKARÍTÁSI DÖNTÉSEINEK EMPIRIKUS VIZSGÁLATA**

2001. április

Online ISSN: 1585 5597

ISSN 1219 9575

ISBN 963 9057 95 9

Árvai Zsófia: főmunkatárs, Közgazdasági és kutatási főosztály

E-mail: [arvaizs@mnbb.hu](mailto:arvaizs@mnbb.hu)

Tóth I. János: tudományos munkatárs MTA KTK

[tothij@econ.core.hu](mailto:tothij@econ.core.hu), [www.ktk-ie.hu/~tothij](http://www.ktk-ie.hu/~tothij)

E kiadványsorozat a Magyar Nemzeti Bankban készült elemző és kutató munkák eredményeit tartalmazza, és célja, hogy az olvasókat olyan észrevételekre ösztönözze, melyeket a szerzők felhasználhatnak további kutatásaikban. Az elemzések a szerzők véleményét tükrözik, s nem feltétlenül esnek egybe az MNB hivatalos véleményével.

Magyar Nemzeti Bank

1850 Budapest

Szabadság tér 8-9.

<http://www.mnb.hu>

# Tartalom

<b>BEVEZETÉS.....</b>	<b>4</b>
<b>1. ELMÉLETEK ÉS EMPIRIKUS TAPASZTALATOK.....</b>	<b>6</b>
1.1 AZ ÉLETCIKLUS ELMÉLET.....	6
1.2 ALTERNATÍV ELMÉLETEK.....	8
1.3 AZ ÉLETCIKLUS ELMÉLET EMPIRIKUS TESZTJEI .....	10
<b>2. A MAGYAR HELYZET: MEGFIGYELÉSEK ÉS EMPIRIKUS KUTATÁSOK .....</b>	<b>11</b>
2.1 MAKRO ADATOKON ALAPULÓ EMPIRIKUS VIZSGÁLATOK.....	11
2.2 HÁZTARTÁSI FELVÉTELEKEN ALAPULÓ EMPIRIKUS VIZSGÁLATOK.....	13
<i>Megtakarítások és hitelek .....</i>	<i>15</i>
<i>Likviditási válságok és takarékoskodással kapcsolatos attitűdök.....</i>	<i>16</i>
<i>A megtakarítások 60%-a a felső ötöd kezében összpontosul .....</i>	<i>18</i>
<i>A megtakarítások nagyságát befolyásoló tényezők.....</i>	<i>19</i>
<i>Megtakarítások fajtái: vélemények és tényleges arányok.....</i>	<i>20</i>
2.3 AZ ELMÚLT ÉVEK FEJLEMÉNYEI: MIT MUTATNAK A MAKRO ADATOK? .....	21
<b>3. PÉNZÜGYI RELEVANCIA ÉS ELADÓSODÁSI HAJLANDÓSÁG.....</b>	<b>25</b>
3.1. A MEGTAKARÍTÓI ÉS FOGYASZTÓI MAGATARTÁS NÉHÁNY JELLEMZŐJE .....	25
<i>A pénzügyileg releváns háztartások meghatározása .....</i>	<i>25</i>
<i>Megtakarítók és megtakarítási célok .....</i>	<i>26</i>
<i>Fogyasztói türelmetlenség .....</i>	<i>34</i>
<i>Jövedelmi feszültség .....</i>	<i>38</i>
3.2. A PÉNZÜGYILEG RELEVÁNS HÁZTARTÁSOK PROFILJA .....	40
3.3. AZ ELADÓSODÁSI HAJLANDÓSÁG MÉRTEKE ÉS ÖSSZETEVŐI.....	48
<b>4. KÖVETKEZTETÉSEK .....</b>	<b>59</b>
<b>IRODALOM.....</b>	<b>61</b>
<b>MELLÉKLETEK .....</b>	<b>65</b>
M1. A MEGTAKARÍTÁSI CÉLOK KÖZÖTTI ÖSSZEFÜGGÉSEK ÉS A HIERARCHIKUS KLASZTER ELEMZÉS LÉPÉSEI .....	66
<i>M1.1. A megtakarítási célok közötti összefüggések (Phi 4 pont korrelációk).....</i>	<i>66</i>
<i>M1.2. A klaszterek képzésének lépései.....</i>	<i>66</i>
M2. A FOGYASZTÓI TÜRELMETLENSÉGET MÉRŐ VÁLTOZÓ KÉPZÉSE.....	67
M3. A BECSÜLT JÖVEDELEM VÁLTOZÓJÁNAK KÉPZÉSE .....	70
<i>Első lépés.....</i>	<i>70</i>
<i>Második lépés .....</i>	<i>71</i>
<i>Harmadik lépés.....</i>	<i>72</i>
M4. A HÁZTARTÁSOK EGYES JELLEMZŐI A PÉNZÜGYI RELEVANCIA SZERINT KÉPZETT CSOPORTOKBAN .....	73
<i>M4.1. Átlagos iskolázottság, jövedelem, családnagyság, életkor és várakozások.....</i>	<i>73</i>
<i>M4.2. A háztartások pénzügyi fontosság szerinti megoszlása a jövedelmi és vagyoni ötödök, valamint fogyasztói türelmetlenség (FTUR1) szintje szerint .....</i>	<i>74</i>
M5. A HÁZTARTÁSOK MEGOSZLÁSA NÉHÁNY JELLEMZŐ SZERINT .....	75
<i>M5.1. Háztartásfő elvégzett osztályainak száma (HFOOSZT) és életkora szerint (HFOKOR).....</i>	<i>75</i>
<i>M5.2. A becsült egy főre jutó háztartási összes jövedelem (EHSJOV) és a jövedelmi várakozások (VAH1) szerint .....</i>	<i>75</i>
<i>M5.3. A háztartás létszáma (HSZAM) és a háztartás becsült vagyonának logaritmus (LNVGYN) szerint .....</i>	<i>75</i>
M6. AZ ELEMZETT VÁLTOZÓ ALAPSTATISZTIKÁI ÉS A KÖZÖTTÜK LÉVŐ ÖSSZEFÜGGÉSEK .....	76
<i>M6.1. Alapstatisztikák.....</i>	<i>76</i>
<i>M6.2. A változók közötti korrelációk .....</i>	<i>76</i>

## Bevezetés<sup>1</sup>

A háztartások fogyasztására és megtakarítására vonatkozó döntési mechanizmusok ismerete döntő fontosságú a gazdaságpolitikai döntéshozók számára. Különösen fontos ezen mechanizmusok elemzése a jelenlegi helyzetben, hiszen a gazdasági növekedés megindulásával, az Európai Unióhoz való csatlakozási folyamat felgyorsulásával és a pénzügyi intézményrendszer modernizálódásával párhuzamosan a kilencvenes évek második felétől a magyar háztartások fogyasztási-megtakarítási viselkedésében jelentős változások figyelhetők meg. Jelen kutatás<sup>2</sup> célja, hogy ezeket a változásokat feltérképezze és segítséget adjon a jövőben várható tendenciák pontosabb megismeréséhez.

A háztartások megtakarítási és fogyasztási hajlandóságának ismerete szükséges annak előrejelzéséhez, hogy a jövedelmek emelkedése mennyiben fog többletfogyasztásként megjelenni a piacon, illetve ez a többletfogyasztás milyen jószágcsoportokra irányul. A fogyasztási és megtakarítási hajlandóság nagy különbségeket mutat az egyes társadalmi csoportokban, és a tanulmány egyik kiemelt célja az, hogy a lakosság társadalmi pozíciója, vagyoni helyzete, jövedelmi színvonala és konjunkturális várakozásai szerinti vizsgálata alapján meghatározza azokat a diszkrecionális jövedelemmel rendelkező lakossági csoportokat, amelyek megtakarítási és fogyasztási döntései nagymértékben meghatározzák az aggregált megtakarítások változását.

A háztartások fogyasztási és megtakarítási döntéseit befolyásoló tényezőket és ezek összefüggéseit először elméleti oldalról vizsgáljuk. Majd röviden áttekintjük az elméleti irodalom egyes állításaival kapcsolatos empirikus tesztek eredményeit. Ezt követően a magyar aggregált megtakarítási adatokra és a háztartások körében végzett empirikus felvételek adatait elemző korábbi tanulmányok főbb eredményeit ismertetjük, amit ugyanebben a fejezetben a legfrissebb magyar makro adatok rövid ismertetése követ.

Ezek után térünk rá a kutatás során végzett empirikus felvétel eredményeinek elemzésére. Ennek során két fő kérdéskörre koncentrálnunk: először meghatározzuk a lakosság aggregált fogyasztásában és megtakarításában jelentős szerepet játszó, ún. *pénzügyileg releváns* háztartások csoportját. A háztartásokat pénzügyileg releváns, illetve nem releváns kategóriákba soroljuk aszerint, hogy van-e megtakarításuk és/vagy hitelük, mivel úgy gondoljuk, hogy a pénzügyileg releváns háztartások viselkedéséből vonhatók le igazán következtetések a gazdaságpolitika számára.

Ezt követően megrajzoljuk a lakossági csoport profilját, elemezzük főbb jellemzőit.

Megállapítjuk, hogy a pénzügyileg releváns háztartások jellemzően fiatal, vagy középkorú, egy vagy több gyereket nevelő párok, ahol a háztartásfő magas iskolai végzettségű, az átlagosnál kedvezőbb a háztartás jövedelmi helyzete és, pozitívak a várható jövedelemre vonatkozó várakozásaik.

A második kérdésként a fogyasztói türelmetlenség, a jövedelmi kilátások és a jövedelmi feszültség szerepét elemezzük a háztartások eladósodási hajlandóságának alakulásában.

Makro adatok elemzése alapján kimutatjuk, hogy a lakossági hitelállomány jelentős növekedése mögött a magyar lakosság eladósodási hajlandóságának erősödése húzódik meg. Ennek okaiként kitüntetett szerepet tulajdonítunk két tényezőnek: a javuló jövedelmi várakozásokkal szorosan

---

<sup>1</sup>Ezúton szeretnénk köszönetet mondani Hamecz Istvánnak, Körösi Gábornak, Vincze Jánosnak és a tanulmány korábbi változatának műhelyvitáján résztvevőknek hasznos észrevételeikért.

<sup>2</sup>A tanulmány támaszkodik a szerzők e témában (részben az MNB-ben, részben pedig a TÁRKI-ban) folytatott korábbi kutatásainak eredményeire. Lásd Árvai-Menczel (2000) valamint Tóth (2000).

összefüggő likviditási korlátok oldódásának és a korábban kényszerűen elhalasztott fogyasztás miatti fogyasztói türelmetlenségnek.

A feltételezéseket az elvégzett háztartási felvétel adatain matematikai-statisztikai modellek segítségével teszteljük. Kimutatjuk, hogy mind a rövid távú várakozások alakulása pozitív hatással van az eladósodási hajlandóságra, de ugyanennyire fontosak azok a tényezők (iskolai végzettség, jövedelmi feszültség), amelyek mögött a hosszú távra vonatkozó jövedelmi várakozások hatása húzódik meg. A háztartások kedvező rövid- és hosszú távú jövedelmi várakozásai *ceteris paribus* az eladósodási (és ezzel a fogyasztási) hajlandóság növekedését jelzik ma Magyarországon. Ennek megfelelően a háztartások eladósodásának növekedését elsősorban a likviditási korlát oldódásával magyarázzuk.

## 1. Elméletek és empirikus tapasztalatok

Ebben a fejezetben a fogyasztási és megtakarítási döntések modelljeinek főbb típusait mutatjuk be röviden. Az ismertetés során a szakirodalomban fellelhető újabb modellekre helyezzük a hangsúlyt. Noha a fogyasztás döntések vizsgálatának első jelentős hozzájárulása Keynes-től származik (1936), az elmélet azóta új irányban fejlődött, és a keynesi fogyasztási elmélet alapgondolata helyett, mely szerint a fogyasztás a folyó jövedelemtől függ, az egyén élete során várható teljes jövedelmen alapuló fogyasztási magatartást feltételező modellek kerültek előtérbe.

A fogyasztás és megtakarítás elemzése elválaszthatatlan egymástól, hiszen a megtakarítás – általános értelemben – nem más, mint visszatartott jövőbeli fogyasztás. A fogyasztás és megtakarítás szoros kapcsolatát az is jelzi, hogy ugyanazokat a modelleket egyes szerzők a fogyasztás elmélete, míg mások a megtakarítás elmélete címen tárgyalják. Noha a fogyasztás elemzése a makroközgazdászok számára is kiemelt fontosságú, a modern elmélet mikroökonómiai alapokon nyugszik, és az egyén optimalizálási problémájaként modellezi a fogyasztási (megtakarítási) magatartást. Elsőként a mainstream közgazdaságtanban legjelentősebbnek számító modellcsaládot, az életciklus elméletet mutatjuk be.

### 1.1 Az életciklus elmélet

A fogyasztási döntések során arról döntünk, hogy mennyi pénzt adunk ki ma, mennyit tartunk vissza jövőbeli fogyasztásra, illetve valamilyen konkrétan meg nem határozott célra. Azaz, a fogyasztás elmélete az intertemporális döntések elmélete, amely a jelen és jövőbeli fogyasztás között átváltásokat (trade-off) fogalmazza meg egzakt formában. A modern fogyasztási elmélet az életciklus hipotézisen alapul, melynek első változatát Modigliani és Brumberg (1952), illetve Ando és Modigliani (1963) dolgozta ki. Ugyancsak nagy hatást gyakorolt a fogyasztási döntések elméletére Friedman (1957) permanens jövedelem hipotézise, amely szorosan kapcsolódik az életciklus modellekhez. Az életciklus modellek lényege és közös vonása, hogy a reprezentatív háztartás (egyén) megbecsüli az élete során várható jövedelmét (vagy ezzel ekvivalens módon az élete során várható vagyonát), és az egyes periódusokra vonatkozó fogyasztási döntéseinél nem a folyó jövedelmét (mint Keynesnél), hanem ezt a teljes jövedelmet veszi alapul. Az életciklus modellek első változatai azt az általános megfigyelést próbálták modellezni, mely szerint a tipikus egyének/háztartások életében viszonylag jól elkülöníthető periódusok vannak a fogyasztói/megtakarítói viselkedés szempontjából: az életpálya elején (gyermekkor, oktatási intézményekben eltöltött időszak) a jövedelem alacsony vagy negatív, amely a munkába állással fokozatosan növekszik. A munkával töltött első években – különösen, ha a háztartásban gyermekek is vannak - a háztartás fogyasztási igénye akár magasabb is lehet, mint a jövedelem, majd a munkában töltött évekkel párhuzamosan a jövedelem is nő, ami már megtakarítást is lehetővé tesz. Ez az időszak az egyén kb. 35-40-es korától kezdődik, és a jövedelem, valamint a megtakarítás a nyugdíj előtti időszakban éri el maximumát. Ezt követően a nyugdíjas éveket az aktív évek alatt összegyűjtött vagyon felélése jellemzi. A racionális egyén/háztartás ezt a viszonylag tipikus életciklus jövedelepályát anticipálva megpróbálja fogyasztását minden időszakban optimalizálni, azaz a későbbi időszakok magasabb jövedelme reményében a még viszonylag alacsonyabb jövedelmű időszakokban is a jövedelemhez képest magas fogyasztást fenntartani – akár eladósodás árán is -, illetve a magas jövedelmű időszakokban előre félretenni a nyugdíjas évekre.

A fenti életpálya azonban nem minden egyénre jellemző, és egyes feltevései sem feltétlenül teljesülnek mindenkire, ezért nem meglepő, hogy az életciklus modelleszáladon belül számos variáns létezik, amelyek különböző feltevésekkel élnek az egyén/háztartás preferenciáit, az őt körülvevő bizonytalanság mértékét, a tőkepiacokat, stb. illetően. Az életciklus modellek fogyasztássimító modellek, amit természetesen nem úgy kell érteni, hogy a fogyasztás minden periódusban megegyezik, hanem hogy az egyének arra törekednek, hogy a kiadások határhaszna időben állandó legyen. Ennek érdekében, ha kell, hitelt vesznek fel, hogy optimális fogyasztásukat fenntartsák, illetve felesleges pénzüket kölcsönadják, ha az adott periódusban meghaladja az optimális fogyasztáshoz szükséges összeget. A fogyasztássimítás annál hatékonyabb, minél pontosabban látja előre az egyén az élete során várható jövedelmét, azaz függ a fogyasztót körülvevő bizonytalanságtól. Ezek a feltevések az egyszerű életciklus modellek következtetéseit alaposan megváltoztatják.

A modern fogyasztási elmélet másik befolyásos modellje Friedman (1957) permanens jövedelem hipotézisének<sup>3</sup> alapul. Ez valójában nagyon szorosan kapcsolódik az életciklus elmülethez, bizonyos értelmezés szerint annak egy alfaja. Az életciklus modellekhez hasonlóan a permanens jövedelem hipotézis lényege, hogy nem ért egyet a korábban uralkodó szemlélettel, miszerint a fogyasztást a folyó jövedelem határozza meg. Míg az életciklus modellben a fogyasztást az egyén élete során elérhető összes jövedelem (vagyon) határozza meg, addig a permanens jövedelmet általában (hosszútávú) átlagos vagy várható jövedelemként definiálják. Az elmélet szerint amennyiben az egyén folyó jövedelme ideiglenesen meghaladja permanensnek tekintett jövedelmét, akkor ezt a különbséget az egyén átmeneti jövedelemnek tekinti, és megtakarítja, mivel ez az átmeneti jövedelem az életpálya jövedelemhez képest kis hányadot jelent, és így nem befolyásolja az adott időszakbeli fogyasztását. Ha a permanens jövedelmet úgy tekintjük, mint az egyén élete során elérhető jövedelem annuitását, akkor az életciklus és a permanens jövedelem modell nagyon közel állnak egymáshoz. Amiben a lényegesebb különbség van, az a modell felhasználása, ugyanis a permanens jövedelem hipotézis elsősorban a fogyasztás (rövidtávú) dinamikájával foglalkozik a jövedelem tekintetében, és kevésbé törődik az életciklus elmélet olyan kérdéseivel, mint az életkor, a megtakarítások és a vagyonfelhalmozás közötti kapcsolat. A permanens jövedelem hipotézis feltevései megszorítóbbak, mint az életciklus modellek bővített formáinak feltevései, a leglényegesebb korlát, hogy a permanens jövedelem modellben a kvadrátikus hasznosságfüggvény forma miatt nincs óvatossági megtakarítás, ami az elméletet a valóságtól meglehetősen elrugaszkodottá teszi. Ennek ellenére a modell igen befolyásos eleme a fogyasztási elmületnek, és empirikusan igen népszerű a makroközgazdászok körében. A permanens jövedelem hipotézisből következik, hogy a háztartások fogyasztásukat olyan jellegű jövedelem növekedés hatására növelik meg, amely permanens jövedelmükre szignifikáns hatással van. Azaz az elmélet szerint az egyszeri, váratlan jövedelmek (windfall income vagy windfall gain) nagy részét a háztartások megtakarítják, vagyis a váratlan jövedelemből való fogyasztási határhajlandóság alacsony, mivel ez a típusú jövedelem nincs számottevő hatással a háztartás permanens jövedelmére. A váratlan jövedelem felhasználásának elemzésével számos kísérlet történt a permanens jövedelem hipotézis tesztelésére, ezekről részletesebben szólunk a 3.1 fejezetben.

---

<sup>3</sup> A permanens jövedelem hipotézis részletesebb elméleti háttérét és magyar adatokon való tesztelését lásd Menczel (2000) tanulmányában.

## 1.2 Alternatív elméletek

Ebben az alfejezetben összegezzük a megtakarítások főbb motívumait, valamint néhány olyan hipotézist ismertetünk, amelyek nem illeszthetők bele az életciklus elmélet kereteibe, és amelyek elmélete nem annyira kidolgozott, mint az életciklus hipotézisé, de mégis felmerültek, mert az egyének/háztartások nem elenyésző részének viselkedését írják le. Ezen megtakarítási motívumok és egyéb hipotézisek ismeretének jelentősége lehet a magyar háztartások megtakarítási viselkedésének elemzése során.

A megtakarítási motívumok<sup>4</sup> többségét már Keynes (1936) is felsorolja, ezek a következők (nem szó szerint idézve):

- Ínségesebb időkre való tartalékolás, azaz az *óvatossági motívum*, amelyet – mint említettük – az első életciklus modellek nem vettek figyelembe, amelyet viszont potenciális jelentőségét felismerve a sztochasztikus elemeket tartalmazó modellekbe már beépítettek.
- A jövőben várható jövedelem és a fogyasztás pályájának összehangolása, azaz az *életciklus motívum*.
- A kamat- és árfolyamemelkedési hatások kihasználása, az *intertemporális helyettesítési motívum*.
- Az életszínvonal jövőbeli fokozatos javítása céljából végzett megtakarítás, azaz a *fejlesztési motívum*.
- Az egyelőre nem meghatározott fogyasztási/beruházási döntések függetlensége érdekében végzett megtakarítás, azaz a *függetlenségi motívum*.
- A potenciálisan nyereséges vállalkozási és spekulációs projektek végrehajtása a jövőben, azaz a *vállalkozói motívum*.
- *Örökség-hagyási motívum*.
- Mániakus megtakarítói hajlam, irracionális idegenkedés a pénzköltéstől, azaz a *fukarsági motívum*.
- A nagy értékű fogyasztási cikkek és ingatlanok megvásárlása érdekében felvett hitelhez szükséges önerő biztosítása, azaz az *önerő motívum*<sup>5</sup>.

Könnyen belátható, hogy a fenti megtakarítási motívumok nem mindegyike vonatkozik minden egyes egyénre/háztartásra. A legfontosabb motívumok jelentőségét felismerve a fogyasztási/megtakarítási elmélet is igyekezett ezeket modelljeibe foglalni: pl. a fejlesztési motívum az előző időszakoktól nem független preferenciák (nem additív hasznosságfüggvény) feltevésével egyenértékű, az óvatossági motívum a sztochasztikus jövedelem és gazdasági környezet feltételezésének felel meg, míg az önerő motívum a likviditási korlát (korlátlan hitelfelvétel lehetőségének hiánya) meglétéből fakadhat. A megtakarítási viselkedés vizsgálatakor ezektől a motívumoktól nem tekinthetünk el, még akkor sem, ha néhányuk a fogyasztóknak csak kis hányadára is vonatkozik.

Az alábbiakban néhány olyan alternatív modell típust ismertetünk, amelyek nem illeszkednek szervesen az életciklus elméletbe. Az első ilyen hipotézis az *örökség-hagyás* motívumára hívja fel a figyelmet, azaz az olyan egyénekre, akik az életciklus elméletnél implikálnál előretekintőbbek. Bizonyos számítások szerint az USA-ban a generációk közötti transzfer a háztartások teljes

<sup>4</sup> A megtakarítási motívumok modern terminológiájú kategorizálása Browning és Lusardi (1996) tanulmányából való.

<sup>5</sup> Ezen utolsó motívum már nem Keynestől származik, hanem az összefoglaló tanulmány szerzői tették hozzá a listához, mint olyan motívumot, amely Keynes óta merült fel.



vagyonának 25% (Modigliani (1988)) és 50% (Kotlikoff és Summers (1981)) között van, azaz az olyan modellek, amelyekben az egyén/háztartás az élete végére elfogyasztja teljes vagyonát, a népesség nagy részének magatartását tévesen írják le. Az örökség-hagyás többféleképpen is „létrejöhethet”, ezek közül a véletlen örökség-hagyásnak (az ember hamarabb hal meg mint „tervezi”) és az olyan fajta örökség-hagyásnak, ahol az egyén egy fix összeget tervez az örökösökre hagyni<sup>6</sup>, nincsen különösebb elméleti vagy gazdaságpolitikai implikációja. Van azonban az örökség-hagyásnak egy olyan fajtája, ami komoly változtatást követel meg a standard életciklus elmélettől, és a következtetések is megváltoznak. Az altruista örök-hagyó modellek azt feltételezik, hogy az egyén a halála utáni időszakokra is biztosítani akarja gyermekei helyzetét, míg azok ugyanígy gondolkodnak saját gyermekeikről, stb., azaz véges életű egyén feltételezése helyett helyesebb egy örökéletű dinasztia-ban gondolkodni. Az örökéletű „egyen” bevezetése a modellben megváltoztatja a fogyasztási/megtakarítási magatartást, pl. egy pótlólagos megtakarítási motívumot visz a modellbe.

Ugyancsak különbözik az életciklus elmélettől azoknak az egyéneknek a magatartása, akiket az irodalom „cél megtakarítóknak” (target savers). Rájuk ugyanis nem az intertemporális fogyasztás optimalizáló magatartás jellemző, hanem egy bizonyos fogyasztási cél vagy szint elérése érdekében takarítanak meg, pl. nyaralásra, lakásra, iskoláztatásra. A cél megtakarítói magatartás egyik fontos következménye, hogy ezen egyének fogyasztásának kamatrugalmassága különbözik az életciklus fogyasztók kamatrugalmasságától. A cél megtakarítói magatartás szofisztikáltságának is vannak fokozatai, egyszerűbb esetekben az egyén egy bizonyos cél érdekében takarít meg, míg vannak akik több periódusra vonatkozó céllal rendelkeznek, pl. a nyugdíjas évekre a korábbi jövedelem egy bizonyos százalékát biztosítani. A komplex céllal rendelkező megtakarítók tulajdonképpen egy „pénzügyi tervező”<sup>7</sup> modellt követnek, ami sokban hasonlít az életciklus modellhez, pl. a fogyasztási/megtakarítási magatartás mindkettőben előretekintő. A legfontosabb különbség a két modell között, hogy míg az életciklus modellben a fogyasztás függ a kamatlábtól, a pénzügyi tervező modellben nem. Ez utóbbi modellben a fogyasztás pályája két vízszintes szakaszból áll, egy magasabb szint a munkával eltöltött években és egy alacsonyabb szint a nyugdíjas években.

Az alternatív elméletek harmadik fajtája az ún. *hüvelykujj szabályt* követő fogyasztókat írja le. Fő jellemzőjük, hogy fogyasztásukat nem simítják intertemporálisan, azaz fogyasztásuk erősen függ folyó jövedelmüktől. Ez a megfigyelés még nem feltétlenül mond ellent az életciklus modelleknek, hiszen pl. a likviditás korlátos fogyasztók esetében is megfigyelhető ez a magatartás. Vannak azonban olyan egyének, akik nem a likviditás korlát miatt nem simítják fogyasztásukat, hanem egyéb, főként „pszichológiai” okok miatt nem tanúsítanak előretekintő magatartást. Például az olyan fogyasztókat, akik a várható életpálya jövedelmüket figyelmen kívül hagyva évről-évre, hónapról-hónapra elfogyasztják folyó jövedelmüket, ilyen hüvelykujj szabályt követő fogyasztóknak tekinthetjük. Az elmélet hívei<sup>8</sup> szerint különböző emberek különböző fokú racionalitással kezelik fogyasztási/megtakarítási döntéseiket, és a fogyasztási hajlandóságot a fogyasztási elmélet már korábban említett paramétereken kívül egyéb szubjektív tényezők<sup>9</sup> is befolyásolják. Az ilyen, egzakt modellel nem leírható viselkedésű egyének létezése megnehezíti a gazdaságpolitikai lépésekre adott reakciók elemzését.

A fentiekben a fogyasztási/megtakarítási elmélet uralkodó modelleszaládját az életciklus elméletet - amely az 1950-es évek óta uralja a fogyasztási és megtakarítási magatartásról való gondolkodást - és a kevésbé széles körben elfogadott elméletek közül a fontosabbakat mutattuk be. Látható, hogy a

<sup>6</sup> A fix összegű örökség-hagyás és a következőkben említett altruista örökség-hagyás között elsősorban az a különbség, hogy az altruista örök-hagyó modellekben ezt a magatartást öröklődőnek feltételezik.

<sup>7</sup> Fejlett pénzügyi szolgáltatásokkal rendelkező országokban sok pénzügyi intézmény nyújt segítséget az optimális pénzügyi tervezésben, ami arra utal, hogy az ezt a magatartást követő egyének/háztartások aránya nem csekély.

<sup>8</sup> Lásd pl. Shefrin és Thaler (1988), valamint Thaler (1994).

<sup>9</sup> Pl. van olyan típusú egyén, akinél „elfolyik a pénz”, azaz minden hozzákérülő összeget elkölt, és ezért nem képes megtakarítani.

kezdeti modell hiányosságait, valóságtól való elrugaszkodott feltevéseit a mainstream közgazdaságtan nem egy teljesen új elmélet kidolgozásával, hanem Modigliani hipotézisének finomításával igyekezett orvosolni, az első modellekhez képest a jelenleg használatos modellek már jelentős bővítéseket, és a valóságot egyre jobban közelítő feltevéseket tartalmaznak. Az elmélet ismertetése során kitértünk azokra a modellekre is, amelyek nem tartoznak közvetlenül az életciklus modellcsaládba, de bizonyos megszorító feltételezésekkel beilleszthetők (pl. permanens jövedelem hipotézis, végtelen életet feltételező modellek), illetve olyan hipotézisekről is szót ejtettünk, amelyek egyes egyénekről az életciklus modellekben feltételezett optimalizáló magatartásnál kevesebb racionalitást feltételeznek. A következőkben rátérünk az empirikus irodalomra, azaz annak ismertetésére, hogyan vizsgálták a fent bemutatott hipotézisek a gyakorlatban.

### 1.3 Az életciklus elmélet empirikus tesztjei

Az amerikai mikroadatokon<sup>10</sup> végzett empirikus elemzések nagy része az életciklus elmélet következtetéseit igyekszik tesztelni. Ezek közül is a legfontosabb teszt a fogyasztás változásainak és a múltbeli információknak az ortogonalitására irányul, amelynek egy konkrét formája az ún. túlzott érzékenységi<sup>11</sup> teszt, azaz annak vizsgálata, hogy mennyire érzékeny (mennyire korrelálnak) a fogyasztásváltozás a késleltetett jövedelem vagy a várható jövedelem változására. Amennyiben az együttmozgás túl jelentős, azaz a fogyasztássimítás nem számottevő mértékű, az az adott életciklus modell alapvető következtetésének elutasítását<sup>12</sup> jelenti. Browning és Lusardi (1996) 25 olyan tanulmányt összegez, amelyek a fogyasztási Euler egyenletet tesztelték az 1980-90-es években. Ezek nagy részében a túlzott érzékenységet mutató paraméter szignifikáns, és a nem szignifikáns paramétereknél is a koefficiens előjele túlzott érzékenységre utal. Azaz a tesztek nagy része elveti a standard életciklus modell fő következtetését, de van jó néhány olyan modell, amely nem talál bizonyítékot a túlzott érzékenységre.

A fogyasztás elmélet empirikus irodalmának másik nagy irányzata az óvatossági megtakarítási motívum<sup>13</sup> tesztelését tűzte ki célul. Az empirikus vizsgálatok rendszerint azon a módszeren alapulnak, hogy a fogyasztási, megtakarítási vagy vagyon egyenlethez valamiféle kockázat változót<sup>14</sup> adnak hozzá, amelynek tesztelik a szignifikanciáját. Az óvatossági megtakarítási motívum tesztjeinek összefoglalását<sup>15</sup> szintén Browning és Lusardi (1996) tartalmazza. Az empirikus vizsgálatok amerikai és olasz adatokra vonatkoznak. Az eredmények összegzése a túlzott érzékenység tesztekhez hasonlóan vegyes képet mutat, bár azoknak a tanulmányoknak a száma, amelyek megerősítik az óvatossági megtakarítási motívumot meghaladja azokét, amelyek elvetik. A tanulmányok mindkét csoportjában olyan mérési és változó választási problémák vannak azonban, amelyek megnehezítik az egyértelmű tanulság levonását. Az óvatossági megtakarítási motívumra vonatkozó eredményeket úgy foglalhatjuk össze, hogy bizonyos típusú egyénekre jellemző, de a

<sup>10</sup> Az empirikus kutatások több adatbázisra is támaszkodhatnak, amelyek közül a legjelentősebbek a következők: Survey of Consumer Finances (SCF), Consumer Expenditure Survey (CES) és a Panel Study of Income Dynamics (PSID). Ezenkívül több kisebb, specializált adatbázis is létezik, amelyeket fel lehet használni a fogyasztási/megtakarítási elmélet tesztelésére.

<sup>11</sup> A túlzott érzékenység (*excess sensitivity*) fogalmát Flavin (1981) vezette be, és annak a kifejezésére szolgál, mennyire reagál a fogyasztás a korábban előrejelezhető jövedelem változásokra. Túlzott érzékenység alatt azt értjük, ha a fogyasztás nemcsak a jövedelemsokkokra reagál, hanem az előrejelezhető jövedelemváltozásokra is.

<sup>12</sup> Az ortogonalitás elutasítása lehet olyan okoknak az eredménye, amelyek konzisztensek a standard additív modellel (pl. nem megfelelő hasznosságfüggvény forma, olyan előrejelezhető változók kihagyása a modellből, amelyek befolyásolják a fogyasztást vagy túl rövid panelek használata). Az elutasítás azonban lehet a nem megfelelő modell feltevések eredménye is (pl. likviditási korlátos háztartások, intertemporálisan nem additív preferenciák, stb.).

<sup>13</sup> Az óvatossági megtakarítási motívum alatt a *rövidtávú* negatív jövedelem sokkok kivédését célzó tartalékolást értjük.

<sup>14</sup> A kockázatot kifejező változó sokféle lehet, pl. az Euler egyenlet előrejelzési hibájának varianciája, a szubjektív jövedelem varianciája, a fogyasztás növekedés varianciája, jövedelem variancia, stb.

<sup>15</sup> Lásd pl. Guiso, Jappelli, Terlizzese (1992), Skinner (1988), Carrol és Samwick (1995a és 1995b), valamint Kuehlwein (1991).

megtakarítások túlnyomó része nem ebből a megfontolásból ered. Az elemzések azt mutatják, hogy az óvatossági motívum elsősorban a fiatal, nem vagyonos egyénekre/háztartásokra jellemző, valamint az olyan fiatal egyénekre, akik kiemelkedő életpálya jövedelem kilátásokkal rendelkeznek. A vagyonos háztartásoknak (akiknek a megtakarítások túlnyomó része tulajdonítható) nincs szükségük óvatossági tartalékolásra, hiszen vagyonuk védelmet nyújt az esetleges negatív jövedelem sokkok ellen. Ugyanez igaz az idősebb háztartásokra, akiknek a nyugdíjas évekre összegyűjtött megtakarításaik szintén szükségtelenné teszik a rövidtávú óvatossági megtakarítást. Mindent összevetve, az óvatossági megtakarítási motívumot nem lehet elvetni az amerikai és olasz adatok alapján, de jelentősége nem annyira nagy, mint amennyire azt néhány tanulmány sugallja.

Loundes (1999) tanulmánya az ausztrál háztartások megtakarítási szokásait és motivációit elemzi keresztmetszeti adatokon. A megtakarítások motivációjára vonatkozó kérdésre adott válaszok azt sugallják, hogy a megtakarításokat mind életciklus, mind pedig óvatossági megfontolások motiválják, sőt a cél-megtakarítói viselkedésre is több jel utalt<sup>16</sup>. A válaszokat életkor szerint megbontva az életciklus elmélet következtetései kerültek előtérbe, ugyanis a fiatalabb válaszadók elsősorban egy bizonyos fogyasztási színvonal elérésére helyezték a hangsúlyt (megtakarítási céljaikat is ezeknek rendelték alá), míg az életkor előrehaladtával a nyugdíjas évekre való tartalékolás egyre inkább az előtérbe került. Loundes eredményei alátámasztják az elmélet azon következtetését, hogy a magasabb jövedelmű/vagyonú háztartások megtakarításai magasabbak.

A fenti összefoglaló alapján látható, hogy bár az újabb modellek meglehetősen általánosak és feltevéseik a valósághoz közel állóak, az empirikus vizsgálatok igencsak vegyes képet mutatnak. A tesztek eredményei azt sugallják, hogy nincs olyan modell, amely annyira általános, hogy minden egyes egyén vagy háztartás viselkedését leírja, a fogyasztási és megtakarítási magatartás elemzésekor több modellt kell szem előtt tartanunk.

## **2. A magyar helyzet: megfigyelések és empirikus kutatások**

A kérdés gazdaságpolitikai jelentősége miatt a háztartások fogyasztói és megtakarítói viselkedése témakörében számos empirikus tanulmány is született Magyarországon az elmúlt évtizedben. Az alábbiakban ezeket foglaljuk össze. Először a makro adatokon alapuló kutatásokat ismertetjük, majd a háztartási felmérések adatait felhasználó tanulmányok bemutatása következik. Végül az 1990-es évek második felének főbb folyamatait ismertetjük a magyar háztartások aggregált pénzügyi vagyon, megtakarítási és hitelállomány mutatóinak segítségével és makrogazdasági oldalról vesszük szemügyre a háztartások megtakarítási és fogyasztási viselkedését.

### **2.1 Makro adatokon alapuló empirikus vizsgálatok**

Zsoldos (1997) tanulmánya aggregált adatok segítségével elemzi a magyar háztartások megtakarítói viselkedését az 1980 és 1996 közötti időszakban. Megközelítésének újdonsága, hogy a háztartások jövedelmi és megtakarítási kategóriáit újradefiniálja és finomítja olyan információk megszerzése céljából, amelyekhez nem lehet hozzájutni a nyers adatok elemzésével. A jövedelmi és megtakarítási mutatókat az inflációtól megtisztítja, mivel a racionális, pénzillúziótól mentes fogyasztó számára ezek a releváns kategóriák. Zsoldos a grafikonok elemzéséből levonható tanulságokat igyekszik értelmezni, amelyek közül a legfontosabbak az alábbiak. A nettó lakossági

---

<sup>16</sup> A négy legfontosabb megtakarítási motiváció a vakációra való gyűjtés (cél megtakarítás), nyugdíjas évekre való megtakarítás (életciklus hipotézis), inségesebb időkre való tartalékolás (óvatossági megtakarítási motívum), valamint az ingatlan vásárlás és felújítás (cél megtakarítás) volt.

pénzügyi megtakarítás a nyolcvanas évek során gyakorlatilag nulla volt, ami a nyolcvanas évek végén negatívba fordult. Ezt a jelenséget azzal magyarázza, hogy a nyolcvanas évek fokozatosan növekvő inflációja és romló makrogazdasági mutatói arra késztették a háztartásokat, hogy megtakarításait reáljavakba fektessék, amit a hosszúlejáratú, alacsony kamatú lakáshitelek is ösztönöztek. A forintban denominált pénzügyi megtakarításoktól való menekülés 1989-91-ben a rendszerváltozás hajnalán tetőzött, ekkor érte el ugyanis csúcspontját a gazdasági összeomlástól és hiperinflációtól való félelem. A reáljavakba való menekülés ingatlanár buborékot okozott ebben az időszakban. Ha az alacsony kamatok miatti transzfert megtakarításként fogjuk fel, akkor a nyolcvanas évtizedben (az évtized vége kivételével) a megtakarítási ráta 1-2 százalékponttal magasabb volt a kimutatottnál. Az 1991-92-es megtakarítási csoda lényegében nem volt más, mint a (hiper)inflációs félelmek elmúltával a pénzügyi és reáljavak a nyolcvanas évek végén felborult egyensúlyának a visszaállítása. A kilencvenes években a pénzügyi megtakarítások növekvő pályára állnak rá, de a lakosság GDP-hez viszonyított vagyona messze elmarad a fejlett országok mutatóitól. Zsoldos likviditási korlátok létezését is kimutatja, amely részben a nagyon magas kamatoknak köszönhető. A lakossági hitelállomány (ami túlnyomó részben építési hiteleket takart) már 1991-ben is nagyon alacsony volt, de az évtized második felére nemzetközi összehasonlításban szélsőségesen alacsony szintre süllyedt.

Menczel (2000) cikke a magyar háztartások fogyasztási és megtakarítási magatartását elemzi a permanens jövedelem hipotézis tesztelésével. A hipotézist az 1970-1998-as időszak éves adatai segítségével teszteli, és ökonometria vizsgálatai alapvetően alátámasztják a permanens jövedelem hipotézis érvényességét Magyarországon. A statisztikai próbák azonban a permanens jövedelem hipotézis nem minden következtetését támasztották alá (pl. szignifikáns oksági viszonyt a megtakarítások irányából a lakossági jövedelem felé), amit a szerző komoly likviditási korlátok létezésének és a gazdaságban ebben az időszakban bekövetkezett strukturális töréseknek tulajdonít. Menczel az 1991-92-es megtakarítási csodának egy alternatív magyarázatát adja, amely szerint *ez összhangban áll a permanens jövedelem hipotézis fő következtetésével, a fogyasztásműködés jelenségével*. E szerint a magyarázat szerint a megtakarítási csoda annak tulajdonítható, hogy a lakosság előre látta jövedelmének jövőben várható csökkenését, és a felfutó megtakarítások a fogyasztás túlzott jövőbeni csökkenését igyekeztek megelőzni, azaz az évtized elején felfutó megtakarítások a magyar lakosság kedvezőtlen jövedelmi várakozásairól tanúskodnak. A tanulmány a megtakarítási ráta 1992-93-as meredek zuhanását követő újbóli emelkedését is a fogyasztásműködés iránti igénnyel magyarázza. A megtakarítási ráta nagymértékű ingadozása (az 1989 és 1994 között kb. 11% és 19% közötti értékeket vett fel) azonban megkérdőjelezi ezt a magyarázatot, ugyanis a megtakarítások ekkora mértékű kiigazítása azt sugallja, hogy a háztartások meglehetősen jól látják előre jövőbeni jövedelmi helyzetüket és ahhoz villámgyorsan alkalmazkodnak is. A tanulmány néhány megkérdőjelezhető eleme ellenére hozzásegít a magyar háztartások megtakarítási magatartásának megértéséhez, mivel a jövőre vonatkozó jövedelemvárakozások<sup>17</sup> biztosan szerepet játszottak a megtakarítási döntésekben. A tanulmány a likviditási korlátok jelentőségét is tárgyalja. Akárcsak Zsoldos tanulmánya, Menczel vizsgálatai is alátámasztják a likviditási korlátok fontosságát, amit többek között a lakossági reálhitelállomány zuhanásával (sőt sokszor nominális csökkenésével) magyaráz. A likviditási korlátos háztartások jelentőségének becslése során azt találja, hogy a rendelkezésre álló lakossági jövedelem 83 százaléka likviditási korlátos háztartások birtokában volt, ami igen magas arány.

A makro adatokon alapuló vizsgálatok közül utoljára Árvai és Menczel (2000) tanulmányát ismertetjük, amely a kilencvenes évek második felének pénzügyi megtakarításait és kötelezettségeit elemzi. A tanulmány eredeti célja a magyar pénzügyi megtakarítások kamatérzékenységének elemzése volt, ezt a célt azonban elsősorban adatproblémák miatt fel kellett adni. Így a vizsgálat nem formális modellen alapul, hanem a rendelkezésre álló adatok, kvalitatív információk, a

<sup>17</sup> Ezeket a jövedelemvárakozásokat azonban – az életciklus elmélettel ellentétben – nem annyira az egyének életciklus miatti jövedelem változásai, hanem elsősorban a makroökonómiai környezet bizonytalansága befolyásolta.

nemzetközi tapasztalatok és az irodalom következtetései segítségével elemzi a magyar helyzetet. A tanulmány főbb következtetései a következőkben foglalhatók össze.

A magyar háztartások megtakarítási és fogyasztási viselkedésében a kilencvenes évek második felében megindult és jelenleg is zajló folyamatok korántsem egyediek, hasonló folyamatok figyelhetők meg más feltörekvő és fejlett országban a nyolcvanas évek kezdetétől. A lakossági hitelállomány növekedése és a háztartások megtakarításainak csökkenése általános nemzetközi tapasztalat az elmúlt két évtizedben, és elsősorban a gazdasági fellendüléssel együtt járó pénzügyi liberalizációnak tulajdonítható. A likviditási korlátok oldódása, s ezáltal a háztartások eladósodottsági szintjének fokozatos növekedése mind strukturális mind pedig ciklikus tényezőknek tulajdonítható. Az EU-tagság – hasonlóan a kevésbé fejlett EU-országok tapasztalataihoz – a magyar lakosság permanens jövedelem kilátásainak javulását vetíti előre, ami alapján a fogyasztási és beruházási kereslet, valamint a hitelállomány további növekedése valószínűsíthető. Az 1990-es évek második felében megindult gazdasági növekedés – a kilátásba helyezett EU-tagságon túl is – a háztartások reáljövedelmének fokozatos növekedését vetíti előre, ami élénkíti a háztartások hitelkeresletét. Ezzel egy időben a bankrendszer háztartások számára nyújtott hiteleinek kínálata is növekszik részben a visszafizetési kockázat csökkenése, részben pedig a bankok lakossági üzletágának fejlesztése miatt. A hitelkereslet növekedésének újabb lendületet adhat majd az infláció és a kamatszint további csökkenése, valamint ha a hitelek reálkamata a bankok közötti verseny erősödése következtében a jelenlegi magas szintről gyorsabb csökkenésnek indul. A lakosság eladósodottságának szintjét elsősorban az otthonteremtést segítő jelzáloghitelek tömeges elérhetősége fogja szignifikánsan megnövelni ezen hiteltípus hosszúlejáratú és nagy összegű volta miatt. A jelenleg megnyilvánuló erős lakossági hitelkeresletben nagy szerepet játszik szubjektív tényezőként a korábban elhalasztott fogyasztás miatti türelmetlenség, ami a likviditási korlátok lazulásával nagyobb keresletet generált, mint amit feltehetően egy fejlett országban tapasztalhattunk volna hasonló esetben.

A reálkamatok megtakarításokra gyakorolt hatását nem sikerült a szerzőknek kimutatni az 1995 utáni időszakban, de ennek ellenkezőjét sem sikerült bebizonyítani<sup>18</sup>. Az egyéb módszerekkel elvégzett elemzés alapján sem a helyettesítési, sem a jövedelmi, sem pedig a vagyonhatás nem tűnt szignifikánsnak. Ebből a szerzők nem azt a következtetést vonták le, hogy a reálkamatok szintje potenciálisan ne befolyásolhatná a megtakarítási rátát, ugyanis szélsőségesen magas, illetve alacsony reálkamatok tartósan fennálló szintje minden valószínűség szerint hatást gyakorolna a megtakarításokra. Mivel azonban a szűksávós árfolyamrendszer behatárolta a kamatpolitika mozgásterét, eddig nem volt alkalom hosszabb időn keresztül fennálló kiugróan magas, illetve alacsony reálkamatszintet – s így a háztartások erre adott reakcióját sem – megvizsgálni.

## **2.2 Háztartási felvételeken alapuló empirikus vizsgálatok**

Mint azt az előző fejezetekben láttuk, a fogyasztási és megtakarítási elmélet empirikus irodalma elsősorban mikro adatokon alapul. A háztartások fogyasztói és megtakarítói viselkedésének tanulmányozásához a makro adatok elemzése mellett kézenfekvő forrásul szolgálhat, ha közvetlenül magukhoz a gazdasági cselekvőkhöz (jelen esetben a háztartásokhoz) fordulunk, és őket kérdezzük döntéseikről, illetve döntéseik hátteréről.

A szokásos kikérdezéses felmérések technikáját alkalmazva legalább háromféle kérdést tehetünk fel a felmérések során:

---

<sup>18</sup> A rendelkezésre álló idősorok ugyanis olyan rövidek voltak, hogy megbízható következtetések levonására alkalmas ökonometriai vizsgálatot nem lehetett rajtuk végezni.

- A megtakarítási és fogyasztási döntések eredményeinek *kvantitatív* felmérésével kapcsolatos kérdések. Ezek irányulhatnak a fogyasztási szerkezet pontos felmérésére; a fogyasztás nagyságának és időbeni változásának meghatározására; a megtakarítás állomány és az új megtakarítások állományának nagyságára és belső szerkezetére.
- *Kvalitatív* kérdések, amelyek ugyancsak a megtakarítási és fogyasztási döntések eredményeire irányulnak.
- Harmadikként pedig a fogyasztói és a megtakarítói viselkedéshez kapcsolódó, ezt részben meghatározó, a háztartások *attitűdjeire* vonatkozó kérdésekről lehet szó.

A Magyarországon a '90-es években a háztartások fogyasztói és megtakarítói viselkedésére, illetve a fogyasztással és a megtakarítással kapcsolatos attitűdjeire vonatkozó empirikus vizsgálatok alapvetően két adatforrásra építhettek. Az egyik a KSH háztartás-statisztikai felvétele, a másik pedig a BKE és a TÁRKI 1992-1997 között folyt Magyar Háztartás Panel (MHP) vizsgálata, valamint ezt követően a TÁRKI 1998-99-es Monitor vizsgálata. Míg az első adatforrás adatainak elemzése, illetve az adatok elemzés előtti tisztítására, "rendbe rakására" csak nemrég történtek kísérletek (Gergely, 1999 és Kapitány et. al., 1999), addig a második vizsgálat több tanulmány alapjául szolgált.

Az alábbiakban az MHP-re és a TÁRKI Monitor vizsgálatra támaszkodó tanulmányok a magyar háztartások megtakarítási viselkedésére vonatkozó főbb megállapításait igyekszünk röviden összefoglalni. Az MHP és a nyomában 1998-ban induló Monitor vizsgálatok célja alapvetően szociológiai indíttatású volt és a társadalmi szerkezetben végbement változások, a jövedelmi és vagyoni helyzet, a jövedelmi egyenlőtlenségek és a szociálpolitika jövedelemegyenlőtlenségre való hatásának megragadására irányult. Fontos kutatási problémák körébe tartozott a különböző jövedelmi helyzetű háztartások jellemzése, a szegénység, az anómia elterjedtségének meghatározása és időbeli mozgásának vizsgálata.

Ezek mellett mind az MHP, mind pedig a Monitor vizsgálat a lakosság gazdasággal kapcsolatos attitűdjei mellett a háztartások gazdálkodását, egyes gazdasági döntéseit is rendszeresen és részletesen felmérte. Legalaposabbak a vagyoni helyzetre és a háztartások megtakarítási döntéseire, valamint a szegénységgel összefüggésben a háztartások likviditási gondjainak gyakoriságára és jellemzésére vonatkozó kérdések voltak, míg a fogyasztási döntésekkel, illetve a fogyasztási szerkezettel kapcsolatban kevesebb, és kevésbé kidolgozott kérdés szerepelt.

A felvételek első eredményeit a *Magyar Háztartás Panel Műhelytanulmányok* és a *TÁRKI Monitor Jelentések* sorozatokban foglalták össze a kutatók. Az ezekben megjelent tanulmányok többségének elsődleges és alapvető célja a *tényfeltárás és klasszifikáció* volt. Így az itt publikált legtöbb elemzés leíró jellegű. E munkák közül számunkra két témában – a háztartások fogyasztási és megtakarítási döntéseinek tárgyában – megjelent tanulmányok a fontosak. Az elsőről több munka is született, míg a második behatóbb elemzésére csak az utóbbi időben történtek erőfeszítések.

Mielőtt összefoglalnánk e tanulmányokban megjelent, a témánk szempontjából érdekes eredményeket, érdemes felhívunk az olvasó figyelmét a kvantitatív kérdésekre adott válaszok érvényességével kapcsolatos kérdésre. Fontos ez azért is, hogy tudjuk: az itt kapott eredmények milyen megszorításokkal használhatók fel a gazdaságpolitikai döntés-előkészítés, illetve a makrogazdasági elemzés számára.

Mint említettük, az MHP-ben a jövedelmekre, mind a megtakarításokra, mind pedig a fogyasztásra vonatkozóan rendszeresen tettek fel kérdéseket és ezen belül is mindhárom esetben minden felvétel tartalmazott kvantitatív (pl. a jövedelem, vagy a megtakarítás nagyságra vonatkozó) kérdéseket is.

Az ezekre adott válaszok érvényessége azonban nem ugyanolyan a jövedelem, a megtakarítás, vagy a fogyasztás esetében. A felvételek eredményeinek elemzéséhez kapcsolódó módszertani vizsgálatok kimutatták, hogy az MHP-ben bevallott (rendkívül alaposan és részletesen megkérdezett) jövedelem – ha aggregáljuk és átszámítjuk az összes magyar háztartásra, akkor – a makro-statisztikákban megjelenő jövedelem 2/3-át teszi ki (Kolosi et al., 1998).

Jobb a helyzet, ha az összes jövedelmen belül csak az adóköteles jövedelmeket nézzük: itt az MHP-ben "bevallott" jövedelmek szinte teljes mértékben lefedik az adózók adóbevallásokban bevallott jövedelmeket (Kolosi et al. 1996). Ennél sokkal rosszabb eredményt kapunk a megtakarítások vonatkozásában (Lengyel et al. 1994 és 1996). A makro statisztikákban megjelenő háztartási megtakarításoknak csak egy töredéke mutatható ki az MHP-ben a háztartások tagjai által a megtakarítás állomány nagyságára vonatkozó kérdésekre adott válaszok aggregálása alapján. Azaz ellentétben a jövedelemmel, illetve az adóköteles jövedelemmel, a megtakarítás összegére vonatkozó kérdésekre adott válaszok aggregálásával nem juthatunk el az aggregált lakossági megtakarítások becsléséhez.

Ebből következően a megtakarítások összegére vonatkozó becsléseket és számításokat óvatosan kell kezelni. Lehet azonban használni ezeket, és ebből kiszámolni pl. a megtakarítások belső megoszlást, de a megtakarítások összegét magyarázó modellek interpretációja legalább annyira bizonytalan, mint amennyire bizonytalan alapokra épül.

Ezek után magától adódik a kérdés: mit mondhatunk mégis a háztartási felvételek alapján a magyar lakosság fogyasztási és megtakarítási döntéseiről? Nem kétséges: minden korlátozottság és bizonytalanság mellett rendkívül hasznos és a makro elemzések eredményeit kiegészítő információkhoz juthatunk e felvételekből. Az alábbiakban az idevágó eredményeket és az elemzések főbb megállapításait összegezzük.

### *Megtakarítások és hitelek*

A 90-es évek során a magyar háztartások 40-50%-ának voltak megtakarításai. Legmagasabb ez az arány 1994-ben (48,4%) legalacsonyabb pedig az évtized második felében (1996-ban 42,8, 1997-ben 41,5% és 1998-ban 42%) volt.

#### 2.2.1. táblázat

*Megtakarítással, adóssággal és bank által nyújtott hitellel rendelkező magyar háztartások aránya, 1993-1999*

Év	Megtakarító háztartások aránya	Adóssággal rendelkező háztartások aránya	Bank által nyújtott hitellel rendelkező háztartások aránya
1994	48,4	40,2	32,0
1995	47,6	40,5	31,6
1996	42,8	39,9	29,0
1997	41,5	36,3	25,4
1998	42,0	27,6	18,2
1999	44,5	30,7	..

*Adatok forrása: Spéder, 1996b, Lengyel et al, 1996, Lengyel - Tóth, 1997, 1998, Medgyesi - Szívós, 1999b*

Az időszak alatt adóssággal a háztartások 28-40%-a rendelkezett. Ezen belül bankoktól felvett hitelei az összes háztartás 18-29%-ának volt (lásd a 2.2.1. Táblázatot). Hozzá kell tennünk ehhez egy fontos információt, amely jól jellemzi a háztartások egésze és a pénzügyi szféra kapcsolatát. Rendkívül nagy különbségek sejthetők ebben, ha figyelembe vesszük, hogy 1998-as adatok szerint

a háztartások 41%-ának semmilyen banki kapcsolata nem volt (sem folyószámlája, sem bank által nyújtott hitele). A megkérdezettek 31%-a nem tudott semmit a kamatok nagyságáról, és 28%-uknak nem volt fogalma arról, hogy mekkora lehet az infláció (Spéder, 1996c). Ezen adatok szerint tehát a háztartásoknak ez az egyébként alacsony jövedelemmel rendelkező szegmense a pénzügyi intézményrendszerrel soha kapcsolatba nem kerülve éli életét és döntéseiben sem a kamatok, sem az árak alakulása nem nagyon játszik szerepet.

## 2.2.2. táblázat

*A háztartások csoportjai és átlagos jövedelmei a megtakarítás és tartozás előfordulása szerint 1997-ben*

Megtakarítás és adósság	Háztartások aránya	Éves egy főre jutó háztartási nettó összjövedelem (eFt)
Nincs megtakarítás, van tartozás	24,8	214
Nincs megtakarítás, nincs tartozás	33,7	228
Van megtakarítás, nincs tartozás	30,0	330
Van megtakarítás, van tartozás	11,5	333
Összesen	100,0	
N	1370	

*Adatok forrása: Lengyel - Tóth, 1997*

A megtakarítás és az adósság léte szerint a legtöbb háztartásnak nem volt sem megtakarítása, sem adóssága, míg közel 12%-uk rendelkezett mindkettővel. Ez utóbbi háztartások átlagos egy főre jutó jövedelme volt a legmagasabb (lásd a 2.2.2. Táblázatot). Azaz a magasabb jövedelmű háztartások tudnak leginkább megtakarítani, és ezek tehetik meg leginkább azt is, hogy hitelek vegyenek fel. Triviális és az empirikus vizsgálatok által is megerősített összefüggés az, hogy a pénzügyi a megtakarítás állomány léte és nagysága szorosan és pozitívan függ össze azzal, hogy a háztartás mennyi nem pénzügyi vagyonelemmel (lakás, nyaraló, autó, stb.) rendelkezik, mennyire "jómódú" (Polonyi - Spéder, 1998 és Medgyesi - Szívós, 1999c).

### *Likviditási válságok és takarékoskodással kapcsolatos attitűdök*

A kilencvenes évek elején a háztartások jelentős részének két alapvető problémával kellett számolnia: egyfelől nehezebbé vált a megélhetés, azaz csökkent, vagy az inflációnál kisebb mértékben nőtt a háztartás tagjainak éves egy főre jutó nettó összjövedelme, másfelől a jövedelem megszerzése, az elért jövedelmi színvonal megtartása is bizonytalanná vált. Az első tényező esetenként komoly feszültségeket jelentett a háztartások gazdálkodásában, a második pedig rendkívül bizonytalanná tette a jövedelemre vonatkozó várakozásaikat. A fogyasztói döntésekre az első tényező a frusztráció, "a fogyasztói türelmetlenség" növekedésével hatott, a második pedig a jövedelmek kiszámíthatatlanságával inkább az óvatossági célú megtakarításokat, a lehetséges pénzügyi válságokra való "előtakarékoskosságot" ösztönözte.

Az MHP adatai arra mutatnak, hogy a '90-es évek első felében a háztartások 30-35%-a nézett szembe rendszeresen, havonta, vagy kéthavonta pénzügyi nehézségekkel, amikor hó végén kifogyott a családi kassza (lásd a 2.2.3. táblázatot).



### 2.2.3. táblázat

*A pénzügyi válságok előfordulása a magyar háztartások körében 1992-95, %*

Az elmúlt évben milyen gyakran került hó végi pénzzavarba	Havonta	Kéthavonta	Három- havonta	Félévente	Ritkábban	Soha	Összesen N=
1992	26,4	10,7	10,7	6,7	7,0	38,5	100 2050
1993	26,3	11,6	11,0	5,5	6,5	39,0	100 2154
1994	25,4	11,0	9,6	6,6	6,0	41,1	100 2111
1995	25,1	9,5	10,8	7,4	6,1	40,9	100 2002

*Forrás: Spéder, 1996a*

Megfigyelhető, hogy míg az aggregált háztartási adatok tanúsága szerint a pénzügyi válságok gyakorisága (a hó végi pénzzavar előfordulásának gyakorisága, vagy az év során pénzügyi zavarba került háztartások aránya) alig változott, addig a pénzzavarral küzdő háztartások jelentős része évről-évre cserélődött, azaz évről-évre jelentősen változhatott (javult aztán romlott, vagy fordítva) egy adott háztartás anyagi helyzete. Ez a *volatilitás* megfigyelhető volt a szegénység esetében is: a '90-es évek elején a szegénységben élők közel fele egyik évről-évre kicserélődött (Spéder, 1996a). Eközben a magyar lakosság körében megfigyelhető volt a 'takarékoskodás' mint önérték elfogadása és ennek az elvnek a lehetőség szerinti követése. Erre mutat, hogy a takarékoskodással kapcsolatos ellentétes magatartásokat megjelenítő állítások közül legtöbbször az "ember mindig tegyen félre, akármennyit keres is" állítással értettek egyet –1995-ben például a megkérdezettek több mint 60%-a<sup>19</sup>. Ez az attitűd a bizonytalan helyzetekre adott racionális válasz és arra utal, hogy a lakossági megtakarítások mozgásában a '90-es években nagy szerepet játszott az *óvatossági motívum*.

### 2.2.4. táblázat

*Takarékoskodással kapcsolatos állítások elfogadottsága a magyar háztartások körében 1995-99, %*

Takarékoskodással kapcsolatos állítások	1995	1999
Akármennyit keres is az ember, sokat vagy keveset, mindig tegyen valamint félre a jövedelméből	62,9	54,4
Az ember csak akkor tegyen félre, ha nem kell hozzá megszorítania a nadrágszóját	25,2	35,4
Nem sok értelme van takarékoskodni, az ember amíg teheti addig éljen jól	11,9	10,2
Összesen	100,0	100,0
N	2180	2023

*Adatok forrása: 1995: MHP, saját számítás, 1999: Medgyesi - Szívós, 1999b*

A gazdasági fellendülés megindulása után megfigyelhető már – a jövedelmi várakozásokkal kapcsolatos bizonytalanság csökkenésével – az óvatossági motívum visszaszorulása is. Csökkent a feltétel nélküli takarékoskodást vallók aránya, de még mindig ez a többségi vélemény (lásd a 2.2.4. táblázatot). A követendőként megfogalmazott elvek azonban nem mindig tudnak érvényesülni a való életben. 1996-os adatok arra mutatnak, hogy a háztartások között a rendszeresen egy összeget havonta félre rakók aránya mindössze 11,2% volt, miközben a soha nem takarékoskodóké 22,6%, a

<sup>19</sup> Az "akkor tegyen félre, ha nem kell hozzá megszorítania a nadrágszóját" állítással 25% és a "nincs értelme takarékoskodni, az ember amíg teheti éljen jól" állítással közel 12% értett egyet. Lásd Lengyel et al., 1996.

jellemzően a havi kiadásokon felüli összeget megtakarítóké 48,%, a rendkívüli bevételeket megtakarítóké pedig 16,9% (Lengyel et al. 1996) volt.

2.2.5. táblázat  
Az egyes megtakarítási célok előfordulása

Megtakarítási célok	1995		1999	
	%	N	%	N
Váratlan eseményre	72,6	1166	58,5	780
Betegség esetére	65,3	1166	54,5	782
Temetésre	-	-	41,5	780
Gyerekekkel kapcsolatos kiadások	34,1	1155	27,4	780
Nyugdíjas korra	16,0	1134	25,4	781
Utazás, nyaralás	24,2	1166	23,5	781
Más egyéb vásárlás	27,3	1164	17,9	781
Lakásvásárlás, lakásépítés	15,1	1165	15,4	783
Ha a családtag munkanélküli lenne	18,4	1155	14,0	779
Autóvásárlás	6,0	1166	6,4	781
Vállalkozáshoz	5,9	1166	6,3	781

*Megjegyzés: amely cél választásában számottevő különbségek mutatkoztak 1995 és 1999 között, azokat az értékeket félkövéren szedjük.*

*Adatok forrása: 1995:MHP, saját számítás, 1999: 1999: Medgyesi - Szívós, 1999b*

Az óvatossági motívum fontosságát húzza alá, ha azt vizsgáljuk, hogy a lakosság milyen megtakarítási célokat tartott fontosnak a '90-es években. Több felsorolt megtakarítási cél között 1995-ben és 1999-ben is a "váratlan esemény" került az első helyre (lásd az 2.2.5. Táblázatot). Másrészt éppen a két évben kapott gyakoriságok összehasonlítása alapján következtethetünk arra, hogy a '90-es évek második felében – a fellendülést követően – csökkenhetett a háztartások gazdasági helyzetét meghatározó bizonytalanság. Visszaszorult a váratlan esemény jelentősége a megtakarítási indokok között. Emellett a nyugdíjrendszer intézményi változásaival nőtt a hosszú távra való takarékoskodás jelentősége (nőtt a nyugdíjas korra takarékoskodók aránya) és az áruvásárlási hitelek elterjedtebbé válásával és az áruvásárlási hitelek kamatainak csökkenésével csökkent a vásárlásokhoz kötődő *előtakarékoskodás* elterjedtsége.

#### *A megtakarítások 60%-a a felső ötöd kezében összpontosul*

A takarékoskodás mint önérték széleskörű elfogadása, a megtakarítások viszonylagos elterjedtsége egyébként azt sugallná, hogy a megtakarítások nem koncentráltak jobban, mint a jövedelmek - azaz, a megtakarító háztartások mindegyike megtakarít jövedelmeiből egy keveset, és nagyjából ugyanolyan arányban. Azonban korántsem ez a helyzet. A megtakarító háztartások körében az összes megtakarítás rendkívül egyenetlenül oszlik meg, a megtakarítások koncentráltak és kimutatható (Tóth, 1996), hogy a háztartások 20%-ának kezében összpontosul az összes lakossági megtakarítás több mint 60%-a (lásd a 2.2.6. táblázatot). A valóságos arányok azonban még ennél is nagyobb arányú koncentrátságot kell, hogy mutassanak – a megtakarítások még inkább a felső jövedelmi ötöd kezében összpontosulnak<sup>20</sup>.

<sup>20</sup> Az MHP felvételei – ahogy korábban említettük – némiképp óhatatlanul torzítottak "alul" és "felül", azaz sem a legeleesebbek, a legszegényebbek (pl. a lakással nem rendelkezők) nem kerülnek be nagy valószínűséggel a felmért háztartások közé, sem a leggazdagabbak nem szerepelnek valós súlyuknak megfelelően (mivel a többi háztartásnál nagyobb valószínűséggel tagadják meg a válaszadást).

## 2.2.6. táblázat

*Az összes megtakarítás, jövedelem, és fogyasztás megoszlása a háztartások jövedelmi decilisei között 1995-ben, %*

Jövedelmi decilisek	Jövedelmek	Megtakarítások	Mindennapi szükségleteket fedező fogyasztás	Diszkrecionális jövedelemből finanszírozott fogyasztás
1	5,46	1,18	9,23	4,87
2	6,68	1,02	8,86	3,79
3	7,10	3,53	8,54	3,61
4	7,07	3,05	8,44	6,25
5	7,02	6,01	8,05	5,02
6	7,94	4,67	8,68	2,92
7	9,48	8,90	9,75	5,58
8	11,61	9,67	11,18	10,49
9	14,57	20,74	12,05	20,43
10	23,07	41,22	15,23	37,05
<b>Felső ötöd aránya</b>	<b>37,6</b>	<b>62,0</b>	<b>27,3</b>	<b>57,5</b>
Aggregált összeg (mFt)	1.071,1	156,4	690,1	194,1

*Adatok forrása: Tóth, 1996*

### *A megtakarítások nagyságát befolyásoló tényezők*

A megtakarítás állomány és az új megtakarítások létét is erőteljesen befolyásolja három tényező: a háztartások jövedelmi helyzete és e jövedelmi helyzet alakulása, a háztartás életciklusa és az, hogy a háztartás fogyasztási döntéseiben mennyire "türelmetlen", mennyire hasznos számára az, hogy *minél előbb* hozzájusson a kívánt javakhoz és ezzel növelje fogyasztását. Az első tényező hatása nyilvánvaló. Annyit azonban hozzá kell tenni ehhez, hogy kimutatható: az adott év megtakarítás növekményét nem az adott év jövedelemnövekedése határozza meg leginkább, hanem – megegyezően a permanens jövedelem hipotézissel – a megelőző hosszabb időszak átlagos jövedelemnövekedése a döntő. Minél hosszabb ez a figyelembe vett időszak, annál szorosabb ez a hatás (Nagy - Szép, 1996).

A háztartás életciklusának hatása is az elméletileg jól ismert utat követi: a fiatal, gyermeket vállaló háztartások kevésbé rendelkeznek diszkrecionális jövedelemmel, mint az idősebb aktív korú és gyerekes háztartások, vagy mint az ugyanolyan korú, de gyermektelen háztartások. Ennek megfelelően az előbbi csoport kevésbé tud megtakarítani, mint az utóbbi kettő. Az is kimutatható, hogy az idős egyedülállók jellemzően felélik megtakarításaikat (Tóth, 1996).

A '90-es évek végén a fogyasztói magatartás egyik fontos jellemzője a fogyasztói türelmetlenség. Ha csak egy viszonylag puha változóval mérjük ezt, és azt kérdezzük, hogy egy váratlanul kapott nagy pénzösszeggel mit tenne, akkor azt kapjuk, hogy 1998-ban a válaszadók 62,4%-a egyből elkölte és "életszínvonalára növelésére fordítaná", 18,9%-a megtakarítaná és 18,6%-a vállalkozásba fektetné ezt az összeget (Medgyesi - Szívós, 1999b). Egy másik, keményebb indikátor, a jövedelmi feszültség, ugyanezre az eredményre vezet<sup>21</sup>. A fogyasztói türelmetlenség e mércéi és a megtakarítások léte között a magyar háztartások körében – az elméletileg várt – negatív kapcsolat

<sup>21</sup> Ezt úgy kapjuk, ha a válaszadó által a háztartás kívánatosnak tartott és valóságos jövedelmi szintjének különbségét osztjuk valóságos jövedelmi szinttel. A kívánatos jövedelmi szintet úgy határozzuk meg, hogy megkérdezzük: "Véleménye szerint egy olyan családnak, mint az Önöké, a mai körülmények között havonta hány forintba lenne szüksége ahhoz, hogy megfelelő színvonalon megéljen?"

figyelhető meg: a megtakarítással rendelkezőket kevésbé jellemzi a fogyasztói türelmetlenség, mint azokat akiknek nincsenek megtakarításaik (lásd a 2.2.7. táblázatot).

2.2.7. táblázat

*A fogyasztói türelmetlenség a megtakarító és a nem megtakarító háztartásokban 1999-ben, %*

		Megtakarítási pozíció	
		Van megtakarítása	Nincs megtakarítása
Jövedelmi feszültség	Nincs	33,6	13,8
	0-0,25	20,9	14,6
	0,25-0,50	17,9	21,8
	0,50-0,75	11,7	16,9
	Több mint 0,75	15,9	32,8
Váratlan összeggel mihez kezdene?	Vállalkozásba fektetné	21,1	16,5
	Életszínvonalát emelné	56,0	67,8
	Félre tenné	22,9	15,8
Összesen		100,0	100,0
N		901	1122

*Adatok forrása: Medgyesi - Szívós, 1999b*

*Megtakarítások fajtái: vélemények és tényleges arányok*

A "miben érdemes megtakarítani?" kérdésre a '90-es évek során szinte egyöntetűen az "ingatlan" mint befektetési forma szerepelt az első helyen. Ezt követte a deviza, az arany, műtárgy, értékpapír és takarékbetét, legkevésbé jó befektetésnek pedig az otthon tartott pénzt tartották (lásd a 2.2.8. táblázatot). A sorrend nem változott az évek alatt.

2.2.8. táblázat

*Szabadon felhasználható pénzét mibe fektetné? (1995-99) %*

	1995	1996	1997	1999
Ingatlan (ház, telek)	2,5	2,6	2,7	2,4
Deviza	3,0	3,2	3,4	3,8
Arany, műtárgy	3,8	3,9	3,8	4,2
Értékpapír	4,3	4,0	3,8	4,0
Takarékbetét	4,5	4,1	4,1	4,0
Vállalkozásban részesedés szerzése	5,0	5,3	5,4	5,3
Tartós fogyasztási cikk (autó, bútor, háztartási gépek)	5,6	5,9	5,9	5,6
Otthon tartott készpénz	6,8	6,7	6,7	6,4

*Adatok forrása: Polonyi, 1998 és Medgyesi - Szívós, 1999c*

A vélemények azonban több esetben sem tükrözik a valóságos helyzetet, illetve a valóságos helyzetben bekövetkezett változásokat. Ez egy széles körben megfigyelt jelenség az empirikus szociológiában: egy dologról alkotott vélemény sokkal nehezebben és lassabban változik, miközben alapvetően módosult az adott dologgal kapcsolatos tényleges magatartás. A vélemények tehetetlenek és rövidebb-hosszabb ideig elszakadhatnak a tényleges cselekvésektől. Ez a jelenség érhető tetten, ha nem azt kérdezzük, hogy "mibe lenne érdemes fektetni a szabadon felhasználható pénzeket?", hanem azt, hogy "milyen megtakarítási formákban tartja megtakarításait?". Az utóbbi esetben megfigyelhető, hogy 1995-97 között csökkent az otthon tartott pénz és a kárpótlási jegy

szerpe, visszaszorultak a deviza megtakarítások és nőtt az értékpapírok elterjedtsége (lásd a 2.2.9. táblázatot).

2.2.9. táblázat  
*Egyes befektetési formák előfordulása a megtakarító körében 1995-97, %*

Befektetési formák	1995	1996	1997
Lakossági folyószámlán lekötött pénz	18,2	15,3	-
Könyves betét	21,7	21,9	25,6
Betétszámlakönyv	9,1	5,5	8,1
Nyugdíj előtakarékosági betét	4,7	9,6	1,5
Ifjúsági takarékbetét	5,7	6,4	3,7
Banki értékpapír	6,0	7,9	7,6
Állami értékpapír	3,3	4,2	4,8
Befektetési jegy	1,5	1,7	1,8
Vállalati kötvény	1,4	0,8	0,7
Részvény	5,0	7,1	6,2
<b>Kárpótlási jegy</b>	<b>17,0</b>	<b>14,5</b>	<b>8,1</b>
Egyéb értékpapír	1,8	2,4	3,1
A felsorolt értékpapírok együttesen	<b>14,6</b>	<b>17,7</b>	<b>18,5</b>
Deviza	<b>25,1</b>	<b>23,5</b>	<b>20,1</b>
Otthon tartott pénz	<b>36,9</b>	<b>33,6</b>	<b>29,8</b>

*Megjegyzés: egyszerre több befektetési formát is választani lehetett*

*Adatok forrása: Polonyi, 1998*

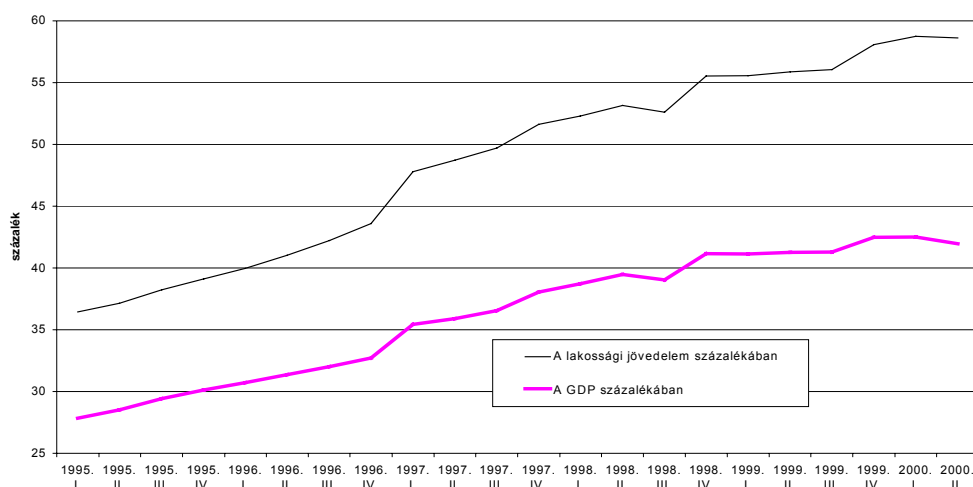
Két tényező mutatható ki, egyrészt a megtakarítók csoportja zárt, és csak kis mértékben cserélődik, azaz a változások szinte teljes egészében a megtakarító háztartások magatartásának megváltozásával, nem pedig a megtakarító háztartások összetételének megváltozásával hozhatók összefüggésbe. Másrészt pedig az értékpapírokkal szinte kizárólag a magasabb jövedelmű háztartások rendelkeznek, és az értékpapírok arányának növekedése a befektetési formák között a vagyonosodás egyik jeleként is felfogható.

### 2.3 Az elmúlt évek fejleményei: mit mutatnak a makro adatok?

A háztartások nettó pénzügyi vagyona a lakosság rendelkezésre álló jövedelmének arányában több mint 20%-kal növekedett 1995 óta (lásd a 2.3.1. ábrát), de a jelenlegi 60% körüli jövedelemarányos szint messze elmarad a fejlett országokra jellemző 150-300%-os mutatótól. A jövőben a nettó pénzügyi vagyon lassú növekedésére lehet számítani, de a fejlett országokra jellemző szint elérése hosszabb időt fog igénybe venni, különösen mivel a pénzügyi kötelezettségek gyors növekedése várható középtávon.

### 2.3.1. ábra

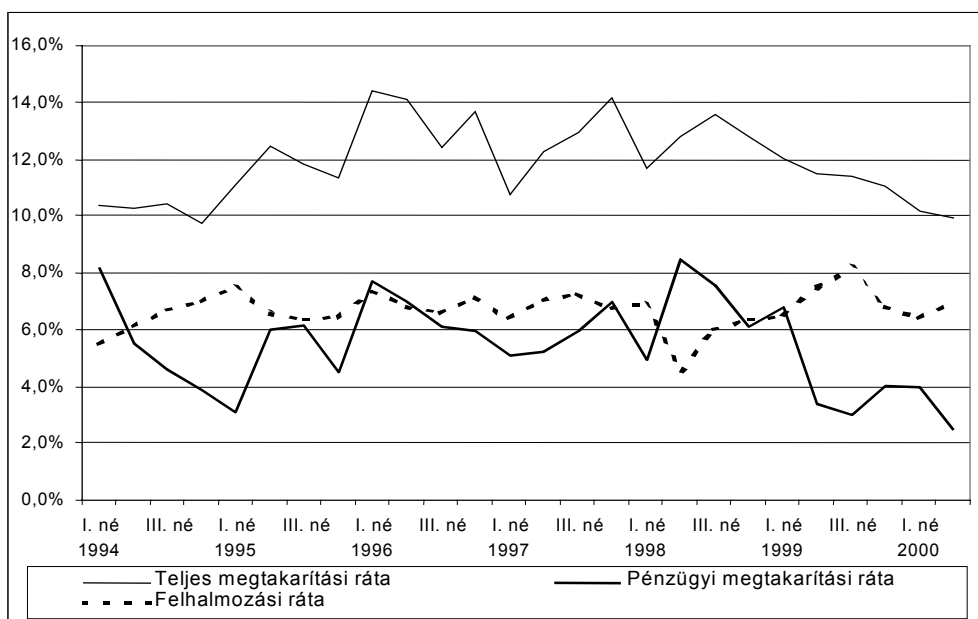
*A lakosság nettó pénzügyi vagyonának alakulása  
(A lakosság rendelkezésre álló jövedelmének és a GDP trendjének százalékában)*



A 2.3.2. ábrán látható, hogy a korábbi évek viszonylagos stabilitását követően 1998 harmadik negyedétől meredeken esni kezdett az (operacionális) pénzügyi megtakarítási ráta, és a korábban jellemző 7% körüli szintről 2-3%-ra esett 2000-re. A teljes megtakarítási ráta 1999. évi csökkenése nem érte el a pénzügyi megtakarítások mérséklődésének mértékét, hiszen erre az időszakra tehető a lakosság beruházási (ami elsősorban lakással kapcsolatos beruházásokat jelenti) tevékenységének megélénkülése. A pénzügyi megtakarítási ráta csökkenése ellenére a háztartások nettó finanszírozási pozíciója még pozitív, de a csökkenő (folyó) megtakarítások hatása jól látható a nettó pénzügyi vagyon lassuló növekedési ütemén.

### 2.3.2. ábra

*Operacionális lakossági megtakarítási ráta (a lakosság rendelkezésére álló jövedelem százalékában)*



A magyar háztartások rendelkezésre álló jövedelemhez és GDP-hez viszonyított eladósodottsága (2.3.3. ábra) a kilencvenes évek során csökkenést mutatott, és a mostanra kialakult 7%-os jövedelemarányos eladósodottság igen alacsonynak számít a fejlett országokra jellemző 50-100%-os arányhoz képest. Ez a csökkenés egyértelműen a korábbi építési hitelek kifutásának volt köszönhető. Az építési hitelek leépülése mellett a gazdasági növekedés beindulásával párhuzamosan azonban rohamos növekedésnek indult a fogyasztási hitelek állománya, amelynek folyamatos emelkedése 1999 második negyedétől megfordította az eladósodottsági mutató korábbi csökkenő, illetve stagnáló trendjét. A lakossági hitelek felfutása mind keresleti mind pedig kínálati tényezőkkel magyarázható. A háztartások részéről a javuló jövedelmi kilátások és feltehetően a korábbról elhalasztott fogyasztás generálja elsősorban a keresletet, ami a pénzintézetek növekvő hitelkonstrukció kínálatával találkozódik. A lakosság javuló jövedelem kilátásai az infláció és a kamatszint csökkenése nyomán csökken a vissza nem fizetés kockázata, ami a lakosságnak nyújtott hitelek növelésére ösztönzi a pénzintézeteket.

2.3.1 táblázat

*A háztartási szektor nettó pénzügyi vagyona a rendelkezésre álló jövedelem százalékában  
(Magyarország kivételével 1993-as adatok)*

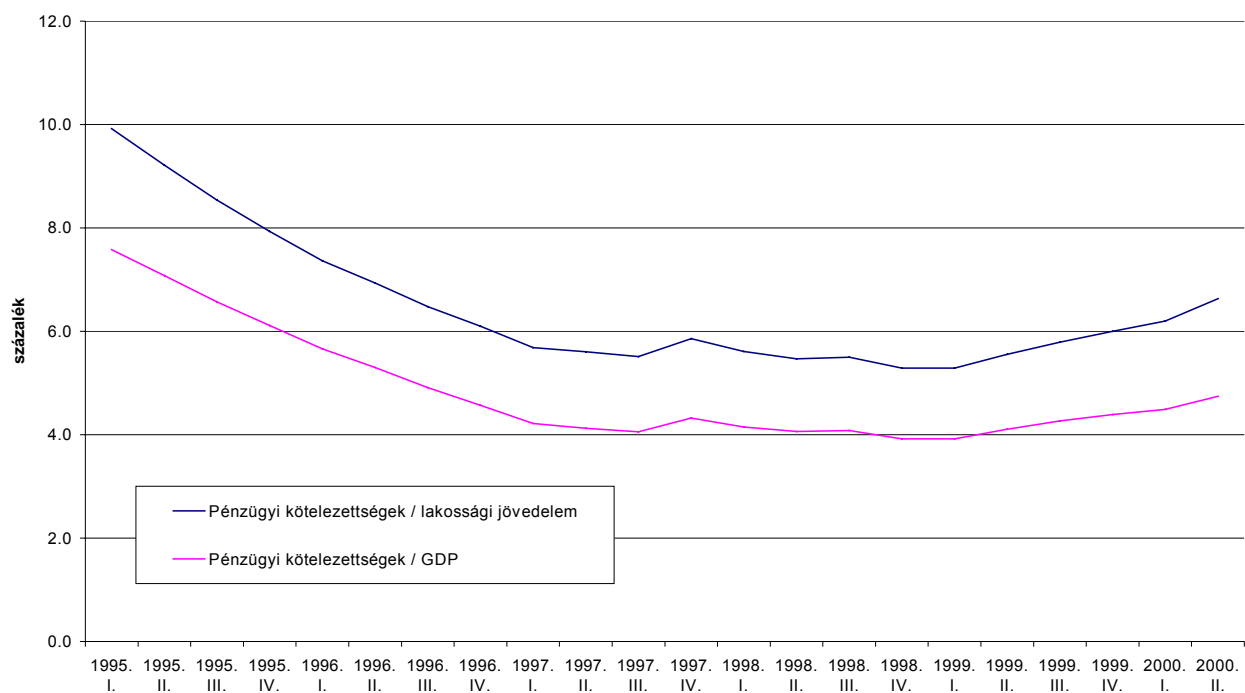
	A rendelkezésre álló jövedelem százalékában (%)		
	Pénzügyi eszközök	Pénzügyi kötelezettségek	Nettó pénzügyi vagyon
<b>Ausztrália</b>	207	79	128
<b>Kanada</b>	312	86	226
<b>Franciaország</b>	237	51	186
<b>Németország</b>	218	78	140
<b>Olaszország</b>	263	31	232
<b>Japán</b>	333	96	237
<b>Spanyolország</b>	169	58	111
<b>Svédország</b>	158	100	58
<b>Nagy-Britannia</b>	356	102	254
<b>Egyesült Államok</b>	366	92	274
<b>Magyarország*</b>	<b>65</b>	<b>7</b>	<b>59</b>

2000. júniusi adatok.

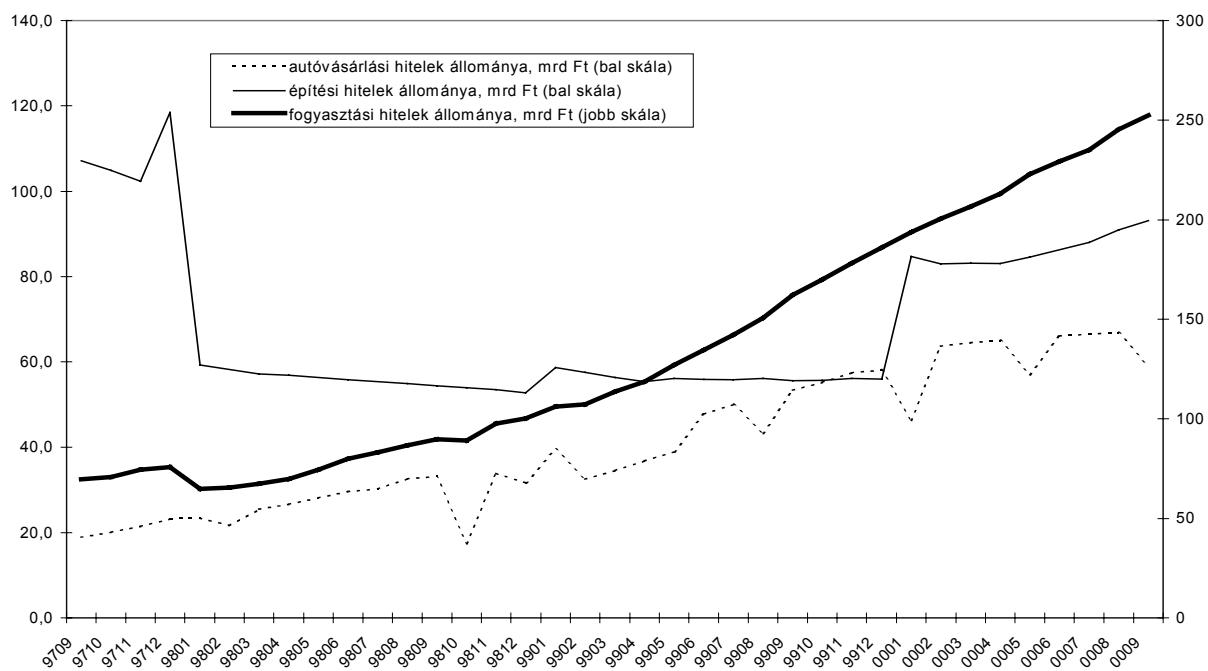
Forrás: Financial structure and the monetary policy transmission mechanism, BIS, March 1995. p.10., idézi Árvai-Menczel (2000).

A lakossági hitelállomány részletesebb bontása (2.3.4. ábra) alapján látható, hogy míg a fogyasztási és azon az autóvásárlási hitelek állománya többé-kevésbé folyamatosan növekedett az elmúlt négy év során, addig az építési hitelek korábban csökkenő, illetve stagnáló állománya csak 2000 második negyedétől indult újra növekedésnek. Az ábra csak a piaci kamatozású hiteleket tartalmazza (tehát az újonnan bevezetett kedvezményes konstrukciókat nem), az építési hitelállomány 2000-ben tapasztalt megugrása nem csak az újonnan kihelyezett hitelek növekedésének köszönhető, hanem a drasztikusan csökkenő kamatok által kiváltott újrakötéseknek is.

2.3.3. ábra  
A magyar háztartások eladósodottsága



2.3.4. ábra  
Lakossági hitelek állománya





### 3. Pénzügyi relevancia és eladósodási hajlandóság

#### 3.1. A megtakarítói és fogyasztói magatartás néhány jellemzője

A háztartások fogyasztási és megtakarítási döntéseit vizsgáló elméletek, a magyar háztartások megtakarításra, fogyasztásra a fogyasztással kapcsolatos eladósodottságára vonatkozó makro adatok és az 1992-1999 közötti időszak háztartási felmérései eredményeinek bemutatása után lássuk, hogy 2000 szeptemberében milyen tulajdonságok jellemzik a magyar háztartások megtakarítói és fogyasztói magatartását. E célból kérdőíves felmérést végeztünk<sup>22</sup> a lakosságot településtípus, életkor és nem szerint reprezentáló, 1523 fős mintán<sup>23</sup>.

A lakosság fogyasztói és megtakarítói magatartásával foglalkozó keresztmetszeti vizsgálatok gyakran eltekintenek attól, hogy a fogyasztással és megtakarítással kapcsolatban feltett kérdésekre adott válaszok más értelmet nyernek akkor, ha a háztartás valódi döntési szituációira és megint mást akkor, ha elképzelt, irreális döntési szituációra vonatkoznak. Ha egy háztartás nem rendelkezik és a belátható jövőn belül nem is fog rendelkezni személygépkocsival, akkor a feltett szokásos kérdésre ui. „mostanság érdemes-e új autót venni?” nem abban a kontextusban válaszol, mint azok, akiknek már van autójuk, illetve autó vételét tervezik. A megtakarításra, a fogyasztói hitelekre vonatkozó kérdések vizsgálatánál is érdemes azokra a lakossági csoportokra külön figyelmet fordítani, akik használják e pénzügyi instrumentumokat, azaz vagy van lakossági hitelük, vagy van, illetve a közeljövőben lesz megtakarításuk.

#### *A pénzügyileg releváns háztartások meghatározása*

Tudni kell azt, hogy empirikus felmérések eredményei szerint a magyar háztartások rendkívül magas aránya (hozzávetőlegesen 33-40%-a) nem rendelkezik semmilyen banki kapcsolattal: sem banki hitele, sem megtakarítása, sem folyószámlája nincsen<sup>24</sup>. E lakossági csoport véleményét nem ildomos keverni azokéval, akik rendszeresen igénybe vesznek valamilyen banki szolgáltatást. Az utóbbiak magatartása ugyanis erősen befolyásolja az aggregált lakossági megtakarítások és hitel állomány változásait, míg az előbbieké irreleváns ebből a szempontból.

Ennek megfelelően a vizsgálat első lépésében a megkérdezett mintát két részmintára bontjuk: a pénzügyileg fontos háztartások csoportjára és a pénzügyileg elhanyagolható háztartásokéra. Az előbbibe azokat soroltuk, akiknél legalább az alábbi feltételek egyike teljesül:

- a háztartás rendelkezik lakossági hitellel (folyószámla hitel, személyi kölcsön, áruhitel, autóhitel, stb.),
- van megtakarítása<sup>25</sup>,
- a következő fél évben előreláthatóan tud pénzt megtakarítani.

<sup>22</sup> A lakosság fogyasztási és megtakarítási döntései a háztartások, mint e döntéseket meghatározó keretek között születnek. Tudjuk, hogy a háztartások fogyasztási és megtakarítási döntéseiről lévén szó, helyesebb lenne olyan mintával dolgozni, amely háztartástípus és gyerekszám szerint reprezentálja a magyar háztartások összességét. Ilyen azonban nem áll rendelkezésünkre és ezért a fenti minta súlyozatlan adatait elemezzük a következőekben. Mivel a háztartásokat tekintettük a megfigyelés egységének ezért ahol kellett, ott a háztartásfőre vonatkozó jellemzőkkel számoltunk (pl. életkor, iskolai végzettség, munkaerőpiaci státusz).

<sup>23</sup> Az általunk megfogalmazott kérdések a TÁRKI 2000 szeptemberi OMNIBUSZ vizsgálatában szerepeltek.

<sup>24</sup> Saját számítás Polonyi (1998) és Szívós - Medgyesi (1999) alapján. A banki kapcsolatot feltételező megtakarítási formákat figyelembe véve a jelen felvétel alapján 2000 szeptemberében 39%-ra tehető ez az arány.

<sup>25</sup> Azokat tekintettük megtakarítóknak, akik az alábbi megtakarítási formák közül legalább egyvel rendelkeztek: vállalati kötvény, részvény, kárpótlási jegy, kft üzletrész, egyéb tulajdonrész, betétszámlakönyv, betétkönyv, banki értékpapír (letéti jegy, pénztárjegy), befektetési jegy, állami értékpapír, egyéb értékpapír devizaszámlán félretett pénz, lakáscélú megtakarítás.

Azokat a háztartásokat, amelyekre e három feltétel legalább egyike teljesült, *pénzügyileg releváns* háztartásoknak hívjuk. Arányuk a vizsgált mintán belül 52,6% volt. A megtakarítók, megtakarítást várók és hitellel rendelkezők arányát a 3.1.1. táblázatban láthatjuk. A kérdezett háztartások 30%-a rendelkezett az általunk felsorolt megtakarítás fajták egyikével, 26,1%-ának volt valamilyen hitele és 18,8%-uk gondolta azt, hogy a következő fél évben tud megtakarítani.

3.1.1. táblázat

*A megtakarítók és hitellel rendelkezők aránya a pénzügyileg releváns háztartások között 2000 szeptemberében %*

Hitel	Megtakarítás	Megtakarítás a következő fél évben	Az egész minta arányában	A pénzügyileg releváns háztartások arányában
Nincs	Nincs	Várható	4,6	8,7
Nincs	Van	Nem várható	13,4	25,5
Nincs	Van	Várható	8,5	16,1
Van	Nincs	Nem várható	15,7	29,1
Van	Nincs	Várható	2,3	4,4
Van	Van	Nem várható	4,7	9,0
Van	Van	Várható	3,4	6,5
Összesen			52,6%	100,0
N			1523	801

A pénzügyileg releváns háztartások kiválasztása módot ad számunkra, hogy csak azon háztartások válaszaira koncentráljunk, amelyek döntő szerepet játszanak a közeljövőben a lakosság megtakarítási pozíciójának meghatározódásában. Ezáltal információkhoz juthatunk arról is, hogy milyen tényezők mozgatják e lakossági csoport megtakarítási és fogyasztási döntéseit. Harmadrészt pedig a vizsgálat megismétlése és rendszeressége esetén a pénzügyileg releváns háztartások arányának változása és magatartásuk változásai fontos indikátorokként szolgálhatnak a lakosság fogyasztási és megtakarítási magatartásának előrejelzésében.

#### *Megtakarítók és megtakarítási célok*

A pénzügyi megtakarítások léte – amint ez várható – a jövedelmi és vagyoni helyzettel, valamint az iskolai végzettséggel egyaránt szorosan összefügg (lásd a 3.1.3. táblázatot). Ahol a háztartásfő felsőfokú végzettségű, ott 47,2% a megtakarítók aránya, míg, ha nincs érettségije 21,3%; ahol a háztartásfő dolgozik, ott ez az arány 36%, ahol nem, ott pedig 24,5%. Az átlagosnál nagyobb valószínűséggel megtakarítók a budapesti háztartások (33%) és kevésbé a dél-kelet magyarországiak (25,2%); az élettárssal, házastárssal élők inkább, mint az egyedül élők (32,5% és 26,5%).

## 3.1.2. táblázat

*A megtakarítással rendelkező háztartások aránya jövedelem, vagyon és iskolai végzettség szerint képzett csoportokban 2000 szeptemberben, %*

Pénzügyi megtakarítás					
		nincs	Van	összesen	N
Jövedelmi ötödök					
	Alsó ötöd	80,8	19,2	100,0	292
	2	82,2	17,8	100,0	292
	3	75,2	24,8	100,0	290
	4	60,6	39,4	100,0	289
	Felső ötöd	48,4	51,6	100,0	289
	Összesen	69,5	30,5	100,0	1452
		Phi = 0,282*			
Vagyoni ötödök					
	Alsó ötöd	79,1	20,9	100,0	234
	2	74,9	25,1	100,0	235
	3	73,0	27,0	100,0	233
	4	62,8	37,2	100,0	234
	Felső ötöd	49,6	50,4	100,0	232
	Összesen	67,9	32,1	100,0	1168
		Phi = 0,226*			
Háztartásfő iskolai végzettsége					
	Nincs érettségi	78,7	21,3	100,0	900
	Érettségi	58,9	41,1	100,0	377
	Felsőfokú	52,8	47,2	100,0	229
	Összesen	69,8	30,2	100,0	1506
		Phi = 0,239*			

\*:  $p < 0,05$

A megtakarítói célok időbeli változásának figyelemmel követése segítséget nyújthat a megtakarítási és fogyasztási hajlandóságban bekövetkező változások elemzésében, hiszen pl. jelzi, hogy mely csoportoknál várható a fogyasztás erősödése a jövőben. Ennek felderítésére megkérdeztük azokat, akik legalább egy megtakarítási formát figyelembe vettek, hogy milyen célokra takarékoskodnak<sup>26</sup>. Tizenhárom lehetőséget soroltunk fel, amelyekből egymástól függetlenül – tehát egyszerre többet is – lehetett választani. Az egyes célokat választóknak a megtakarítókön belüli arányát és a megtakarítói célok súlyában 1995-2000 között bekövetkezett változásokat az 3.1.4. táblázat mutatja. Jól látható, hogy a kilencvenes évek második felében szignifikáns változások mentek végbe a megtakarítói célokban. Két jelentős folyamat rajzolódik ki az 1995 és 2000 adatok összehasonlításakor: egyrészt mintegy 20 százalékpontos csökkenés történt a váratlan eseményre és betegség esetére való takarékoskodásban, másrészt pedig szignifikánsan nőtt a beruházásra való elótakarékoskodás.

Az első megfigyelés arra utal, hogy az elmúlt öt évben számottevően csökkent az *óvatossági motívum* jelentősége, bár továbbra is ez a legfontosabb megtakarítási motívum. Ugyanezt a jelenséget támasztja alá a munkanélküliség esetére történő takarékoskodók arányának csökkenése is. Ugyanakkor az 1.2 alfejezetben ismertetett megtakarítási motívum klasszifikáció szerint előtérbe

<sup>26</sup> A korábbi adatokkal való összehasonlíthatóság kedvéért itt azokat is a megtakarítók közé soroltuk, akiknek csak otthon tartott pénzük, vagy csak folyószámlájuk volt (399 ilyen válaszadó volt). Meg kell jegyezzük azonban azt is, hogy legalább egy megtakarítási fajtát felsorolók közül (897 fő) 214-en a megtakarítási célokra vonatkozó kérdésnél azt a választ adták, hogy "nem takarékoskodnak". Úgy véljük, hogy esetükben arról van szó, hogy a pénzügyi megtakarítások feletti rendelkezés nem kapcsolódik egy tudatosan választott megtakarítási motívumhoz sem.

került a *fejlesztési motívum* (ingatlanra való takarékoskodás, az életszínvonal fokozatos javítása), és a *vállalkozói motívum* (vállalkozásra való takarékoskodás), ami a várható jövedelem, illetve a beruházási környezet javulására vonatkozó várakozásokat fejezi ki. Ugyancsak ezeket a várakozásokat jelzi az autóvásárlásra takarékoskodók arányának érezhető növekedése, hiszen egyre több háztartás érzi úgy, hogy elérhető közelségbe került az autóvásárlás lehetősége.

A tartós fogyasztási cikkekre való takarékoskodás jelentőségének visszaesése nem annyira a fogyasztási hajlandóság csökkenését jelzi, mint inkább a tartós fogyasztási cikkekre vonatkozó hitellehetőségek elterjedését, ami lehetővé tette az *önerő motívum* jelentőségének csökkenését.

Mindkét folyamat mögött hasonló okok húzódnak meg, nevezetesen az, hogy a háztartások anyagi helyzetük fokozatos javulását várják a jövőben. Ez összhangban áll a kilencvenes évek második felében meginduló gazdasági növekedéssel, illetve az EU csatlakozás elérhető közelségbe kerülésével, amely tényezők a háztartások permanens jövedelmének növekedését vetítik előre.

3.1.3. táblázat  
*Megtakarítói célok előfordulása a válaszadó háztartások százalékában*

<i>Megtakarítói célok</i>	<i>1995</i>	<i>1999</i>	<i>2000 szeptember</i>
Váratlan eseményre	72,6	58,5	<b>51,3</b>
Betegség esetére	65,3	54,5	<b>43,4</b>
Gyerekekkel kapcsolatos kiadásokra	34,1	41,5	39,2
Ingatlanra	15,1	15,4	<b>35,5</b>
Nyugdíjas korra	16,0	25,4	<b>22,3</b>
Nyaralásra	24,2	23,5	21,2
Munkanélküliség esetére	18,4	14,0	<b>14,3</b>
Tartós fogyasztási cikkekre	27,3	17,9	<b>11,9</b>
Autóvásárlásra	6,0	6,4	<b>10,4</b>
Adósság fizetésre	-	-	9,9
Vállalkozásra	5,9	6,3	9,0
Egyéb célra	-	-	5,5
Örökség hagyásra	-	-	4,9

*Megjegyzés: az 1995 és 2000 szeptembere között bekövetkezett jelentősebb változásokat mutató adatokat félkövéren szedtük. A táblázat első két oszlopa megegyezik a 2.2.5. táblázattal.*

A kérdőívben szereplő 13 megtakarítási cél választása azonban ténylegesen nem független egymástól: az egyik választása csökkenti, vagy növeli a másik választásának valószínűségét. Már az intuitíven azt várjuk, hogy akik pl. a 'váratlan eseményt' mint célt választották, a betegséget az átlagosnál nagyobb valószínűséggel fogják megjelölni, vagy fordítva. De feltehető ez az 'autó' és 'a tartós fogyasztási cikk' pár esetében is. Mivel 13 lehetőséget soroltunk fel, ezért e lehetőségek közötti kölcsönkapcsolatok vizsgálatához egy eléggé bonyolult ( $13 \cdot 12 / 2 = 78$  kapcsolatot tartalmazó) összefüggésrendszert kellene áttekinteni, és a megtakarítási lehetőségeket úgy osztályozni, hogy lehetőleg azok tartozzanak egy csoportba, amelyek jobban "együtt járnak".

E feladat megoldása érdekében először előzetes közgazdasági megfontolások alapján ajánlunk egy csoportosítást, majd megadjuk a megtakarítási célok empirikusan kirajzolódó csoportjait is.

*A priori* megfontolások és az 1.2. pontban felsorolt takarékoskodási motívumok figyelembevétele alapján a következő csoportosítás tűnik közgazdaságilag is értelmesnek:

1. Hosszú távú előrelátást feltételező takarékoskodási célok:
  - gyerekkel kapcsolatos kiadások,
  - ingatlan,
  - nyugdíj,
  - örökség,
  - adósság visszafizetése.
2. A jövőbeni fogyasztás növelését szolgáló célok:
  - autóvásárlás,
  - nyaralás,
  - tartós fogyasztási cikkek vásárlása.
3. Váratlan esemény (óvatossági motívum) okozta pénzügyi sokkok elkerülését célzó:
  - váratlan esemény,
  - betegség,
  - munkanélküliség.
4. Vállalkozási motívum:
  - vállalkozásra takarékoskodás.
5. Egyéb célok:
  - egyéb.

A fenti csoportokat figyelembe véve azt láthatjuk, hogy a legnagyobb arányban (63%) a váratlan eseménnyel kapcsolatos óvatossági motívumot jelölték meg (lásd a 3.1.5. táblázatot).

3.1.4. táblázat  
*Egyes takarékoskodási célok megjelölésének arányai, %*

Takarékoskodási célok	Az adott célokat megjelölők aránya	N
Óvatosság (váratlan esemény)	63,4	680
Hosszú táv	31,6	679
Jövőbeni fogyasztásnövelés	30,3	680
Vállalkozás	9,0	679
Egyéb	5,5	670

Bár a megtakarítási célok fenti csoportjai elméletileg többé-kevésbé megalapozottnak tűnnek, nem tudjuk, hogy valóban – a magyar háztartások magatartásában – mennyire játszanak szerepet. Mennyire jellemezhetőek ezekkel a magyar háztartások takarékosági attitűdjei? Ennek pontosabb megismeréséhez olyan módszert választottunk, amellyel meghatározhatók a megtakarítási célok empirikus csoportjai, azaz megadható, hogy az egyes megtakarítási motívumok mennyire kapcsolódnak egymással a megkérdezett háztartástagok válaszai alapján. Ehhez hierarchikus klaszter elemzést választottunk, melynek során nem a válaszadókat, hanem az általuk megadott válaszlehetőségeket csoportosítottuk. Azt a megoldást kerestük, amely az egymással szoros asszociációs kapcsolatban lévő motívumokat teszi egy csoportba és aztán ehhez a létrehozott csoporthoz keresi az ezzel legszorosabb kapcsolatban lévő következő megtakarítási célt<sup>27</sup>.

<sup>27</sup> Az egyes esetek, vagy paraméterek csoportosításánál kézenfekvő és gyakran alkalmazott az euklideszi távolságot figyelembe venni, mint a csoportképzés kritériumát. (Ez két bináris, 0 és 1 értékű, változó esetében  $d_{ij} = (b+c)^{1/2}$ , ahol  $b$  és  $c$  egy a két változó kereszttáblájának azon cellái, amelyeknél az egyik változó 0, a másik pedig 1 értéket vesz fel. Ez azonban esetünkben nem megfelelő, mivel mi nem a hasonló, illetve eltérő mintázattal előforduló megtakarítási motívumokat keressük, hanem azokat, amelyek választása szoros kapcsolatban áll egymással. Ezért a csoportosítási

Eredményül azt kapjuk, hogy legszorosabb kapcsolat – amint vártuk – a betegség és a váratlan esemény esetére való takarékoskodás között mutatható ki (a korreláció értéke 0,392). Ezt követi a munkanélküliség és a betegség közötti kapcsolat (lásd az 1. mellékletet). Tehát legelőször és legkönnyebben ezek a célok sorolhatók egy csoportba. *Így empirikusan az általunk ajánlott csoportosítás egyik eleméhez (óvatossági motívum) jutunk.* A másodikként adódó csoportba pedig az autóvásárlásra, a nyaralásra és a tartós fogyasztási cikk vásárlására való takarékoskodást sorolhatjuk (fogyasztás növelését megalapozó takarékoskodási motívum). A többi, felsorolt megtakarítási célt pedig az 'adósság visszafizetése' és az 'egyéb' kivételével e két csoport valamelyikéhez sorolhatjuk (lásd a 3.1.1. ábrát).

Ezek szerint, ha a felsorolt megtakarítási célokat négy csoportba kívánnánk sorolni, akkor leginkább együvé tartozó csoportokat az alábbiak alkotnák:

- betegség, váratlan esemény, munkanélküliség, nyugdíj, gyerekekkel kapcsolatos kiadások, örökség hagyás;
- autóvásárlás, nyaralás, tartós fogyasztási cikkek vásárlása, vállalkozás és ingatlan vásárlás és lakásfelújítás;
- adósság visszafizetése;
- egyéb megtakarítási célok.

*A magyar háztartások megtakarítási attitűdjeiben tehát jól elkülöníthető az óvatossági motívum és az ezzel összekapcsolódó fogyasztás simítás és az intergenerációs transferek elősegítésének célja a fogyasztás jövőbeni növelését megalapozó céloktól (pl. autóvásárlás, nyaralás, ingatlan vásárlás). A vállalkozás a fentiek szerint ugyancsak, mint a fogyasztás-növelés egyik eszköze jön számításba. E csoportoktól elkülönül az adósság visszafizetése és az egyéb megtakarítási célok választása, amelyeket – mint láthattuk – amúgy a megkérdezettek csak elenyésző arányban jelöltek meg.*

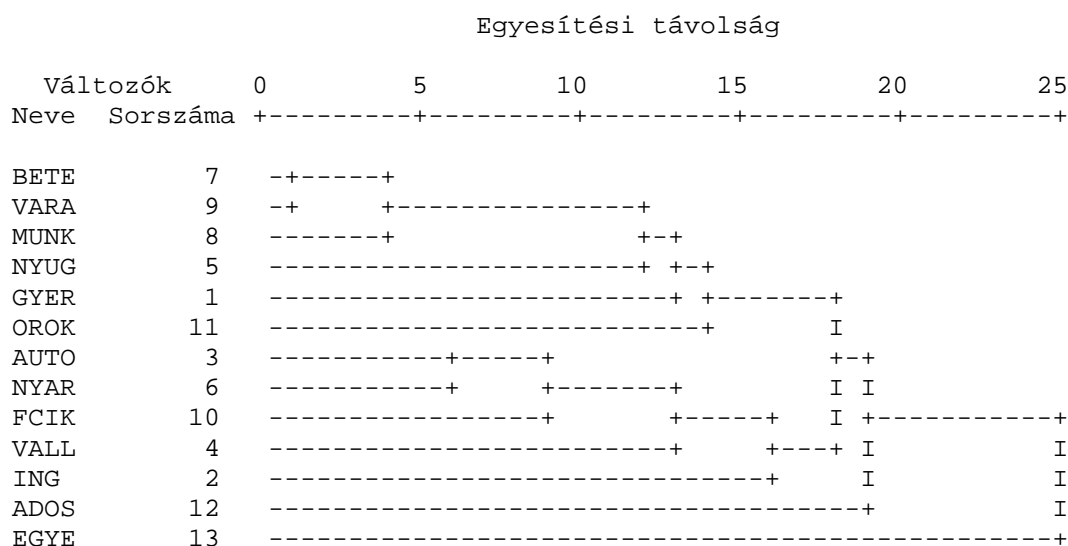
---

kritériumként a két bináris változó (X1 és X2) kapcsolatának szorosságát kifejező ún. Phi 4 pont korrelációt alkalmazzuk (*phi-4 point correlation*), ami a Pearson féle korrelációs együttható bináris változók esetére. Értéke -1 és +1 között ingadozhat.

Képlete:  $d_{x1,x2} = (a*d - b*c) / ((a+b)*(a+c)*(b+d)*(c+d))^{1/2}$ , ahol

		X1 értéke		
		1	0	
X2 értéke	1	a	b	a+b
	0	c	d	c+d
		a+c	b+d	

### 3.1.1. ábra A megtakarítási célok csoportba sorolásának dendogramja



A változók definíciói (kérdés: "Mire takarékoskodnak Önök?").

BETE: arra, hogy betegség esetén legyen mihez nyúlni;

VARA: váratlan eseményre;

MUNK: arra az esetre, ha a családból valaki munkanélkülivé válna;

NYUG: nyugdíjas korra;

GYER: gyerekekkel kapcsolatos kiadásokra (esküvő, unoka születése, gyerek iskoláztatása);

OROK: örökség hagyására;

AUTO: autóvásárlásra;

NYAR: nyaralásra, utazásra;

FCIK: nagyobb értékű tartós fogyasztási cikk vásárlására;

VALL: vállalkozáshoz;

ING: ingatlan (lakás, telek, nyaraló) vásárlására, vagy lakáskörülmények javítására;

ADOS: adósság visszafizetésére;

EGYE: más célra.

A következőkben az egyes megtakarítói célokat megjelölők csoportjainak közös jellemzőit térképezzük fel a 2000 szeptemberi adatok alapján. Elsőként a *háztartásfő életkora* szerint értékeljük az egyes megtakarítói célokat. Az eredmények alapvetően megerősítik az életciklus elmélet általános következtetéseit, de olyan jelenségek is megfigyelhetők, amelyek magyar sajátosságnak tekinthetők.

A háztartásfő életkora szerint négy csoportba osztottuk a háztartásokat: 34 évnél fiatalabbak, 35-44 évesek, 45-59 évesek és 60 év felettiek. A két legfiatalabb korosztály esetében az önálló otthon megteremtését és a háztartás berendezését segítő megtakarítási célok dominálnak, azaz az ingatlanra, tartós fogyasztási cikkekre és autóvásárlásra való takarékoskodás, valamint az adósságfizetési motívum. Ez utóbbi motívum a 35-44 éves korosztálynál a legerősebb, ami azt is jelzi, hogy bár a legfiatalabb korosztály számára is racionális lenne a fogyasztáscsökkentés szempontjából eladósodni, ez utóbbi korosztály hitelképessége elmarad az őket követőktől. A gyerekekkel kapcsolatos kiadásokra való takarékoskodás a 35-44 és 45-59 éves korosztályokban a legerősebb. Az előbbi korosztálynál elsősorban az iskoláztatás költségei indokolják a takarékoskodást, míg az a tény, hogy a felnőtt korú gyermekekkel rendelkező háztartások esetében is domináns valószínűleg a fiatalok likviditáskorlátosságára (elsősorban a jelzáloghitelezés elmaradottságaira) vezethető vissza, ugyanis a fiatalok első otthonhoz jutásában továbbra is nagyon nagy szerepet játszanak az intergenerációs transzferek, azaz a szülőktől kapott támogatás. A két

középső korosztály (a többi korosztályhoz viszonyított) jobb anyagi helyzete magyarázza a nyaralásra való takarékoskodás viszonylag magas arányát.

A váratlan eseményre való takarékoskodás az életkor előrehaladtával általában nő, ugyanez igaz a betegségekre való megtakarításra is. Érdekes azonban, hogy e kettő megtakarítási célt a 35-44 éves korosztály jóval nagyobb arányban jelölte meg, mint az utánuk következő korosztály, sőt ez a jelenség a munkanélküliségre való takarékoskodás esetében is megfigyelhető.

A nyugdíjas korra való megtakarításban nagy szakadék van a legfiatalabb és az utánuk következő két korosztály között: az utóbbiakban az igennel válaszolók aránya kétszer akkora, mint a legfiatalabb korosztályban. A nyugdíjas kor elérésével sok háztartásban nem szűnik meg a nyugdíjas korra való takarékoskodás, azaz a háztartás nem éli fel vagyonát, ahogyan azt az életciklus elmélet sugallja. Ezt többféleképpen magyarázhatjuk. Egyrészt a nyugdíjas háztartásfő mellett lehetnek kereső családtagok, akik továbbra is félretesznek a későbbi évekre, másrészt a jövőbeni nyugdíjakkal kapcsolatos bizonytalanságot is jelezheti ez a takarékoskodás.

A vállalkozásra történő megtakarítást megjelölők aránya a két legfiatalabb korosztályban a legmagasabb, ami egyrészt valószínűleg annak tulajdonítható, hogy a fiatalok vállalkozókedve nagyobb, mint az idősebbeké, továbbá egy vállalkozás megtérülése hosszú éveket vehet igénybe.

### 3.1.5. táblázat

*Az adott megtakarítási célt választók aránya a háztartások háztartásfő életkora szerint képzett csoportjaiban a megtakarítók százalékában\**

	-34 év	35-44 év	45-59 év	60- év
Gyerekre	32,7	53,7	41,7	27,8
Ingatlanra	57,7	41,6	34,6	17,8
Autóvásárlásra	14,4	16,8	10,0	2,8
Vállalkozásra	12,5	12,8	10,8	1,7
Nyugdíjas korra	14,4	28,9	28,0	14,4
Nyaralásra	22,1	29,5	24,1	10,0
Betegség esetére	27,9	47,7	40,8	53,3
Munkanélküliségre	13,5	26,2	14,2	5,0
Váratlan eseményre	46,2	54,4	48,5	56,7
Tartós fogyasztási cikkekre	22,4	12,1	12,1	7,2
Örökség hagyására	0,0	6,7	5,8	5,0
Adósságfizetésre	14,4	20,1	7,1	2,8
Egyéb célra	3,8	2,7	2,6	12,8

\*: egyszerre több megtakarítási célt is lehetett választani.

Ahol a  $\chi^2$ -teszt (  $\phi = \sqrt{\frac{\chi^2}{N}}$  ) teljesült a  $p < 0,01$ , azokban a cellákban szereplő értékeket félkövéren szedtük.

A következőkben az egyes megtakarítói célok választását a *háztartásfő iskolai végzettsége* szerinti elemezzük. Itt alapvetően két fő jelenséget figyelhetünk meg: egyrészt az óvatossági motívum (váratlan eseményre, betegségekre, munkanélküliségre való takarékoskodás) jelentőségének csökkenését az iskolai végzettség növekedésével párhuzamosan, másrészt a fogyasztási, illetve beruházási célokat megjelölők magasabb arányát a magasabb iskolai végzettségűeknél. Ez utóbbi jelenség nem a magasabb végzettségűek eltérő megtakarítói attitűdjével magyarázható elsősorban, hanem az iskolai végzettség és jövedelem közötti pozitív korrelációval. Nagy ugrás tapasztalható az ingatlanra takarékoskodók arányában aszerint, hogy a háztartásfőnek van-e érettségije vagy sem, míg az autóvásárlás, a tartós fogyasztási cikk és az adósságfizetés esetében a szignifikáns eltérés a felsőfokú és az annál alacsonyabb végzettségűek csoportja között van. A nyaralást megjelölők



aránya a felsőfokú végzettségűek körében több mint kétszer akkora, mint az érettségivel nem rendelkezők csoportjában. A fogyasztási és beruházási célokra való takarékoskodásnak akkor van értelme, ha ezek megszerzése érezhető közelségbe kerül, illetve nem jelent szélsőségesen nagy áldozatot. A nem érettségizett háztartásfővel rendelkező háztartások alacsonyabb átlagos jövedelme miatt egy-egy nagyobb értékű vagyontárgy megszerzése a folyó fogyasztás túlzott mértékű visszafogását követelné meg, valamint a likviditáskorlátosság is leginkább ezekre a háztartásokra jellemző, és így hitelfelvétel is kevésbé elérhető számukra, mint fogyasztássimító eszköz.

A másik említett jelenség, amely az adatokból kitűnik, az nem más, mint óvatossági motívum növekvő jelentősége az iskolai végzettség csökkenésével. Itt a háztartások nem különíthetők el két csoportra, mint a fenti esetekben, hanem az óvatossági motívum szerepe viszonylag egyenletesen nő az iskolai végzettséggel. Ez a megfigyelés valószínűleg mindenekelőtt az alacsonyabb végzettségűek bizonytalanabb munkapiaci helyzetének és ezáltal nagyobb jövedelmi bizonytalanságának köszönhető. Míg a váratlan eseményre történő megtakarítás mindhárom iskolázottsági kategóriánál a legfontosabb cél, a betegség, mint második legfontosabb cél helyét a felsőfokú végzettségűeknél már átveszi a gyerekekkel kapcsolatos kiadásokra való takarékoskodás, sőt a betegséget az ingatlanra való megtakarítás is megelőzi.

### 3.1.6. táblázat

*Az adott megtakarítási célt választók aránya a háztartások háztartásfő iskolai végzettsége szerint képzett csoportjaiban a megtakarítók százalékában \**

	nincs érettségi	érettségi	felsőfokú
Gyerekre	37,0	40,8	41,8
Ingatlanra	29,7	39,0	41,1
Autóvásárlásra	<b>8,3</b>	<b>8,0</b>	<b>17,0</b>
Vállalkozásra	<b>7,6</b>	<b>6,6</b>	<b>15,1</b>
Nyugdíjas korra	18,2	22,5	30,4
Nyiralásra	<b>14,9</b>	<b>22,1</b>	<b>31,4</b>
Betegség esetére	47,9	42,7	36,1
Munkanélküliségre	15,2	14,1	12,7
Váratlan eseményre	54,5	50,7	46,5
Tartós fogyasztási cikkekre	11,2	8,5	17,1
Örökség hagyására	6,0	3,8	4,4
Adósságfizetésre	8,9	8,9	13,2
Egyéb célra	8,0	4,8	1,9

\*: egyszerre több megtakarítási célt is lehetett választani.

Ahol a  $\phi$  értékéhez  $p < 0,01$ , azokban a cellákban szereplő értékeket félkövéren szedték.

Végezetül a háztartás becsült összes nettó jövedelme szerint vizsgáljuk meg a megtakarítói célokat. Jól megfigyelhető, hogy a megtakarítói célok túlnyomó része esetében szakadás van az alsó három és a felső két ötöd között, a két legmagasabb jövedelmi csoport magatartása meglehetősen hasonló, míg az alsó három jövedelmi ötödöt magába foglaló csoport kevésbé homogén. Az iskolai végzettség tárgyalásánál már említettük, hogy az iskolai végzettség és jövedelem között pozitív korrelációt figyelhetünk meg. A megtakarítói célok jövedelem szerinti vizsgálata alátámasztja ezt a megfigyelést, ugyanis a két felső jövedelmi ötöd a magasabb végzettségűekhez hasonlóan, míg a három alsó ötöd az érettségivel nem rendelkezőkhöz hasonlóan viselkedik, bár több olyan megtakarítói cél is van, amikor az érettségizettek az alsó jövedelmi csoporthoz hasonló magatartást mutatnak (vállalkozás, tartós fogyasztási cikk, adósságfizetés). Tehát a két felső jövedelmi ötödben a gyerekre<sup>28</sup>, ingatlanra, autóvásárlásra, vállalkozásra, nyugdíjas korra, nyiralásra, tartós fogyasztási cikkekre és adósságfizetésre való takarékoskodás szignifikánsan magasabb, mint az alsó

<sup>28</sup> A gyerekekkel kapcsolatos kiadások esetében a szakadás az alsó kettő és felső három jövedelmi ötöd között van.

jövedelmi csoportban, míg az alsó három csoportban a váratlan eseményre, betegség esetére és egyéb célra való takarékoskodás a jellemző. Ez megfelel az intuíciónak, hiszen az alsóbb jövedelmi csoportokban a folyó fogyasztás finanszírozása is sok esetben gondot jelent, és a nagyobb értékű beruházások, illetve fogyasztási cikkek elérhetetlen távolságban vannak számukra, míg az óvatossági motívum erősségét nagyobb a jövedelmi bizonytalanság indokolja.

Érdekes, hogy a munkanélküliségre való takarékoskodás a jövedelmi helyzet és az iskolai végzettség között említett kapcsolatnak nem felel meg, ugyanis míg az iskolai végzettség növekedésével ezen motívum említésének relatív gyakorisága csökken (bár nem túl nagy mértékben), addig a három felső jövedelmi csoportban nagyobb ennek a jelentősége, mint az alsó két ötödben. Ebbe belejátszhat az, hogy a „váratlan eseményre” való takarékoskodás megítélése nem egyértelmű, hiszen a két legfontosabb „váratlan esemény” (a betegség és a munkanélküliség) külön is fel van sorolva a megtakarítói célok között.

Az örökség-hagyás motívumának értékelése a legkevésbé egyértelmű, ugyanis nem sikerült kapcsolatot és magyarázatot találnunk a háztartásfő életkora, iskolai végzettsége, a háztartás jövedelmi helyzete és az örökség-hagyás között. Az örökség-hagyás motívuma e tényezőktől független és általunk nem megfigyelt kulturális tényezőkkel állhat kapcsolatban. E tényezők megfigyelése márcsak azért is nehéz, mert nagyon kevesen – a megtakarítási célokra vonatkozó kérdésre választ adók kevesebb, mint 5%-a fogalmazta meg ezt a célt is.

3.1.7. táblázat

*Az adott megtakarítási célt választók aránya a háztartások jövedelmi ötödeiben a megtakarítók százalékában\**

	1. ötöd	2. ötöd	3. ötöd	4. ötöd	5. ötöd
Gyerekre	18,4	32,2	45,4	43,8	43,6
Ingatlanra	11,8	28,9	32,8	38,9	46,4
Autóvásárlásra	0,0	4,4	5,9	12,3	16,0
Vállalkozásra	1,3	3,3	4,2	11,2	13,7
Nyugdíjas korra	6,7	10,0	9,2	30,2	34,1
Nyugalásra	7,9	4,4	9,2	24,7	36,3
Betegség esetére	53,9	48,9	47,1	40,7	38,4
Munkanélküliségre	5,3	3,3	11,8	16,7	21,3
Váratlan eseményre	57,9	55,6	57,1	48,1	48,6
Tartós fogy. cikkekre	7,9	4,4	9,2	14,2	16,1
Örökség hagyására	9,2	5,6	2,5	6,2	3,8
Adósságfizetésre	1,3	7,8	8,4	11,7	12,7
Egyéb célra	18,4	11,2	5,1	1,2	2,4

*Megjegyzés: az 1. ötöd a legalacsonyabb, míg az 5. ötöd a legmagasabb jövedelmű csoportot jelenti.*

*Ahol a phi szignifikanciájára  $p < 0,01$ , azokban a cellákban szereplő értékeket félkövéren szedjük.*

### *Fogyasztói türelmetlenség*

Az elemzés másik két kulcsváltozója a háztartás fogyasztói türelmetlenségét méri. Láthattuk korábban, hogy a háztartások fogyasztási döntéseit általában a makrogazdasági üzleti ciklushoz kapcsolódó jövedelemnövekedés, a hitellehetőségeknek a pénzügyi liberalizációhoz kötődő bővülése, és a háztartások életciklusa befolyásolja. Ehhez a feltörekvő országok esetében még egy fontos tényező járul: a korábban a likviditási korlátok effektív volta és a kedvezőtlen jövedelmi kilátások miatt elhalasztott vásárlások miatti fogyasztói türelmetlenség. A fogyasztási cikkekről való – hosszabb-rövidebb ideje érvényesülő – lemondást a jövedelmi várakozások kedvezőbbé

válásával és a likviditási korlátok oldódásával, az elhalasztott vásárlások minél előbb való bepótlása váltja fel. Ekkor az egyéb tényezők által meghatározottnál a fogyasztói türelmetlenség függvényében jóval magasabb lehet a háztartások fogyasztási határhajlandósága.

Ennek mérésére (FTUR1) először a válaszadóknak egy viszonylag magas összegű váratlan nyeremény felhasználására vonatkozó elképzeléseit, költési attitűdjeit vizsgáltuk. Arra voltunk kíváncsiak, hogy a váratlan nyeremény összegéből a kérdezett mennyit takarítana meg, fektetne be, illetve költene el különböző tartós és más fogyasztási cikkek, szolgáltatások vásárlására.

A váratlan nyeremény, vagy jövedelem (*windfall gain* vagy *windfall income*) fogyasztási határhajlandóságának vizsgálata, mint azt a dolgozat 1.1 fejezetében említettük, nem előzmény nélküli. A Friedman-féle permanens jövedelem hipotézis tesztelése kapcsán eltérő adatbázisokra alapozva, egymástól szöges ellentétben álló empirikus eredmények adódtak, és a kutatók között több évig elhúzódó vita bontakozott ki e kérdés körül. Lásd többek között Bodkin (1959) Jones (1960), Ried (1962 és 1963), Krenin (1961) Tong (1975) és Keeler et al. (1985).

Az elemzések egy része a váratlan nyeremény esetében is a viszonylag magas – 65-97%-os – fogyasztási határhajlandóságra talált empirikus evidenciákat (Bodkin, 1959, Ried, 1962, Tong, 1975) – ami ellentmond a permanens hipotézis predikcióinak, mások pedig ugyanezre rendkívül alacsony – 16-17% – értékeket kaptak (Krenin, 1961). Keeler et. al. (1985) elemzésükben kimutatták, hogy a váratlan nyereménynek a permanens jövedelemhez való arányától függ a váratlan jövedelemhez tartozó fogyasztási határhajlandóság mértéke: minél magasabb az előbbi, annál alacsonyabb az utóbbi. Eredményeik szerint, ha a váratlan jövedelem (pl. a pénzben kapott ajándék és biztosítási díj összegét vesszük ennek) a permanens jövedelem több mint 50%-át teszi ki, akkor az összes fogyasztás esetében 0.37 – 0.41 közé tehető a fogyasztási határhajlandóság (a tartós fogyasztási cikkek fogyasztása esetén pedig 0.1 - 0.15 közötti érték adódik). Bodkin (1963) ezzel szemben az amerikai és az izraeli elemzések eltérő eredményeit interpretálva az intézményi különbségek hatását hangsúlyozta,

Mivel – ellentétben a fent említett példákkal – nem állt rendelkezésünkre olyan adatbázis, amely a háztartásoknak egy valódi helyzetre való valóságos reakcióiról, pénzügyi döntéseiről nyújtott volna információkat, ezért a következő kérdést tettük fel a lakossági felvétel során:

A fogyasztói türelmetlenség mérésére (FTUR1) tehát a következő kérdést tettük fel:

"Tegyük fel, hogy váratlanul 1 millió forinthez jutna (pl. örökségből, lottó nyereményből). Kérem válassza ki, hogy a felsoroltak közül mire költene:

- visszafizetném az adósságunkat;
- élelmiszerre, ruházatra, élvezeti cikkekre költeném;
- kisebb értékű tartós fogyasztási cikkre (elektronikus cikkek, háztartási gépek) költeném;
- nagyobb értékű tartós fogyasztási cikkre költeném (pl. autó);
- lakáskörülményeink javítására költeném;
- nyaralásra költeném;
- vállalkozásba fektetném;
- nem költeném el, félretenném".

A kérdezett először választott a fenti lehetőségek közül (egyszerre több választ is lehetett adni), majd a kiválasztott lehetőségeket sorrendbe rakta úgy, hogy első helyre azt a lehetőséget tette, amelyre a legtöbbet költené, legutolsóra pedig azt, amelyre legkevesebbet.

A kapott válaszokból két változót képeztünk (lásd a 2. mellékletet). Az első segítségével meg tudjuk becsülni, hogy a váratlan nyeremény felhasználásában a felsorolt lehetőségek milyen súlyt képviselnének a lakosság egészében, a másik pedig a fogyasztói türelmetlenséget méri egy -1 - +1 közötti skálán, ahol a -1 jelenti azt, ha az adott háztartást egyáltalán nem jellemzi a fogyasztói türelmetlenség, +1 pedig azt, ha ennek szinte kizárólagos szerepe van a fogyasztási és megtakarítási döntésekben.

A váratlan nyeremény felhasználásán belül a legtöbb lakáskörülményeik javítására költenék. Ezt követi a megtakarítók aránya (37,5%). Legkevesebben pedig a nyaralást választanák (11%). (Lásd a 3.1.8. táblázatot!)

3.1.8. táblázat

*Váratlan jövedelem (1 millió forint) elköltségének/felhasználásának valószínűségei és becsült arányai a magyar lakosság körében 2000 szeptemberében*

	Az adott opciót választók aránya*	Az adott opció átlagos részesedése a váratlan nyeremény felhasználásában (ezer forint)
	(%)	
Visszafizetném az adósságunkat	17,4	100
Élelmiszerre, ruházatra, élvezeti cikkekre költeném	15,5	62
Kisebb értékű tartós fogyasztási cikkekre (elektronikus cikkek, háztartási gépek) költeném	16,9	61
Nagyobb értékű tartós fogyasztási cikkekre költeném	12,4	64
Lakáskörülményeink javítására költeném	53,4	352
Nyaralásra költeném	11,0	39
Vállalkozásba fektetném	12,7	81
Nem költeném el, félretenném	37,5	237
Összesen		1000

\*: egyszerre több választ is lehetett választani, így a százalékok összege nagyobb, mint 100%

A pénz felhasználásának becsült arányai két érdekes eredményt jeleznek: egyrészt a lakáskörülmények javítására költené a lakosság a váratlan nyeremény 35,2%-át, miközben a megtakarítás, illetve hiteltörlesztés aránya is elég magas 42%. Ezek szerint a magyar háztartások a legégetőbb gondjának számít az, hogy elégedetlenek lakáskörülményeikkel, és amint lehetőségük adódna rá, ezen a gondon kívánnak enyhíteni. Másrészt meglepően magas a váratlan nyereményt megtakarítani, illetve befektetni kívánó háztartások aránya is, ami az óvatossági megtakarítási motívum még mindig erős jelenlétére utal. Harmadrészt az eredményekből az is kiolvasható, hogy a váratlan nyeremény közel 23%-át költenék el a háztartások tartós és egyéb fogyasztási cikkek és szolgáltatások vásárlására (nem számítva a lakáskörülmények javítását, amelyet befektetésként is felfoghatunk) – azaz a kapott adatok inkább megerősítik a Friedman féle permanens jövedelem hipotézis magyarországi érvényesülését. Tekintve, hogy az általunk választott összeg (1 millió forint) jócskán felülmúlja a megkérdezett háztartások havi összes nettó jövedelmét, a 23%-os becsült fogyasztási határhajlandóság beleillik a Keeler et al. (1985) által, 1972-73-as amerikai adatokon kimutatott eredményekbe.

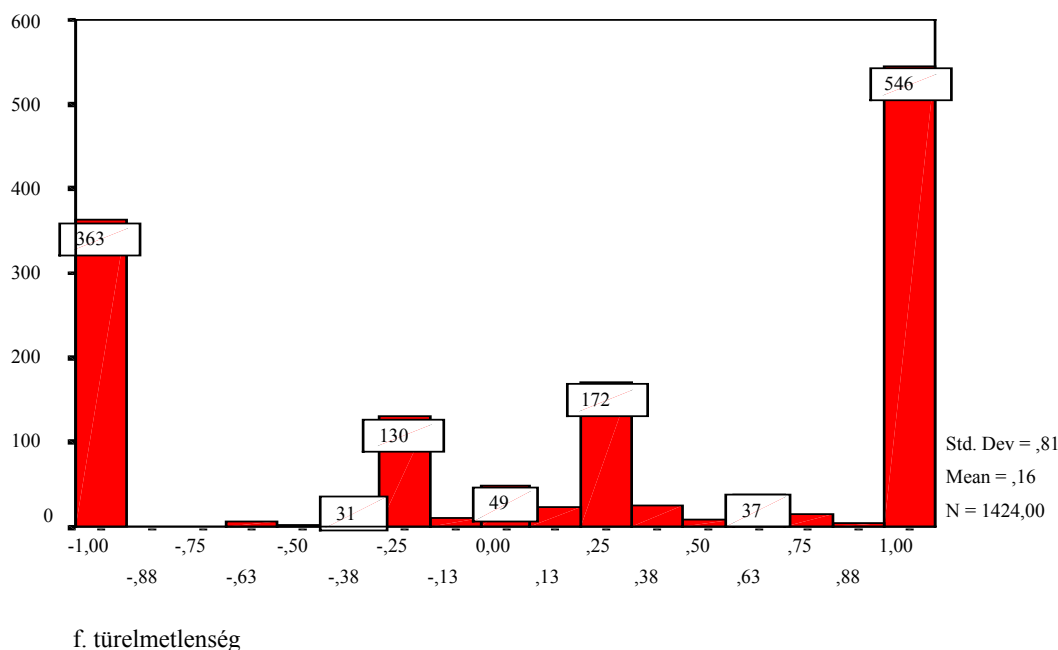
A másik változó, amellyel a fogyasztói türelmetlenséget mérjük, ugyancsak egy feltételes helyzetre való fogyasztói reagálásra vonatkozik (FTUR2). Ha a kérdezettnek volt munkahelye, akkor a következő kérdést tettük fel:

"Tegyük fel, hogy Ön holnapról egy olyan biztos állásban helyezkedne el, ahol a kezdő fizetése ugyanakkora lenne, mint jelenlegi munkahelyén, de éves fizetésemelése az elkövetkezendő három évben jóval (30%-kal) felülmúlná az elmúlt három évben jellemző fizetésemelését. Szeretném megtudni, hogy megváltoztatná-e ezután fogyasztási szokásait. Kérem mondja meg, hogy a munkahelyváltást követő fél évben ugyanannyit, vagy többet költene, mint jelenleg?

- Kb. ugyanannyit költenék, mint most;
- Többet költenék, mint most, de jövedelmemnek kisebb hányadát fogyasztanám el, mint jelenleg;
- többet költenék mint most, jövedelmemnek kb. ugyanakkora hányadát fogyasztanám el, mint jelenleg;
- többet költenék mint most, jövedelmem nagyobb hányadát fogyasztanám el, mint jelenleg.
- (nem tudja)"

3.1.2. ábra

*A megkérdezettek megoszlása a fogyasztási türelmetlenség (FTUR1) szerint*



*Megjegyzés: függőleges tengelyen a válaszadók száma szerepel*

Az egy keresőre jutó reálbérek Magyarországon 1997-99 között sorrendben 4,9%-kal, 3,6%-kal és 3,8%-kal nőttek. A fenti kérdésre 624-en adtak választ azok közül, akik dolgoztak (645 fő). Többségük (56,95) nem növelné fogyasztását, 18,8%-uk növelné, de a jelenleginél kisebb arányban fogyasztana, 17,5%-uk a kapott jövedelem ugyanakkora arányát fogyasztaná el, mint most és mindössze 6,9% növelné a fogyasztás arányát a jövedelemhez képest.

A fogyasztási türelmetlenséget mérő két indikátor konzisztensnek mondható. Közöttük szignifikáns gyenge pozitív kapcsolatot találhatunk (lásd a 3.1.9. táblázatot).

### 3.1.9. táblázat

*A váratlan nyereményt felhasználók (FTUR1) megoszlása a tartós jövedelemnövekedésre adott fogyasztói reakció (FTUR2) kategóriái szerint, %*

Tartósan 30%-kal magasabb bérnövekedés esetén a fogyasztás (FTUR2)	Váratlan nyeremény felhasználása (FTUR1)					Összesen
	-1	-0,99 - -0,2	-0,19 - 0,2	0,21-0,99	1	
$C_{t1} = C_{t0}$	27,8	14,4	16,8	5,4	35,6	100
$C_{t1} > C_{t0} \Delta C/\Delta Y < 1$	16,2	16,2	22,5	(7,2)	37,8	100
$C_{t1} > C_{t0} \Delta C/\Delta Y = 1$	25,2	9,7	10,7	(7,8)	46,6	100
$C_{t1} > C_{t0} \Delta C/\Delta Y > 1$	(14,0)	(14,0)	(16,3)	(11,6)	44,2	100
Összesen	24,2	13,9	16,8	6,6	38,6	100

Gamma = 0,136 (Approx. t = 2,591)

( ): a cellában az esetszámok kisebbek, mint 10

### Jövedelmi feszültség

A háztartások jövedelmi helyzetének és fogyasztással, megtakarítással kapcsolatos döntéseinek elemzésekor nem mindegy, hogy mekkora frusztráció közepette hozza meg e döntéseit: mekkora a különbség a kívánt és a tényleges jövedelmi szint között. Minél nagyobb ez a különbség, annál nagyobb a jövedelmi feszültség, annál inkább érzi a megkérdezett, hogy elégtelen a háztartás tényleges jövedelme ahhoz, hogy "megfelelően megéljen". Ezért a pénzügyi relevancia, a fogyasztási türelmetlenség után e harmadik fontos tényező, *a jövedelmi feszültség* mérésére is képeztünk egy indikátort. A jövedelmi feszültséget úgy mérjük, hogy a megfelelőnek tartott és a tényleges jövedelem különbségét osztjuk a tényleges jövedelemmel és szorozzuk százzal:

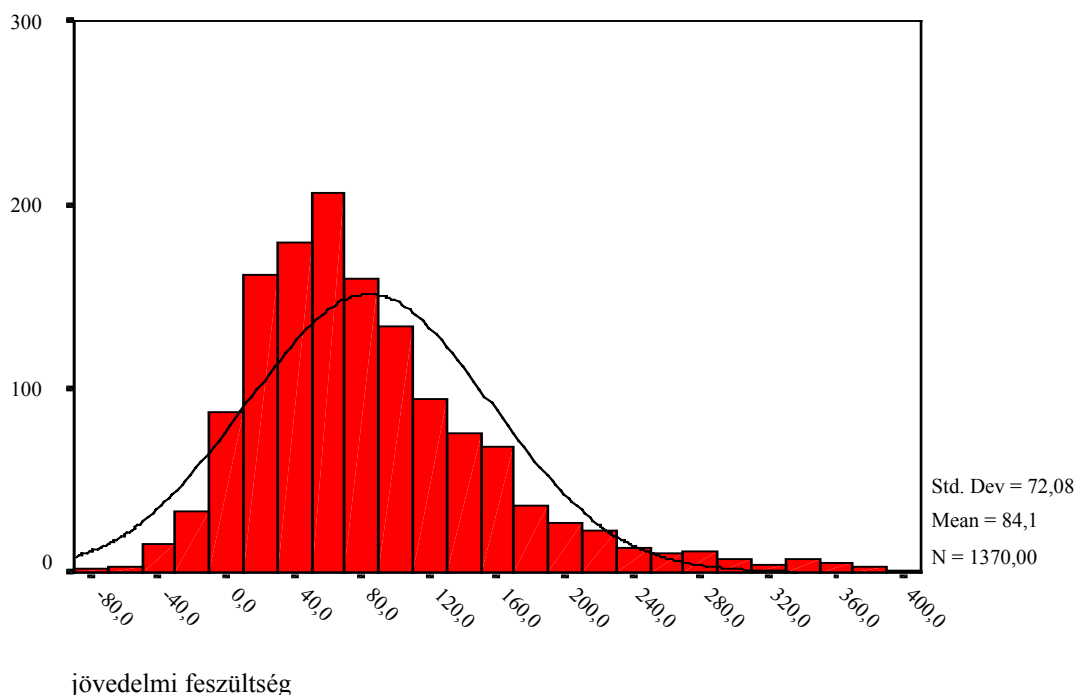
$$JVFSZ = (\text{megfelelő jövedelem} - \text{tényleges jövedelem}) / \text{tényleges jövedelem} * 100$$

Így egy olyan mutatószámhoz jutunk, amely azt méri, hogy a tényleges jövedelmet hány százalékkal kellene megemlíni ahhoz, hogy "a megfelelő színvonalat" biztosító jövedelmi szinthez eljussunk<sup>29</sup>. Ez a jövedelmi feszültség lehet nulla, de lehet negatív is, amikor a tényleges jövedelmi szint meghaladja azt, amit a kérdezett a saját családjára nézve még megfelelőnek tekint.

<sup>29</sup> Az eredeti kérdés így hangzott: "Véleménye szerint egy olyan családnak, mint az Önöké a mai körülmények között havonta hány forintba lenne szüksége ahhoz, hogy megfelelő színvonalon megéljen?"

### 3.1.3. ábra

*A háztartások megoszlása a jövedelmi feszültség mértéke szerint, 2000 szeptemberében %  
(JOVFSZ < 400)*



Az eredmények azt mutatják, hogy a magyar háztartások jelentős részét jelenleg rendkívül magas jövedelmi feszültség jellemzi (lásd a 3.1.3. ábrát és a 3.1.11. táblázatot). Közel egyharmadnál a jövedelmi feszültség a 100%-ot is meghaladja és mindössze 7%-nál lehet viszonylagos elégedettségről beszélni és közel 9%-nál a jövedelmi feszültség kisebb, mint 20%.

### 3.1.10. táblázat

*A háztartások megoszlása a jövedelmi feszültség mértéke szerint 2000 szeptemberében %*

Jövedelmi feszültség mértéke (JOVFSZO)	Adott jövedelmi feszültséggel jellemezhető háztartások	
	Száma	Aránya
Negatív, nincs	91	6,5
20% alatt	120	8,6
21-40%	173	12,4
41-60%	214	15,4
61-80%	182	13,1
81-100%	155	11,1
100% felett	459	32,9
Összesen	1394	100,0

A fent bemutatott, a háztartások megtakarítási és fogyasztási döntéseinek fontos jellemzőit leíró indikátorok segítségével a következőkben három kérdést fogunk vizsgálni:

- Milyen jellemzőkkel írhatók le leginkább a pénzügyileg meghatározó háztartások?
- Mekkora az eladósodottsági hajlandóság a pénzügyileg releváns háztartások csoportjában és ezt a hajlandóságot mennyire magyarázza a jövedelmi feszültség, a fogyasztói türelmetlenség és a jövedelmekre vonatkozó várakozások?

- Mennyire jellemzi a magyar háztartásokat a fogyasztói türelmetlenség, és milyen tényezőkkel függ össze ez a magatartás?

Először a pénzügyileg érzékeny lakossági csoport profilját rajzoljuk meg, majd az eladósodottsági hajlandóság, végül pedig a magyar háztartások megtakarítási döntéseinek megértésében kulcsszerepet játszó fogyasztási türelmetlenség összetevőit elemezzük.

### 3.2. A pénzügyileg releváns háztartások profilja

A pénzügyileg releváns háztartási csoport jellemzőinek megrajzolása során arra vagyunk kíváncsiak, hogy a háztartás lakóhelytípusa, vagyoni és jövedelmi helyzete, valamint a háztartás életciklusát jól leíró változók (háztartásfő életkora, eltartottak száma) és a háztartásfő iskolai végzettsége szerint milyen e csoportba tartozó háztartások megoszlása és ez mennyiben tér el a többi háztartásétól.

#### 3.2.1. táblázat

*A pénzügyileg releváns háztartások megoszlása a lakosság vagyoni és jövedelem szerint képzett ötödeiben és a fogyasztói türelmetlenség szerint 2000 szeptemberében, %*

		Pénzügyileg releváns háztartások	
		Nem	Igen
Jövedelmi ötödök*			
	Alsó ötöd	31,0	10,3
	2	25,3	15,3
	3	20,9	19,2
	4	14,3	25,0
	Felső ötöd	8,5	30,2
	Összesen	100,0	100,0
	N	684	776
	Asszociáció = (phi:	0,372**	
Vagyoni ötödök			
	Alsó ötöd	25,3	15,7
	2	22,9	17,7
	3	21,9	18,6
	4	17,3	22,1
	Felső ötöd	12,6	26,0
	Összesen	100,0	100,0
	N	525	651
	Asszociáció = phi:	0,203**	
Fogyasztói türelmetlenség (FTUR1)			
	-1	23,5	27,3
	-0,99 - -0,2	4,2	16,0
	-0,19 - 0,2	16,3	18,4
	0,21 - 0,99	10,7	6,3
	1	45,3	32,1
	Összesen	100,0	100,0
	N	673	751
	Asszociáció = phi:	0,230**	

\*: a becsült jövedelem alapján számított megoszlás szerint

\*\* :  $p < 0,05$

Várható, hogy a pénzügyileg releváns háztartások a magasabb jövedelműek, illetve a nagyobb vagyonnal rendelkezők köréből kerülnek ki. Az adatok első ránézésre ezt a nyilvánvaló várakozást



erősítik meg (lásd a 3.2.1. táblázatot). A táblából láthatjuk még azt is, hogy **a pénzügyileg releváns háztartásokra az átlagosnál kevésbé érvényesül a fogyasztói türelmetlenség**, azaz ha csak ezekre korlátozzuk az elemzés körét, akkor a magyar háztartások között inkább a "türelmesebb", a megtakarítani szándékozó háztartásokról kapunk képet. De ezen nincs mit csodálkoznunk, mivel a pénzügyileg releváns csoportot úgy határoztuk meg (van megtakarítása, illetve várhatóan tud megtakarítani), hogy az egyben a fogyasztói türelmetlenség alacsonyabb szintjét is jelenti<sup>30</sup>. A pénzügyileg releváns háztartások csoportjának nem pénzügyi vagyoni helyzete is kedvezőbb, mint a többi háztartásé.

Ha a vagyon, a jövedelem és a pénzügyileg releváns háztartások vagyon és jövedelem szerinti megoszlását nézzük akkor három érdekes jelenséget figyelhetünk meg. Egyrészt sem a nem pénzügyi vagyon, sem pedig önmagában a jövedelmi szint nem határozza meg egyértelműen azt, hogy egy háztartás pénzügyileg relevánsnak tekinthető-e. Az alacsonyabb jövedelmi szinten, illetve kisebb vagyonnal rendelkező háztartások között is előfordulnak pénzügyileg releváns háztartások. Érzékletesen mutatják ezt a 3.2.1. és 3.2.2. ábrák.

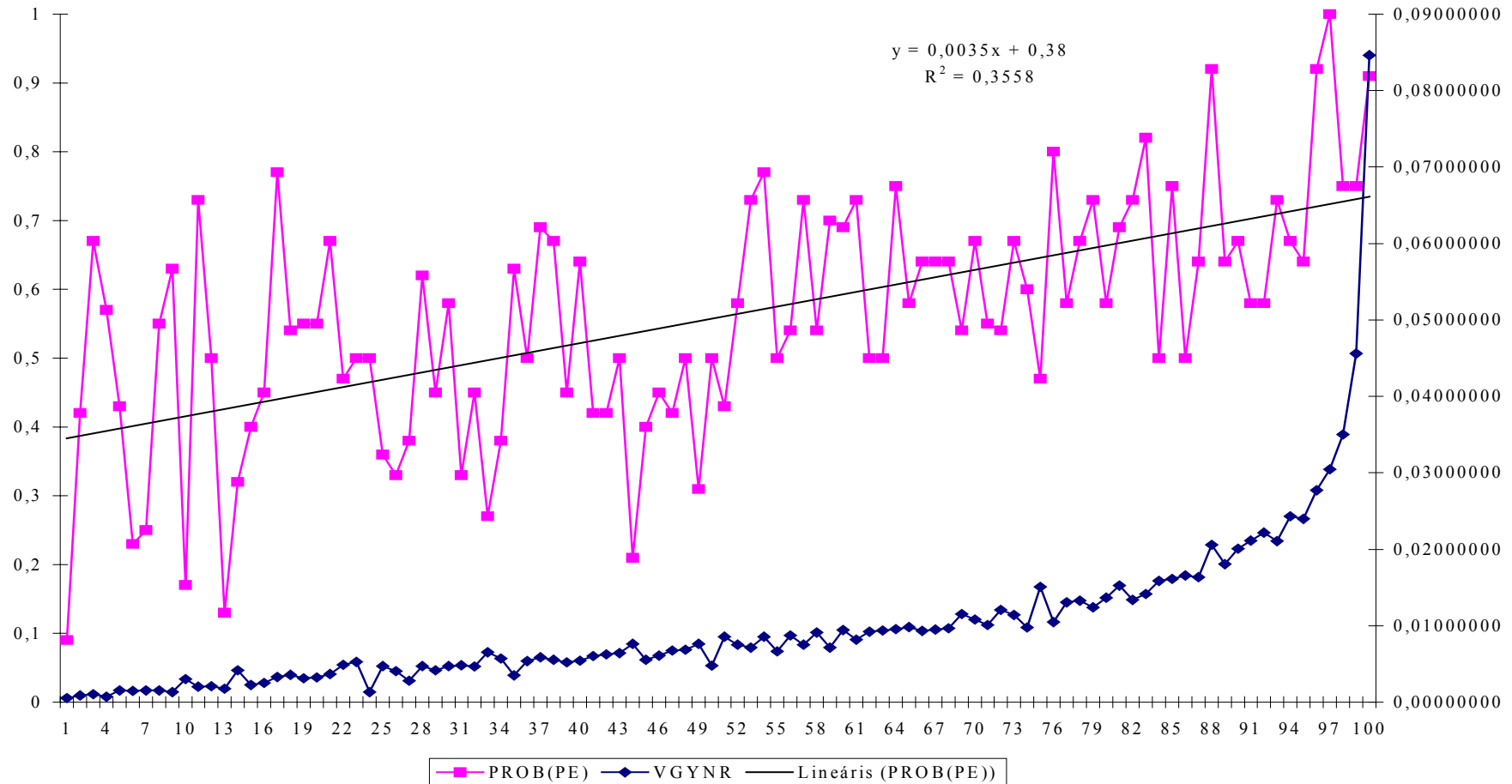
Másrészt az a tény, hogy egy háztartás pénzügyileg releváns-e, szorosabb kapcsolatban áll a háztartás jövedelmi szintjével, mint a nem pénzügyi vagyonának nagyságával. De azt is láthatjuk, hogy a nem pénzügyi vagyon és a jövedelem koncentráltága eltér és közöttük erős kapcsolat mutatható ki ( $r = 0,47$ ), de a magasabb jövedelmi szint korántsem jár együtt minden esetben kedvezőbb vagyoni helyzettel (lásd a 3.2.3. ábrát).

---

<sup>30</sup> Az adóssággal való rendelkezés korlátozott szerepet játszik ebben, mert a likviditás korlátok effektív volta miatt a negatív nettó megtakarító háztartások aránya feltehetően alacsonyabb, mint a pozitív nettó megtakarítóké. Erről nincs adatunk, de az tudjuk, hogy a mintában a háztartások 15,7% -a nem rendelkezik az általunk megjelölt megtakarítási formák egyikével sem, vagy várhatóan nem tud megtakarítani, de van adóssága, míg fordítva (van, illetve lesz megtakarítás, de nincs adósság) ez az arány 26,5%.

### 3.2.1. ábra

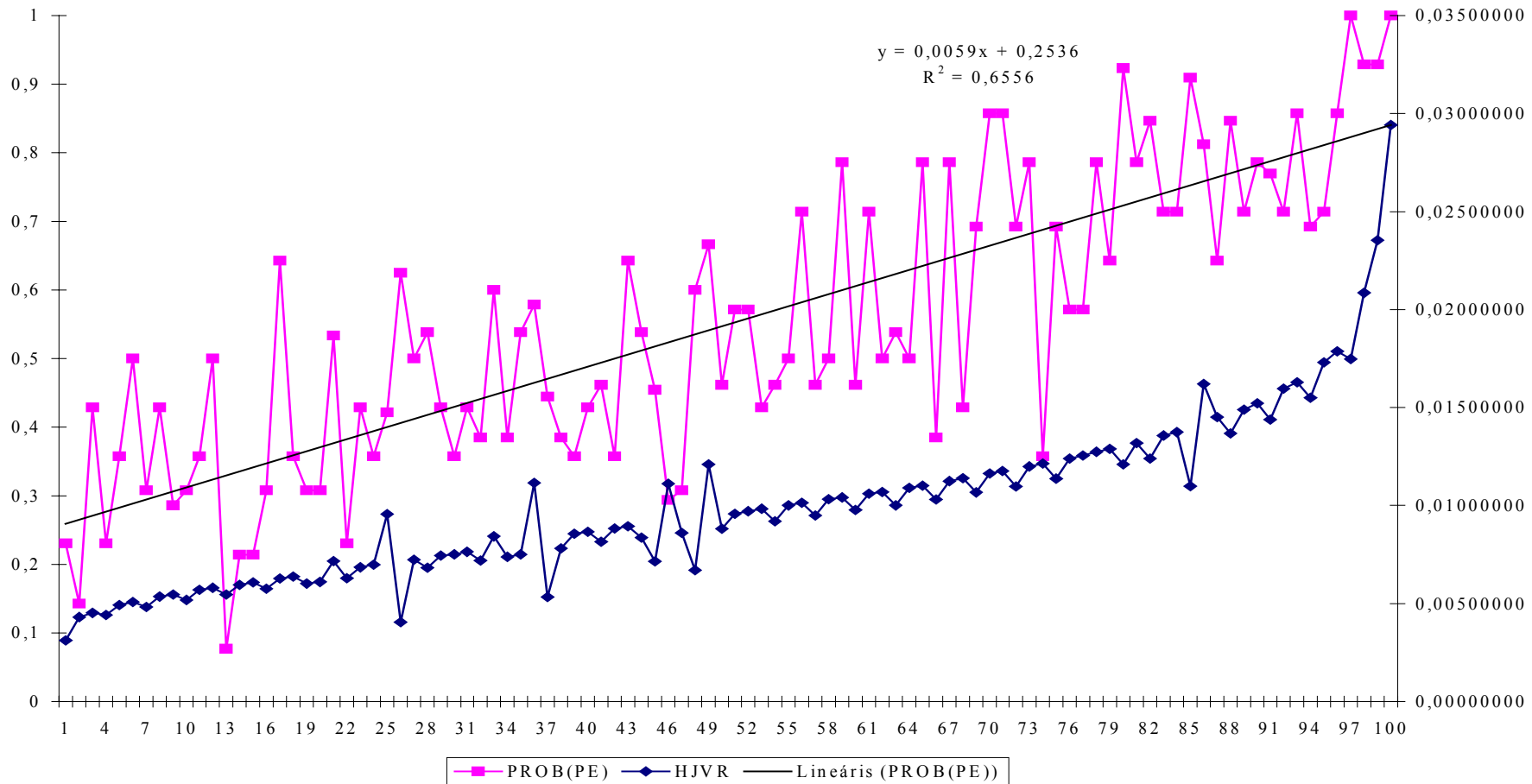
*A háztartás-percentilisek vagyonának aránya az összes háztartás aggregált vagyonában és a pénzügyileg releváns háztartások aránya a háztartások vagyon szerint képzett percentiliseiben*



Magyarázat: *PROB(PE): pénzügyileg releváns háztartások aránya az adott percentilisben*  
*VGYNR: az adott percentilisben lévő háztartások vagyonának aránya az összes háztartás aggregált vagyonában*  
*PROB(PE) és VGYNR közötti korreláció:  $r = 0,5201$*

3.2.2. ábra

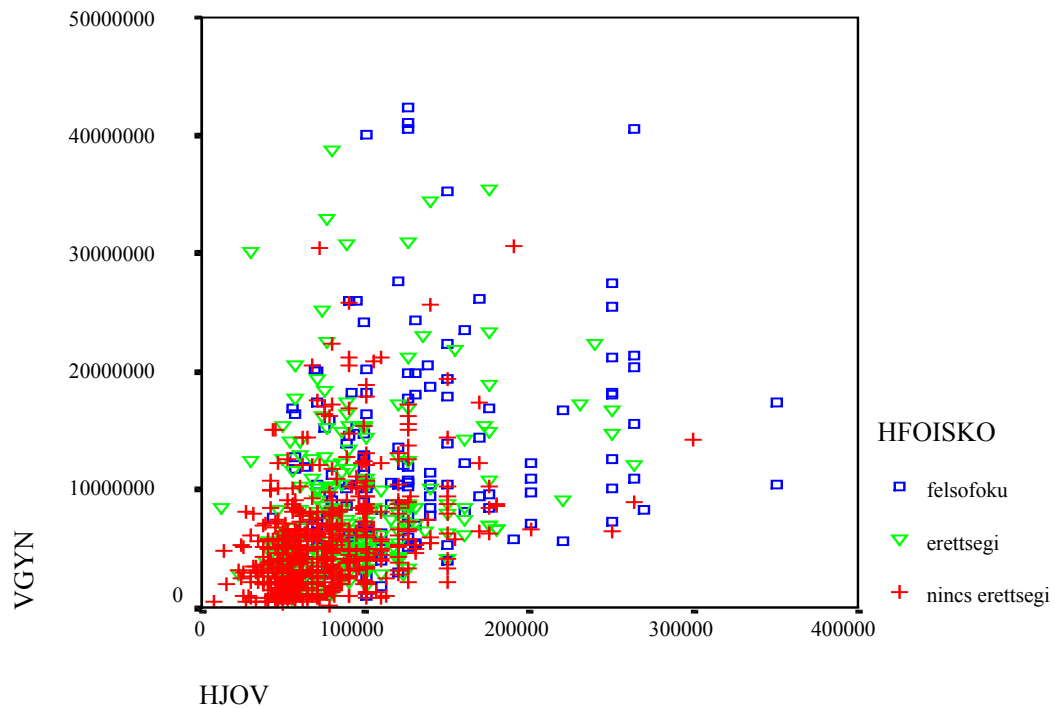
*A háztartás-percentilisek jövedelmének aránya az összes háztartás aggregált jövedelmében és a pénzügyileg releváns háztartások aránya a háztartások jövedelem szerint képzett percentiliseiben*



Magyarázat: *PROB (PE): pénzügyileg releváns háztartások aránya az adott háztartási percentilisben*  
*HJVR: az adott percentilisben lévő háztartások jövedelmeinek aránya az összes háztartás aggregált jövedelmében*  
*PROB(PE) és HJVR közötti korreláció:  $r = 0,7797$*

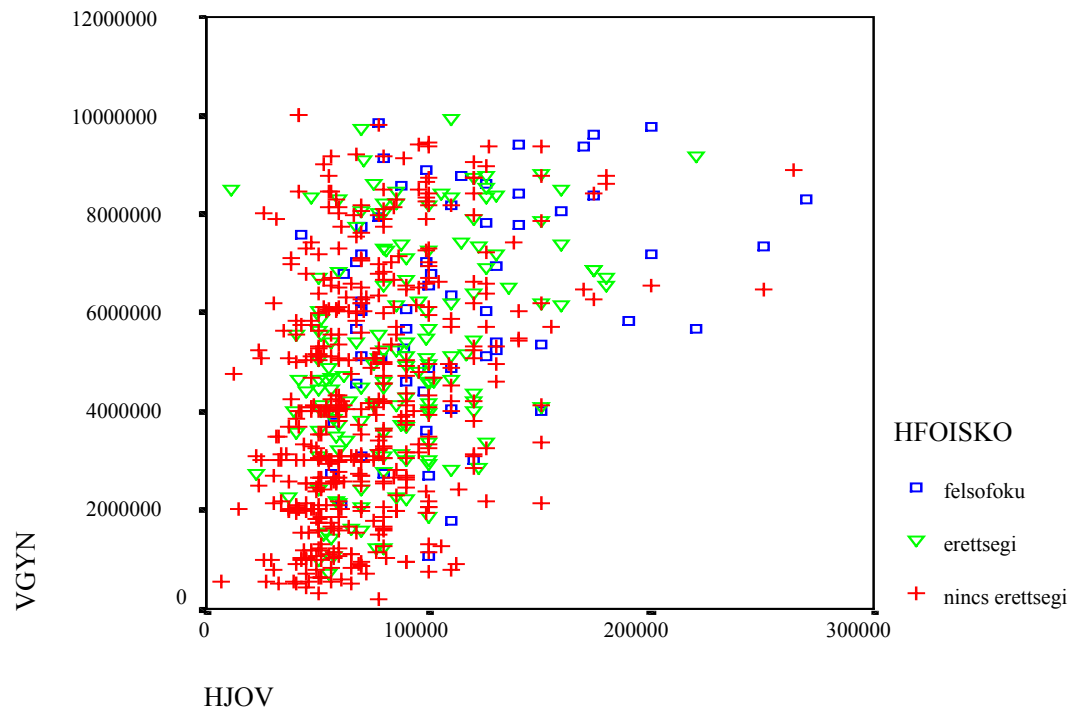
### 3.2.3. ábra

*A háztartások megoszlása a háztartás összes nettó jövedelme és a háztartás vagyona szerint a háztartásfő iskolai végzettségének figyelembe vételével*



### 3.2.3. ábra (folytatás)

*A felhő közelebbről (vagyon < 10 millió és háztartási jövedelem < 1 millió)*



Ha a háztartás életciklusát, iskolázottsági szintjét és a háztartástagok munkaerőpiaci pozícióját a háztartásfő megfelelő adataival (életkorával, iskolázottságával és munkaerőpiaci pozíciójával) jellemezzük, akkor azt láthatjuk, hogy jellemzően azok a háztartások pénzügyileg relevánsak, amelyeknél a háztartásfőnek van állása, fiatal, és iskolázott. A pénzügyileg releváns és nem releváns háztartások életkor és jövedelem szerinti viszonylagos elkülönülése jól megfigyelhető (lásd a 3.2.4. ábrát). Továbbá a nagyobb háztartások sorolódnak az átlagosnál nagyobb arányban ide – a háztartásban élő, munkahellyel rendelkező tagok számának növekedése okán.

### 3.2.2. táblázat

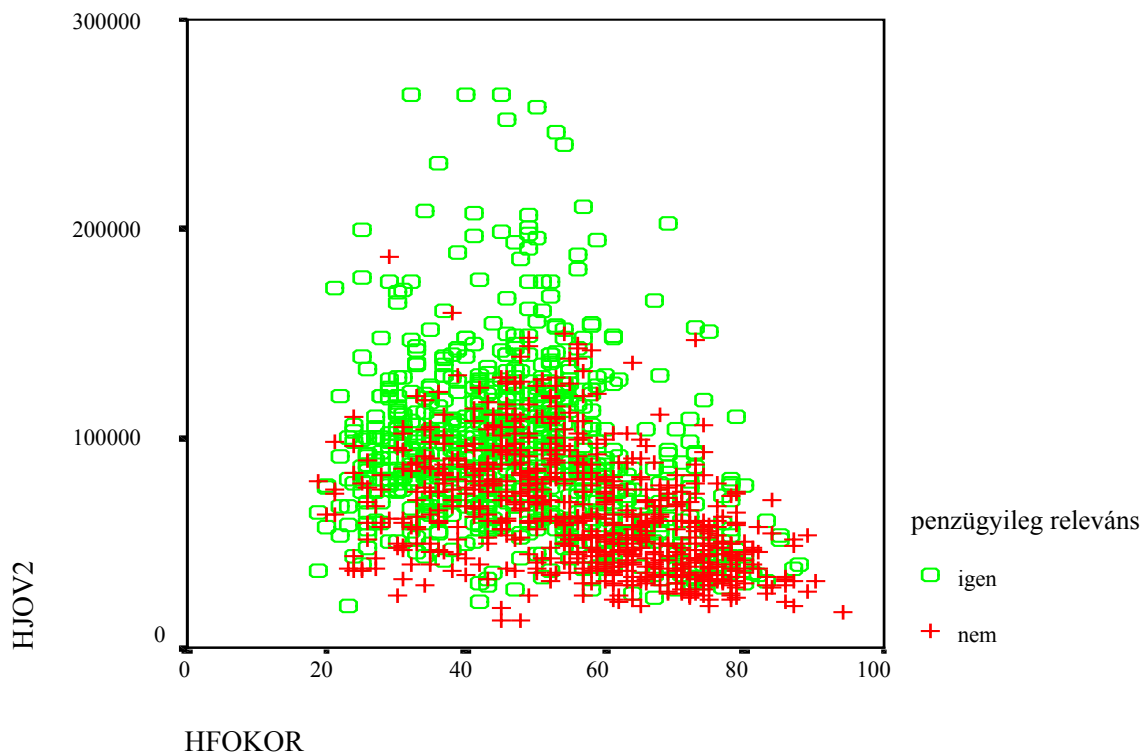
*A pénzügyileg releváns háztartások megoszlása a háztartásfő életkora, iskolai végzettsége, munkaerőpiaci pozíciója és a háztartásban élők száma szerint 2000 szeptemberében, %*

		Pénzügyileg releváns háztartások	
		Nem	Igen
Háztartásfő iskolai végzettsége			
	Nincs érettségi	71,3	49,1
	Érettségi	18,8	30,7
	Felsőfokú	9,9	20,2
	Összesen	100,0	100,0
	N	719	797
	Asszociáció = phi:	0,229*	
Háztartásfő életkora			
	-34 év	8,9	20,1
	35 - 44 év	13,5	22,1
	45 - 59 év	32,4	36,6
	59 év felett	45,2	21,1
	Összesen	100,0	100,0
	N	719	795
	Asszociáció = phi:	0,278*	
Háztartásfő dolgozik-e			
	Igen	35,8	62,8
	Nem	64,2	37,2
	Összesen	100,0	100,0
	N	720	799
	Asszociáció = phi:	0,270*	
A háztartásban élők száma			
	Egy fő	26,3	11,0
	Két fő	33,9	25,1
	Három fő	16,1	24,1
	Négy fő	14,7	25,8
	Öt vagy több fő	9,0	14,0
	Összesen	100,0	100,0
	N	722	798
	Asszociáció = phi:	0,259*	

\*:  $p < 0,05$

### 3.2.4. ábra

*A pénzügyileg releváns háztartások megoszlása a háztartásfő életkora és a háztartás becsült összes nettó jövedelme szerint 2000 szeptemberében, %*



**Összefoglalóan: azt várhatjuk, hogy a pénzügyileg releváns háztartások azok, amelyeknél a háztartásfő dolgozik, fiatal vagy középkorú, magas iskolai végzettségű, magas a háztartás nettó havi jövedelme és a háztartás számottevő nem pénzügyi megtakarítással rendelkezik.**

E tényezők erősségének becslésére egy olyan modellt alkalmaztunk, amellyel a pénzügyileg releváns csoportba kerülés tényét becsültük. A kérdés az, hogy a háztartás bizonyos jellemzőit ismerve, meg tudjuk-e mondani, hogy az adott háztartás az általunk meghatározott – pénzügyileg fontos – háztartások csoportjába tartozik-e?

Logisztikus regressziós modellt alkalmaztunk. A becslés során a függő változó a pénzügyileg releváns csoportba való tartozás valószínűsége volt, a magyarázó változó pedig a háztartás egy főre jutó jövedelme, a háztartás létszáma, a háztartásfő életkora, a háztartás becsült vagyoni helyzete, és pénzügyi helyzetére vonatkozó rövidtávú várakozásai.

Az eredmények arra mutatnak, hogy a fenti tényezők közül **a háztartásfő életkora, iskolai végzettsége, a háztartás jövedelmi szintje, a háztartás létszáma és a jövőre vonatkozó várakozások számottevően hozzájárulnak ahhoz, hogy egy háztartást a pénzügyileg fontos csoportba soroljunk.** A háztartásfő életkorán kívül a felsoroltak mindegyike pozitív kapcsolatban áll a pénzügyileg releváns csoportba tartozással. **Különösen a várakozások hatása szembetűnő** és ez a legegységelműbb hatás is az összes többi között. Ez két tényezővel magyarázható. Az egyik kézenfekvő: a pénzügyileg fontosság definíciójában szerepet játszanak a megtakarításokra vonatkozó pozitív várakozások. Így itt ez utóbbiak és az

anyagi helyzetre vonatkozó várakozások közötti kapcsolatról van szó. Másrészt a megtakarítók és a tartozással rendelkezők jövőre vonatkozó várakozásai számottevően kedvezőbbek, mint a többi háztartásé<sup>31</sup>. Az életkor negatív hatása akkor is megmutatkozik, ha életkori csoportokkal és akkor is, ha a tényleges életkorral számolunk: a pénzügyileg releváns háztartásoknál a háztartásfő átlagéletkora 48 év, míg a pénzügyileg marginális szerepet játszó háztartásoknál 57 év (lásd a 3.2.3. és az M3.1. táblázatot).

3.2.3. táblázat  
A pénzügyileg releváns csoportba kerülés logisztikus regressziós becslése

Függő változó = PE (0,1)				
Változók	1 modell	2 modell	3. modell	4 modell
HFOOSZT	1,0750**	1,0718**	1,0818**	1,0812**
EHSJOVX	1,2999**	1,2839**	1,1985**	1,1877**
HSZAM	1,5678**	1,5249**	1,4290**	1,4085**
KOR1	2,2453**	n	2,1669**	n
KOR2	1,4803	n	1,3571	n
KOR3	1,1397	n	1,0624	n
KOR4 (referencia)	-	n	-	n
HFOKOR	n	0,9845**	n	0,9876*
RLNVGYNX	n	n	1,1925	1,1636
VAH1	1,5394**	1,5708**	1,5640**	1,6007**
Modell khi <sup>2</sup>	235,162	228,925	166,619	158,679
-2 log likelihood	1666,223	1672,460	1368,406	1376,349
Helyesen besorolt esetek aránya (%)	67,9	67,0	66,0	66,3
Pszedó R <sup>2</sup>	0,124	0,120	0,109	0,103
N	1376	1376	1116	1116

\*:  $p < 0.05$

\*\*  $p < 0.01$

Megjegyzések: a cellákban az  $\exp(b)$  értékeit közöljük, ami azt mutatja, hogy a magyarázó változó egy egységnyi változása milyen mértékben változtatja a függő változó egységnyi hányadosát.

A PE értéke 1, ha a háztartás a pénzügyileg releváns csoportba került, 0 egyébként.

HFOOSZT: háztartásfő elvégzett iskolai osztályainak száma

EHSJOVX: egy főre jutó háztartási összes jövedelem (tízezer forintban)

HSZAM: a háztartásban élők száma

KOR1: háztartásfő 34 év alatti

KOR2: háztartásfő 35-44 év közötti

KOR3: háztartásfő 45-59 év közötti

KOR4: háztartásfő 59 év feletti

HFOKOR: háztartásfő életkora

RLNVGYNX: a háztartás becsült vagyonának a jövedelemtől független hatása

VAH1: háztartás anyagi helyzetére vonatkozó várakozások a következő 12 hónapban

n: a tényező nem szerepelt az adott modellben

A háztartás nagyság erős pozitív hatása a háztartáson belül a gyerekek számával hozható kapcsolatba. Ez a tény közvetlenül a családi életciklus fontosságát húzza alá: a gyerekvállalás

<sup>31</sup> Az anyagi helyzet következő évi és a megtakarítási pozíció következő fél évi alakulása között szoros pozitív kapcsolatot láthatunk ( $\phi = 0,309$ ). De az is igaz, hogy a megtakarítással, illetve hitellel rendelkezőknek a család anyagi helyzetére vonatkozó várakozásai is pozitívabbak, mint akiknek sem megtakarításuk, sem hitelük nincs: az előbbi csoport 25,1%-a vár javulást, míg az utóbbi csoport 12,5%-a ( $\phi = 0,187$ ).

egyfelől hosszú távú pozitív jövedelem várakozások indikátoraként értelmezhető, másrészt nagyobb fogyasztási igényt valószínűsít, amit nem ritkán hitelfelvétellel valósítanak meg<sup>32</sup>.

A harmadik figyelemreméltó momentum a várakozások pozitív szerepéhez kapcsolódik. A háztartás javuló anyagi helyzetére vonatkozó várakozás a pénzügyileg releváns háztartásokra jellemző inkább, míg a többi háztartás a jelenlegi helyzet romlását, vagy stabilizálódását várja inkább. Ez az eredmény azt mutatja, hogy megegyezően a fejlett országokra vonatkozó empirikus elemzések eredményeivel, **a háztartás anyagi helyzetére vonatkozó várakozás Magyarországon is fontos indikátora a háztartások fogyasztási és megtakarítási magatartásának.**

Meg kell azonban jegyeznünk azt is, hogy a modellekben szignifikáns hatást mutató tényezők együttesen csak kis mértékben javítottak egy naiv becslésen. Ha csupán véletlenszerűen határoznánk meg a háztartások besorolását, akkor is a háztartások 50%-át sorolnánk be helyesen: a kapott 66,0-67,9%-os helyes besorolási arányok két dolgot jelenthetnek. Egyrészt általunk meg nem figyelt tényezők között is lehetnek hatékony indikátorai a pénzügyi fontosságnak; de az is lehet, hogy az általunk ajánlott elkülönítés – a pénzügyileg fontos háztartások definiálása – nem eléggé tiszta és összemos több, nehezen elkülöníthető háztartási csoportot.

### 3.3. Az eladósodási hajlandóság mértéke és összetevői

A megkérdezett háztartások 61%-a válaszolt úgy, hogy tudna törlesztő részletet fizetni. Az átlagos összeg közel 16 ezer forint, viszonylag nagy szórás mellett (lásd a 3.3.1. táblázatot). Megfigyelhető, hogy a pénzügyileg fontos háztartások csoportja némileg nagyobb törlesztő részletet vállalna, mint a teljes minta – ez nyilvánvalóan következik abból, hogy az előbbieket jövedelmi és vagyoni helyzete is kedvezőbb.

3.3.1. táblázat  
*A vállalt törlesztő részlet (TRLR) statisztikái, forint \**

	Összes háztartás	Pénzügyileg releváns háztartások
Átlag	15.643	18.096
Szórás	17.482	19.043
Medián	10.000	10.000
Módusz	10.000	10.000
Minimum	430	430
Maximum	150.000	150.000
Esetszám	730	524

\*: csak akkor, ha a megjelölt havi törlesztő részlet nem érte el a háztartás összes havi nettó jövedelmét. Ennek ellenkezője 18 esetben fordult elő.

A legtöbben havi 10.000 forintos törlesztő részlet mellett lennének hajlandók eladósodni, de nem ritka a 40.000 feletti törlesztő részlet vállalása sem (lásd a 3.3.1. ábrát).

Ha vállalt törlesztő részlet nagyságát a háztartás összes nettó jövedelmének százalékában fejezzük ki, akkor egy olyan mutatóhoz jutunk, amely az adott háztartás eladósodási

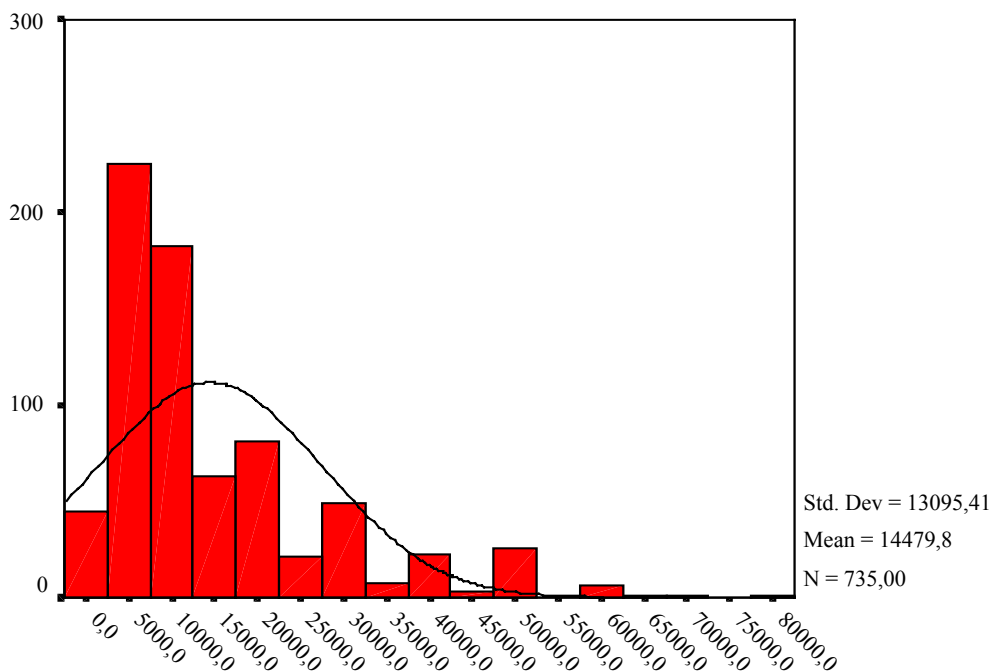
<sup>32</sup> A hitellel rendelkező háztartások átlagos létszáma 3,48 fő, míg akiknél nincs tartozás, ott az átlagos létszám 2,59 fő.



hajlandóságát méri: hitelre történő vásárláskor: a jövedelme mekkora arányát lenne hajlandó törlesztésre fizetni. **E szerint a hitelfelvételt egyáltalán vállaló háztartások átlagosan jövedelmük 16%-át fordítanák törlesztésre.** Magasabb ez az arány a pénzügyileg releváns csoportnál (17,8%) amihez már nincs köze a jobb jövedelmi helyzetnek. De nincs ebben hatása a háztartásfők életkorában meglévő különbségeknek sem. Láthattuk ugyan, hogy a pénzügyileg releváns háztartásokban a háztartásfők fiatalabbak, de az is megfigyelhető, hogy körükben ettől függetlenül magasabb az eladósodási hajlandóság (lásd a 3.3.2. ábrát). A magyarázatot a pénzügyileg releváns csoport más jellemzői között kell keresnünk. Ez az eredmény arra utal, hogy pénzügyileg releváns háztartások meghatározásával a fogyasztási és megtakarítási magatartásban elkülönülő háztartási csoportot hoztunk létre.

Az eladósodási hajlandóság, a vagyon, a háztartásfő életkora, a fogyasztói türelmetlenség és a jövedelem alakulásának összevetése alapján azt figyelhetjük meg, hogy az előbbivel az említett tényezők elég gyenge kapcsolatban vannak (lásd a 3.3.3. táblázatot és a 3.3.3. ábrát).

3.3.1.ábra  
A háztartások megoszlása a vállalt havi törlesztő részlet szerint  
( $0 < TRLR < 100.000$ )



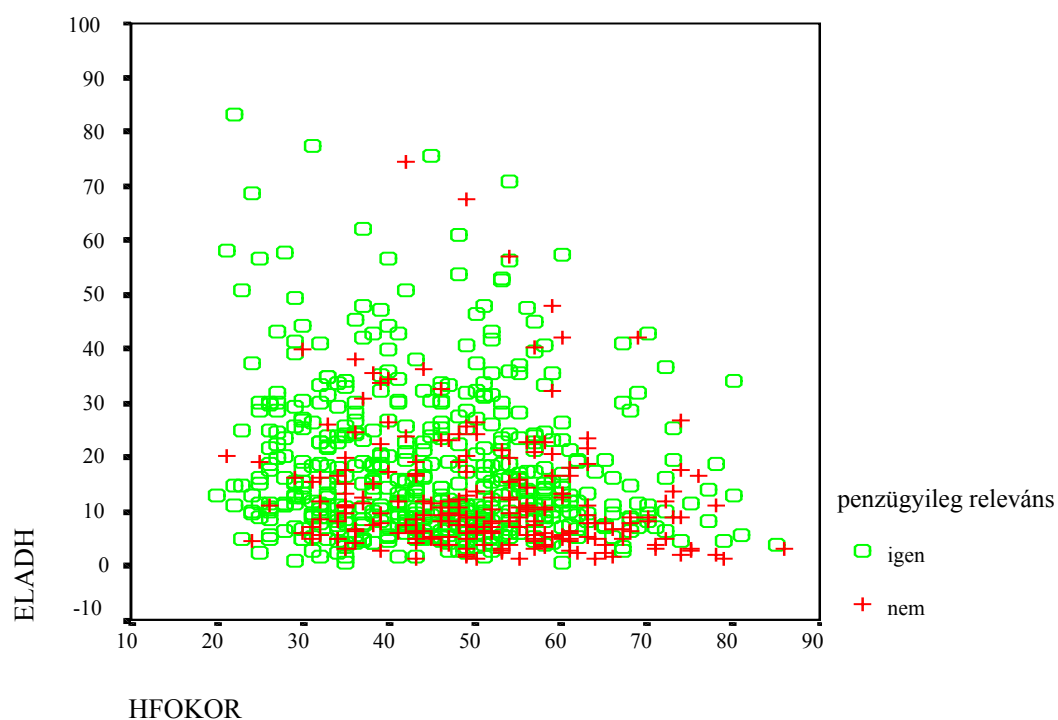
38.Mekkora havi törlesztést bírnának?

3.3.2. táblázat  
Az eladósodási hajlandóság (ELADH) statisztikái, %\*

Törlesztő részlet a háztartás havi összes nettó jövedelmének százalékában		
	Teljes minta	Pénzügyileg releváns háztartások
Átlag	16,27	17,80
Szórás	13,09	13,54
Medián	11,73	13,37
Módusz (legkisebb érték)	12,50	14,29
Minimum	0,50	0,50
Maximum	83,33	83,33
Esetszám	730	515

\*: csak akkor, ha a megjelölt havi törlesztő részlet nem érte el a háztartás összes havi nettó jövedelmét. Ennek ellenkezője 18 esetben fordult elő.

3.3.2. ábra  
Az eladósodási hajlandóság a háztartásfő életkora és a pénzügyi relevancia szerint, 2000 szeptemberében



### 3.3.3. táblázat

*Az eladósodási hajlandóság, a háztartás becsült jövedelme, vagyona, és a fogyasztói türelmetlenség kapcsolata (korrelációs együtthatók), 2000 szeptemberében*

	ELADH	HJOV2	VGYNX	FTURH
ELADH	1,00	0,199** (730)	0,091** (626)	-0,119*** (689)
HJOV2		1,00	0,717*** (1174)	-0,052* (1365)
VGYNX			1,00	-0,092*** (1099)
FTURH				1,00

*Megjegyzés: zárójelben az esetszámokat tüntettük fel.*

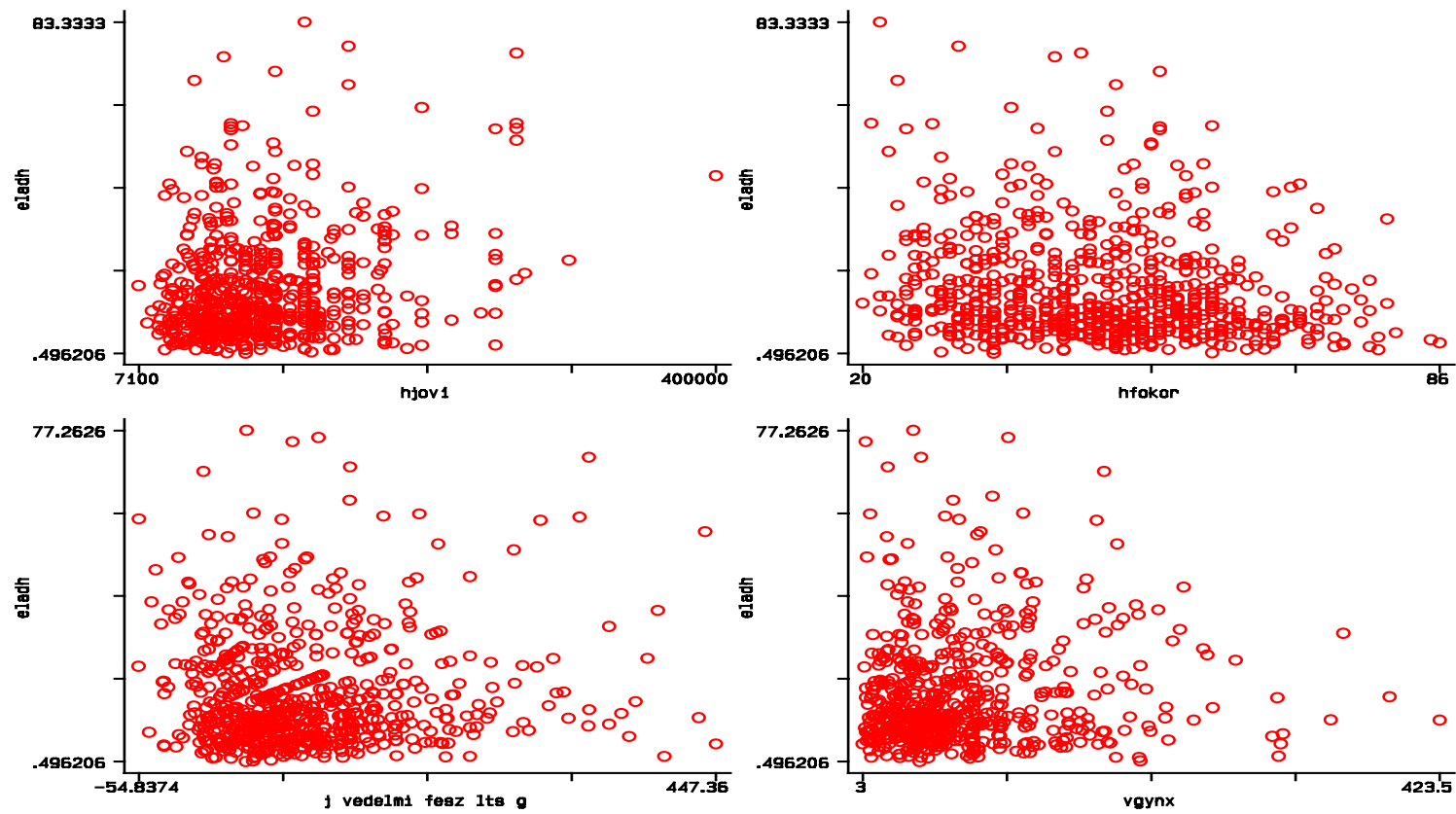
\*:  $p < 0,1$

\*\*:  $p < 0,05$

\*\*\*:  $p < 0,01$

### 3.3.3. ábra

*Az eladósodási hajlandóság a háztartási összes nettó jövedelme (HJOV1), a háztartásfő kora (HFOKOR), a fogyasztói türelmetlenség és a háztartás vagyona (VGYNX) szerint*



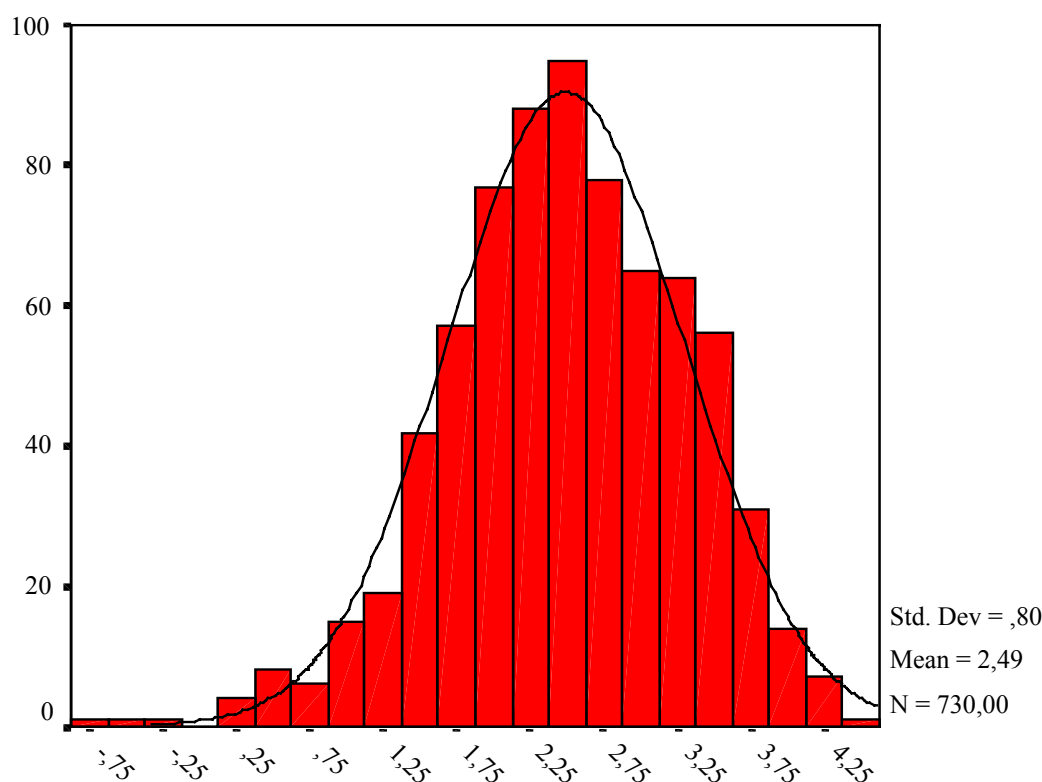
STATA™

Különösen az szembeötlő, hogy az eladósodási hajlandóság és a fogyasztói türelmetlenség között nem a várt irányú kapcsolatot kapjuk: a türelmetlenebbek eladósodási hajlandósága nem magasabb, hanem éppen alacsonyabb, mint türelmesebbeké. A váratlan nyereményt tisztán vagy dominánsan elfogyasztani kívánók másfelől inkább konzervatívok és tartózkodnak a nagyobb arányú hitelfelvételtől.

Az eladósodási hajlandóság lognormális eloszlású (lásd a 3.3.4. ábrát). A következőkben ennek nagyságát becsüljük a háztartások pénzügyi helyzetét és magatartását leíró változók segítségével.

3.3.4. ábra

*A háztartások megoszlása az eladósodási hajlandóság logaritmus szerint (LNELADH)*



LNELADH

#### Tests of Normality

Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			
	Statistic	df	Sig.
LNELADH	,027	730	,200*

\*. This is a lower bound of the true significance.

a. Lilliefors Significance Correction

Az eladósodási hajlandóság mértékének becslésekor – a fogyasztási döntéseket leíró elmélet feltevéseivel és a feltörekvő országok ide vonatkozó tapasztalataival összhangban – az alábbi hipotézisekkel élünk.

1. Azt várjuk, hogy a likviditási korlát befolyásolja leginkább a háztartások hitelfelvételi döntéseit. A likviditási korlátra egyrészt a háztartás jövedelmi szintjéből következtethetünk, másrészt a várható jövedelmeire vonatkozó várakozások jelzik ezt leginkább. Ezek szerint azoknál a háztartásoknál várunk nagyobb eladósodási hajlandóságot, amelyek magasabb jövedelmi szinten élnek és a várható jövedelemre való várakozásaik is kedvezőek.

2. A család anyagi helyzetére vonatkozó várakozások ezen felül a makrogazdasági konjunktúrára vonatkozó várakozásoknak a háztartás szintjén való megjelenéseként is értelmezhetőek és a lakosság konjunktúrára vonatkozó várakozásairól tudósítanak. Amennyiben kedvező változás érzékelhető ebben, akkor az a megnövekedő eladósodási hajlandóságon keresztül *ceteris paribus* növelni fogja a lakosság fogyasztási hajlandóságát is.

3. Az iskolai végzettségnek külön hatása lehet az eladósodottság szintjére. Ez megfeleltethető az egyén hosszú távú munkaerőpiaci pozíciójának, illetve jövedelmi kilátásainak mércéjeként. Azt várjuk, hogy a magasabb iskolázottságúak (azonos jövedelmi szint esetén is) hajlandóak magasabb eladósodottsági szintet vállalni.

4. A másik hatás a fogyasztói türelmetlenséghez kapcsolódik. Minél jelentősebb a korábban elhalasztott fogyasztás, annál nagyobb a kényszerűen elhalasztott fogyasztás miatti fogyasztói türelmetlenség. Azt várjuk, hogy a türelmetlenebb fogyasztók azonos jövedelmi szint és azonos kilátások mellett nagyobb mértékben hajlandóak eladósodni, mint egyébként.

5. Az is várjuk, hogy a jövedelmi feszültség pozitív kapcsolatban áll az eladósodási hajlandósággal. Minél inkább elmarad a jelenlegi jövedelem a kívánatostól, annál valószínűbb, hogy e feszültség közepette élők fokozottabban nyúlnak a hitelfelvétel eszközhöz – ezzel enyhítendő az eredeti problémát. Másrészt a jövedelmi feszültség arra is utal, hogy a kérdezett nagyobb valószínűséggel keresi a magasabb jövedelem megszerzésének módjait, mintha teljesen elégedett lenne a jelenlegi jövedelmével. Ezek szerint, ha a rövid távú jövedelmi várakozásokban ez nem is mutatkozik meg, de az aspirációk szintjén ők is várhatóan magasabb jövedelemben gondolkodnak az eladósodottságról való döntés során.

6. A hatodik feltételezés a korábbi hitelfelvétel tényéhez kapcsolódik. Itt két egymással összefonódó hatásról van szó: egyfelől akik már vettek fel hitelt, azok tapasztalatból tudják, hogy mennyi törlesztő részletet képesek fizetni. Akik pedig nem rendelkeznek ilyen irányú tapasztalatokkal, azok inkább óvatos becslést adnak. Ennek megfelelően a hitelpiacon hitelfeltevőként való jelenlét *ceteris paribus* inkább a magasabb törlesztő részlet vállalását valószínűsíti, mint az alacsonyabbét. Másrészt pedig a már hitelfeltevők tudják azt is, hogy milyen összeghatárig felelnek meg a bankok hitel követelményeinek – végigjárták az ehhez kapcsolódó adóbírálati procedúrát. Ez is bátorítja őket az eladósodottság szintjének meghatározásakor.

7. Végül, hetedikként a háztartásfő életkora is szerepet játszhat az eladósodási hajlandóság meghatározásában. Az idősebbek adóssággal szembeni averziója közismert. Ezzel szemben a fiatalok inkább vállalják a bizonyos kockázatot mindig jelentő hitelfelvételt és magasabb törlesztő részletet a kívánt fogyasztási javakhoz való hozzájutás fejében. Azt várjuk, hogy a

háztartásfő életkorának növekedésével kisebb lesz az eladósodási hajlandóság a különben azonos jellemzőkkel leírható háztartások között.

Két modellt vizsgáltunk, amelyekben függő változóként a jövedeleमारányos törlesztő részlet logaritmusát (LNELADH) becsültük. A becslések eredményeit a 3.3.4. táblázat tartalmazza. Az első modellbe a fogyasztói türelmetlenséget, a másodikba pedig a jövedelmi feszültséget szerepeltettük. Mindkét modellt vizsgáltuk a teljes mintán és a pénzügyileg releváns háztartások csoportjában is<sup>33</sup>. Az első megfigyelés mindjárt a modellekben elemzett esetszámokhoz kapcsolódik. Azoknál a háztartásoknál, amelyek vennének fel hitelt (az általuk választott törlesztő részlet nagyobb volt, mint 0), nincs nagy eltérés a pénzügyileg releváns és nem releváns háztartások között. Az első feltételnek megfelelő háztartások között ugyanis mintegy 70%-osra tehető a pénzügyileg releváns háztartások aránya.

A kapott eredmények több ponton megerősítik várakozásainkat. Az eredmények azonban nem támasztják alá sem a fogyasztói türelmetlenségre, sem pedig a jövedelmi feszültségre vonatkozó feltevést.

Az első esetben éppen előzetes feltevésünkkel ellentétes állítást látszanak alátámasztani. A viszonylag türelmesebbek – akik a váratlan nyereseményüket megtakarítanák, visszafizetnék adósságukat, vagy vállalkozásba fektetnék – lennének hajlandók nagyobb mértékben eladósodni, míg azok, akiknél leginkább beszélhetünk fogyasztói türelmetlenségről, számottevően kisebb törlesztő részletet vállalnának. Ez a tény egyfelől ellentmond azoknak az interpretációknak, amelyek a '90-es évek második felében tapasztalható fogyasztói hitelállomány növekedés mögött a fogyasztói türelmetlenség motívumát sejtik. Másfelől megnyugtató is: éppen a legtürelmetlenebb, a többletjövedelmét leginkább fogyasztási javakra fordító lakossági csoport tartózkodik a jövedelméhez képest nagyobb arányú teherrel járó hitelfelvételtől – azaz a lakosság nettó finanszírozási pozíciója várhatóan nem romlik drasztikusan attól, hogy a türelmetlen fogyasztói csoportok megjelennek a lakossági hitelek piacán.

A modellek eredményei alátámasztják azt, hogy a háztartások eladósodottságának drasztikus növekedése mögött a háztartások oldalán a jövedelmi kilátások számottevő javulása, a kínálati oldalon pedig hitelkihelyezés kockázatának csökkenése és a hitelnyújtási kritériumok lazábbá válása, a nominális kamatszint csökkenése húzódik meg.

A modellekkel a függő változó szórásának 6-12%-át tudjuk becsülni. A modellek nem tartalmaznak specifikációs hibát és a hibatagok is korrelálatlanok a becsült változóval. (A hibatagoknak a becsült változókkal való korrelálatlanságát a 3.3.5. ábrán szemléltetjük).

A fogyasztói türelmetlenség indikátorait (FT1, FT2, FT3, FT4) tartalmazó modell eredményei alapján láthatjuk, hogy **a háztartásfő iskolai végzettsége, a háztartás jövedelmi helyzete, jövőre vonatkozó kilátásai, és a kérdezést megelőző hitelfelvétel ténye pozitívan hat az eladósodási hajlandóságra**. Ugyanilyen irányú hatása van annak, ha a megkérdezett fogyasztását egyáltalán nem jellemzi a fogyasztói türelmetlenség (FT1). **A türelmesebb fogyasztók (FT1) nagyobb arányban adósodnának el, mint azok, akik a legtürelmetlenebbnek tekinthetők (FT5)**. A fogyasztói türelmetlenség többi kategóriájába

<sup>33</sup> Az elemzés során outliereknek tekintettük és kihagytuk azokat az eseteket, amelyek az egyes becsléseknél a Cook féle távolság szerint a felső 1%-hoz tartoztak. Ez esetünkben sokkal lazább kritérium volt, mint az általában ajánlott  $Cook's D_i > 4/n$  küszöb (ahol  $n$  az esetszám). Ld. Computing Resource Center (1992), Vol. 2. 310. o.

tartozók eladósodási hajlandósága pedig nem tér el egymástól számottevően. Ez az eredmény, mint említettük, ellentmond előzetes feltételezésünknek.

A modellekben az iskolai végzettség olyan indikátorát szerepeltettük, amelyből kiszűrtük a jövedelem hatását. A eredmények megerősítik várakozásunkat: **az iskolai végzettséggel (RHFOOSZT) nő az eladósodási hajlandóság.** E mögött a háztartások tervezési időhorizontjának hatását véljük felfedezni. Az alacsonyabb iskolai végzettségűek az elfoglalt munkaerőpiaci pozíciójukból következően kevésbé képesek hosszabb távra előre látni várható jövedelmüket, mint a magasabb iskolai végzettségűek – akikre inkább jellemző az állásbiztonság.

A háztartás jövedelmi szintjének hatása is a várt irányú: **a magasabb jövedelmi szinten élő háztartások, amelyekben feltehetően több a kereső, inkább hajlamosak eladósodni.** Ez a hatás minden vizsgált modellnél érvényesült.

A jövedelem rövid távú alakulására vonatkozó várakozások hatása erős és a várt pozitív irányt mutatja. Azoknál, akik a háztartás anyagi helyzetének javulását várják ( $VAH = 1$ ), az 1-4. modellek szerint 2,9-3,4 százalékponttal magasabb a törlesztő részlet/jövedelem hányados értéke, mint a velük megegyező jellemzőkkel bíró, de anyagi helyzetük változatlanásával, vagy rosszabbodásával ( $VAH = 0$ ) számolók esetében.

Hasonlóan **erős szignifikáns pozitív hatás mutatható ki a már megtörtént hitelfelvétel esetében.** (Ezt a hatást csak a teljes minta esetén érdemes számításba venni, mivel a pénzügyileg releváns háztartások definiálásának egyik eleme éppen a hitelfelvétel volt.) A kérdezést megelőző hitelfelvétel ténye ( $HITEL = 1$ ) *ceteris paribus* 2,5-2,7 százalékponttal magasabb jövedelemarányos törlesztő részlet vállalását valószínűsíti.

**Az eladósodási hajlandóság némi csökkenését figyelhetjük meg a háztartásfő életkorának növekedésével.** (Ahol a háztartásfő 60 éves, ott hozzávetőleg 1,3 százalékponttal alacsonyabb a vállalt eladósodottsági arány, mint ahol 25 éves.) Ez megerősíti előzetes feltevésünket. A családi életciklus utolsó periódusaiban a háztartások jövedelmük alacsonyabb arányát kívánják hiteltörlesztésre fordítani, mint az életciklus elején.



3.3.4. táblázat  
A háztartások eladósodási hajlandóságának becslése (LNELADH)

Magyarázó változók	Modell-1	Modell-2	Modell-3	Modell-4
	Teljes minta	Pénzügyileg releváns háztartások	Teljes minta	Pénzügyileg releváns háztartások
FT1	0,208***	0,256***	n.	n.
FT2	-0,012	0,095	n.	n.
FT3	-0,041	-0,034	n.	n.
FT4	-0,264**	-0,079	n.	n.
FT5 (referencia)	-	-	n.	n.
JOVFSZ	n.	n.	0,001	0,000
RHFOOSZT	0,051***	0,030**	0,042***	0,039**
HFOKOR	-0,008***	-0,007**	-0,008***	-0,007**
LNEHJX	0,115**	0,175**	0,168***	0,194***
VAH	0,237***	0,228***	0,224***	0,196**
HITEL	0,179***	n.	0,205***	n.
Konstans	2,564	2,488	2,465	2,581
Kiigazított R <sup>2</sup>	0,116	0,078	0,092	0,059
F	9,91	4,99	12,40	6,88
Prob F	0,00	0,00	0,00	0,00
Ramsey RESET	1,73	1,30	0,44	0,75
Heteroszkedaszticitás	0,61	2,78*	0,49	1,37
N	688	482	679	473
Kihagyott esetek (outlierek) száma	7	4	6	5

\*:  $p < 0,1$

\*\*.:  $p < 0,05$

\*\*\*.:  $p < 0,01$

Változók:

Fogyasztási türelmetlenség:

FT1: 1, ha -1, különben 0.

FT2: 1, ha -0,99 - -0,2, különben 0

FT3: 1, ha -0,19 - 0,2, különben 0

FT4: 1, ha 0,21 - 0,99 különben 0

JOVFSZ: jövedelmi feszültség

RHFOOSZT: a jövedelemtől független iskolai végzettség

HFOKOR: háztartásfő életkora

LNEHJX: az egy főre jutó háztartási összes jövedelem (ezer Ft) logaritmus

VAH: a család várható anyagi helyzete a következő évben

0, ha várhatóan romlik, vagy nem változik

1, ha várhatóan javul

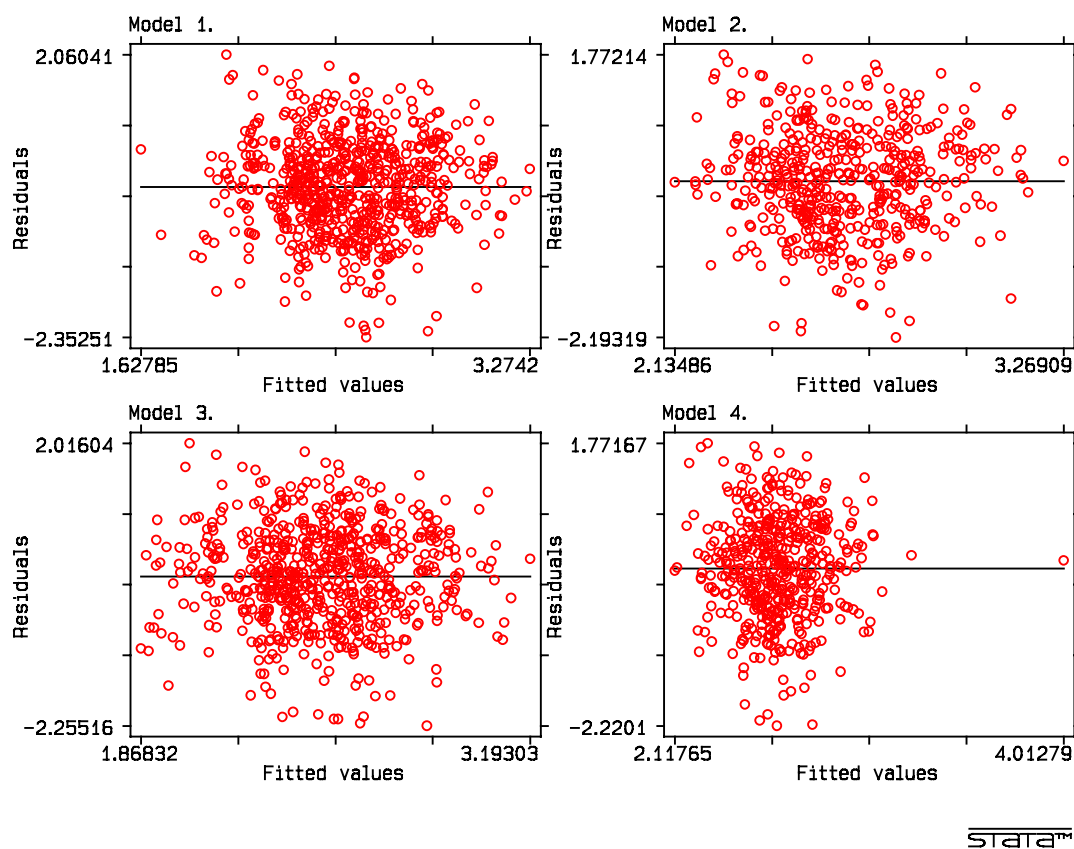
HITEL: már megtörtént hitelfelvétel ténye

0, nincs banktól felvett hitele

1, van banktól felvett hitele

### 3.3.5. ábra

*A reziduuumok megoszlása a becsült változók értékei szerint a négy vizsgált modellben*



*Megjegyzés: az ábrákban szereplő vonal az  $y = 0$  értéket jelöli*

A harmadik és a negyedik modellben a jövedelmi feszültség változóját szerepeltettük: ennek hatása ugyan mindkét mintán a várakozásainkkal megegyező irányú (pozitív) de egyik esetben sem szignifikáns. A jövedelmi feszültség növekedése ezek szerint nem játszik szerepet az eladósodási hajlandóság alakulásában, amiben valószínűleg szerepet játszik, hogy az alacsony jövedelmű és magas jövedelmi feszültséggel jellemezhető háztartások hitelfelvételi esélyei az átlagosnál rosszabbak.

## 4. Következtetések

Összefoglalásul a következőket fogalmazhatjuk meg:

1. A kapott eredmények alátámasztják az **életciklus elmélet** magyarországi relevanciáját, kimutatható a különböző korosztályok eltérő fogyasztási és megtakarítási viselkedése.
2. A magyar háztartások rendelkezésre álló jövedelemhez és GDP-hez viszonyított **eladósodottsága** a kilencvenes évek során csökkenést mutatott, és a mostanra kialakult 7%-os jövedelemarányos eladósodottság igen alacsonynak számít a fejlett országokra jellemző 50-100%-os arányhoz képest. A magyar gazdaság jövőbeli kilátásait illető optimista megítélés alapján a háztartások jövőbeli jövedelmük növekedését várják, ami a likviditási korlátok enyhülésével és az elhalasztott fogyasztás miatti türelmetlenséggel együtt az eladósodottság fokozatos növekedését vetíti előre.
3. A háztartások **megtakarítási céljait** vizsgálva a legfontosabb megfigyelés az, hogy a kilencvenes évek második felében jelentősen csökkent az óvatossági megtakarítás szerepe (bár továbbra is ez a legfontosabb motívum) és növekedett a lakásvásárlással és fejlesztéssel kapcsolatos takarékoskodás. A magyar háztartások megtakarítási attitűdjeiben jól elkülöníthető az óvatossági motívum és az ezzel összekapcsolódó fogyasztás simítás és az intergenerációs transzferek elősegítésének célja a fogyasztás jövőbeni növelését megalapozó céloktól (pl. autóvásárlás, nyaralás, ingatlan vásárlás). A vállalkozás a fentiek szerint ugyancsak, mint a fogyasztás-növelés egyik eszköze jön számításba. E csoportoktól elkülönül az adósság visszafizetése és az egyéb megtakarítási célok választása, amelyek szerepe marginális.
4. A háztartások egy váratlanul adódó – 1 millió forintot kitevő – összeg 35%-át lakáskörülményeik javítására fordítanák, miközben a megtakarításra, illetve hiteltörlesztésre is fordítanák ennek mintegy 42%-át. Ezek szerint a magyar háztartások a legégetőbb gondjának számít az, hogy elégedetlenek lakáskörülményeikkel, és amint lehetőségük adódna rá, ezen a gondon enyhítenének. Másrészt meglepően magas a váratlan nyereséget megtakarítani, illetve befektetni kívánó háztartások aránya is, amit az óvatossági megtakarítási motívum még mindig erős jelenlétével hozhatunk kapcsolatba.
5. A **pénzügyileg releváns háztartások** profiljának megrajzolásakor azt kaptuk, hogy az ebbe a csoportba tartozó háztartásokban a háztartásfőnek jellemzően van állása, fiatal vagy középkorú, iskolázott, és magasabb jövedelmi vagy vagyoni kategóriába tartozik.
6. A háztartás javuló anyagi helyzetére vonatkozó várakozás a pénzügyileg releváns háztartásokra jellemző inkább, míg a többi háztartás a jelenlegi helyzet romlását, vagy stabilizálódását várja inkább. A **háztartás anyagi helyzetére vonatkozó várakozás** jelentősége arra utal, hogy a fejlett országokhoz hasonlóan ez Magyarországon is fontos indikátora a háztartások fogyasztási és megtakarítási magatartásának.
7. A magyar háztartások jelentős részét jelenleg rendkívül magas **jövedelmi feszültség** jellemzi. Közel egyharmaduknál a kívánatos jövedelem kétszerese a jelenleg elértnek, közel egyharmadnál ennél is magasabb ez az arány és csak közel 9% érzi úgy, hogy a kívánatos jövedelem legfeljebb 20%-kal haladja meg a jelenlegi jövedelmi szintet.

8. A **fogyasztási türelmetlenség** általunk használt két mércéje konzisztens eredményt ad. Köztük szignifikáns gyenge pozitív kapcsolatot találhatunk. Mindkét indikátor azt jelzi, hogy a háztartások többsége viszonylag „türelmes”-nek mondható. A váratlanul kapott egy millió forintot elsősorban lakásberuházásra, illetve megtakarításra fordítanak, és mindössze közel 23%-ot költenének el fogyasztási cikkek és szolgáltatások vásárlására, megerősíti a permanens jövedelem hipotézis következtetését, miszerint az egyszeri, váratlan jövedelemből való fogyasztási határhajlandóság alacsony. A fogyasztási türelmetlenség második indikátora szerint pedig a választ adó háztartások 56%-a nem növelné fogyasztását a jövedelem növekedése ellenére sem.
9. A megkérdezett háztartások 61%-a válaszolt úgy, hogy tudna a hitelfelvétellel járó **törlesztő részletet** fizetni. Az átlagos összeg közel 16 ezer forint, viszonylag nagy szórás mellett. Megfigyelhető, hogy a pénzügyileg fontos háztartások csoportja némileg nagyobb törlesztő részletet vállalna, mint a teljes minta.
10. A **fogyasztói türelmetlenség** csak bizonyos türelmetlenségi szinteken gyakorol számottevő hatást az **eladósodási hajlandóságra**, de akkor is inkább a türelmesebb, a váratlan nyereséget megtakarítók, adósságuk visszafizetésére fordítók, vagy vállalkozásba fektetők esetében várhatjuk a magasabb eladósodási hányadot. Akikre pedig erősebb fogyasztói türelmetlenség jellemző, azok óvatosabbak és tartózkodnak a nagyobb arányú eladósodástól. A fogyasztói türelmetlenség tehát paradox módon *inkább visszafogó szerepet játszik* a háztartások eladósodási hajlandóságának alakulásában.
11. Az elvégzett számítások eredményei szerint a **jövedelmi feszültségnek** nincs hatása az **eladósodottsági hajlandóság** alakulására. Nem tudjuk alátámasztani azt, hogy a nagyobb jövedelmi feszültség magasabb eladósodási hajlandósággal járna.
12. A **hitelpiacon való jelenlét** magasabb törlesztő részlet vállalásával jár együtt. Úgy látszik, az eladósodási hajlandóságra egy önmagát erősítő folyamat is hatással van: akinél egy adott időpontban ennek bizonyos szintje jellemző, azok a jövőben *legalább ekkora* szinten hajlandók eladósodni. A háztartások (*ceteris paribus*) az idővel inkább növelik, mint csökkentik eladósodottságuk mértékét.
13. Több ponton is megragadható a **jövedelemre vonatkozó** (rövid és hosszú távú) **várakozások eladósodási hajlandóságra** gyakorolt pozitív hatása. A rövid távú várakozások alakulásának pozitív hatása jelentős, de ugyanennyire fontos az iskolai végzettség hatása, amely mögött a hosszú távon érvényesülő jövedelmi várakozások érvényesülését valószínűsítjük. A háztartások kedvező jövedelmi várakozásai tehát *ceteris paribus* az eladósodási (és ezzel a fogyasztási) hajlandóság növekedését jelzik ma Magyarországon. A háztartások eladósodásának növekedését elsősorban a likviditási korlát oldódásával magyarázhatjuk.

## Irodalom

**Ando, Albert és Modigliani Franco** (1963), The 'Life-Cycle' Hypothesis of Saving: Aggregate Implications and Tests, *American Economic Review*, Vol. 53, pp. 55-84.

**Árvai Zsófia és Menczel Péter** (2000), A monetáris politika hatása a lakosság portfólió döntéseire, MNB kézirat.

**Bodkin, R. G.** (1959): „Windfall Income and Consumption”, *American Economic Review*, Vol. 49., Sept., pp. 602-614.

**Bodkin, R. G.** (1963): „Windfall Income and Consumption: Comment”, *American Economic Review*, Vol. 53., June., pp. 445-47.

**Browning, Martin és Lusardi, Annamaria** (1996), Household Saving: Micro Theories and Micro Facts, *Journal of Economic Literature*, Vol. 34, pp. 1797-1855.

**Carrol, Christopher D. és Samwick, Andrew A.** (1995a) The Nature and Magnitude of Precautionary Wealth, NBER Working Paper 5193.

**Carrol, Christopher D. és Samwick, Andrew A.** (1995b) How Important is Precautionary Saving?, NBER Working Paper 5194.

**Deaton, Angus** (1992), *Understanding Consumption*, Oxford University Press.

**Elmendorf, Douglas W.** (1996), The Effect of Interest Rate Changes on Household Saving and Consumption: A Survey, Federal Reserve Board, mimeo.

**Fábián Zoltán - Kolosi Tamás - Róbert Péter** (1999) Jövedelmek és fogyasztási csoportok. In: Szívós P. - Tóth I. Gy (szerk.): Monitor, 1999, Társi, december, 7-41. o.

**Flavin, Marjorie** (1981), The Adjustment of Consumption to Changing Expectations about Future Income, *Journal of Political Economy*, Vol. 89. pp.974-1009.

**Friedman, Milton** (1957), *A Theory of the Consumption Function*, Princeton University Press, Princeton.

**Gergely Zsombor** (1999): „Az áremelkedés differenciáló hatásairól”, *Közgazdasági Szemle*, XLVI. évf. 993-1012. o.

**Guiso, Luigi; Jappelli, Tullio és Terlizzese, Daniele** (1992), Earnings Uncertainty and Precautionary Saving, *Journal of Monetary Economics*, Vol. 32. pp. 307-337.

**Hansen, Hermann-Josef** (1996): The impact of interest rates on private consumption in Germany, Discussion paper 3/96, Economic Research Group of the Deutsche Bundesbank.

**Jones, R. C.** (1960) „Transitory Income and Expenditures on Consumption Categories”, *American Economic Review, Papers and Proceedings*, Vol. 50. May, pp. 584-92.

**Kapitány Zsuzsa – Keszthelyiné Rédei Mária – Molnár György** (1999): A „rejtőzködő” panel, *Statisztikai Szemle*, 77. Évf., október-december, 833-843. o.

**Keynes, J. Maynard** (1936), *The general theory of employment, interest and money*, London: Macmillan.

**Keeler, J. P. – W. L. James – M. Abdel-Ghany** (1985): „The Relative Size of Windfall Income and The Permanent Income Hypothesis”, *Journal of Business & Economic Statistics*, July, Vol. 3. No. 3. pp. 209-215.

**Kolosi Tamás - Bedekovics István - Szívós Péter** (1998): Munkaerőpiac és jövedelmek. In: Sik E. - Tóth I. Gy. (szerk.): Zárótanulmány, Magyar Háztartás Panel Műhelytanulmányok 7. Budapest, február 8-21. o.

**Kolosi Tamás - Szívós Péter - Bedekovics István - Tóth I. János** (1996): Munkaerőpiac és jövedelmek. In: Sik E. - Tóth I. Gy. (szerk.): Társadalmi páternoszter 1992-1995, Magyar Háztartás Panel Műhelytanulmányok 7. Budapest, január 7-23. o.

**Kotlikoff, Laurence J. és Summers, Lawrence H.** (1981), The Role of Intergenerational Transfers in Aggregate Capital Accumulation, *Journal of Political Economy*, vol. 89. No. 4. Pp. 706-732.

**Krenin, M. E.** (1961): „Windfall Income and Consumption – Additional Evidence”, *American Economic Review*, Vol. 51. June, pp. 388-390.

**Kuehlwein, Michael** (1991), A Test for the Presence of Precautionary Saving, *Economic Letters*, Vol. 37. pp. 471-475.

**Lengyel György - Tóth I. János.** (1997): Tartozások, megtakarítások, hitelek és a megtakarítási pozíció. In: Sik E. - Tóth I. Gy. (szerk.): Az ajtók záródnak (?!), Magyar Háztartás Panel Műhelytanulmányok 8. Budapest, január 68-77.

**Lengyel György - Tóth I. János** (1998): Megtakarítások, hitelek és pénzhasználati módok. In: Sik E. - Tóth I. Gy. (szerk.): Zárótanulmány, Magyar Háztartás Panel Műhelytanulmányok 9. Budapest, február 58-67.

**Lengyel György - Szép Péter - Tóth I. János** (1994): A megtakarítási hajlandóság alakulása, In: Tóth I. Gy. (szerk.): Társadalmi átalakulás 1992-1994, Magyar Háztartás Panel Műhelytanulmányok 5. Budapest, december 68-74.

**Lengyel György - Szép Péter - Tóth I. János** (1996): Megtakarítások. In: Sik E. - Tóth I. Gy. (szerk.): Társadalmi páternoszter 1992-1995, Magyar Háztartás Panel Műhelytanulmányok 7. Budapest, január 74-82.

**Loundes, Joanne** (1999), Household Saving Behaviour in Australia, Melbourne Institute Working Paper No. 17/99.

**Medgyesi Márton - Szívós Péter** (1999a): A háztartások fogyasztása, kiadásai. In: Szívós P. - Tóth I. Gy (szerk.): Monitor, 1999, Tárki, december, 92-105. o.

**Medgyesi Márton - Szívós Péter** (1999b): A háztartások megtakarítása. In: Szívós P. - Tóth I. Gy (szerk.): Monitor, 1999, Tárki, december, 152-167. o.

**Medgyesi Márton - Szívós Péter** (1999c): A háztartások megtakarításai. In: Szívós P. (szerk.): Fogyasztási csoportok, jövedelem, megtakarítás, Kutatási beszámoló a Magyar Nemzeti Bank számára, Budapest, November, 80-113.

**Menczel Péter** (2000), Mit mutatnak a megtakarítások? *Bankszemle*, augusztus.

**Modigliani, Franco** (1988), The Role of Intergenerational Transfers and Life Cycle Saving in the Accumulation of Wealth, *Journal of Economic Perspectives*, Vol.22. No.2, pp. 15-40.

**Modigliani, Franco és Brumberg, Richard** (1952), *Utility Analysis and Aggregate Consumption Functions*, Discussion Paper, published in Abel, Andrew, The Collected Papers of Franco Modigliani, Volume 2, The Life Cycle Hypothesis of Saving, Cambridge, London 1980, pp. 128-197.

**Nagy Ildikó - Szép Péter** (1996): Megtakarítások és jövedelmek. In: A lakosság megtakarítói magatartásának vizsgálata a Magyar Háztartás Panel adatbázisának felhasználásával, Beszámoló a Magyar Nemzeti Bank részére. TÁRKI, február, 53-83. o.

**Polonyi Gábor** (1998): A megtakarítói magatartás legfontosabb összetevőinek alakulása 1995-97 között. In: Spéder Zs. (szerk.): A lakosság megtakarítói magatartásának vizsgálata a Magyar Háztartás Panel adatbázisának felhasználásával (Az I-VI. hullám adatai alapján), Beszámoló a Magyar Nemzeti Bank részére, TÁRKI, december, 21-47. o.

**Polonyi Gábor - Spéder Zsolt** (1998): Megtakarítási dinamika 1992- és 1997 között. In: Spéder Zs. (szerk.): A lakosság megtakarítói magatartásának vizsgálata a Magyar Háztartás Panel adatbázisának felhasználásával (Az I-VI. hullám adatai alapján), Beszámoló a Magyar Nemzeti Bank részére, TÁRKI, december, 48-68. o.

**Ried, M. G.** (1962) „Consumption, Savings and Windfall Gains”, *American Economic Review*, September, Vol. 52. June, pp. 728-37.

**Ried, M. G.** (1963): „Consumption, Saving and Windfall Gains: Reply”, *American Economic Review*, Vol. 53. June, pp. 444-45.

**Shefrin, Hersh M. és Thaler, Richard H.** (1988), The Behavioral Life-Cycle Hypothesis, *Economic Inquiry*, Vol. 26. No. 4. pp. 609-643.

**Skinner, Jonathan** (1988), Risky Income, Life Cycle Consumption and Precautionary Saving, *Journal of Monetary Economics*, Vol. 22. pp. 237-255.

**Spéder Zsolt** (1996a): Fogyasztási válságok a háztartás gazdálkodásában. In: Sik E. - Tóth I. Gy.: Társadalmi páternoszter 1992-1995, Magyar Háztartás Panel Műhelytanulmányok 7. Budapest, január 61-73. o.

**Spéder Zsolt** (1996b): A megtakarítói magatartás objektív összetevői. In: A lakosság megtakarítói magatartásának vizsgálata a Magyar Háztartás Panel adatbázisának felhasználásával, Beszámoló a Magyar Nemzeti Bank részére. TÁRKI, február, 7-32. o.

**Spéder Zsolt** (1996c): A megtakarítási habitus 1995-ben. In: A lakosság megtakarítói magatartásának vizsgálata a Magyar Háztartás Panel adatbázisának felhasználásával, Beszámoló a Magyar Nemzeti Bank részére. TÁRKI, február, 33-52. o.

**Thaler, Richard H.** (1994), Psychology and Savings Policies, *American Economic Review*, Vol. 84. No. 2. pp. 186-192.

**Tong Hun Lee** (1975): „More on Windfall Income and Consumption”, *Journal of Political Economy*, Vol. 83. No. 2. April, pp. 407-417.

**Tóth I. János** (1996): Megtakarítás és fogyasztás 1994-1995. In: A lakosság megtakarítói magatartásának vizsgálata a Magyar Háztartás Panel adatbázisának felhasználásával, Beszámoló a Magyar Nemzeti Bank részére. TÁRKI, február, 84-112. o.

**Tóth I. János** (2000): A háztartások fogyasztási és megtakarítási döntéseit meghatározó tényezők Magyarországon. TÁRKI, kézirat.

**Zsoldos István** (1997), A lakosság megtakarítási és portfólió döntései Magyarországon 1980-1996, MNB Füzetek 1997/4.



## **Mellékletek**

## M1. A megtakarítási célok közötti összefüggések és a hierarchikus klaszter elemzés lépései

Case Processing Summary <sup>a</sup>

Cases					
Valid		Missing		Total	
N	Percent	N	Percent	N	Percent
667	43,8%	856	56,2%	1523	100,0%

a. Fourfold Point Correlation used

### M1.1. A megtakarítási célok közötti összefüggések (Phi 4 pont korrelációk)

Proximity Matrix

Matrix File Input													
Case	gyer	ing	auto	vall	nyug	nyar	bete	munk	vara	foci	orok	ados	egye
gyer		-,011	,016	,018	,095	,080	,171	,243	,123	,064	,123	,061	-,136
ing	-,011		,072	,074	,036	,096	-,029	,106	-,096	,189	-,005	,055	-,121
auto	,016	,072		,188	,183	,289	,047	,163	,033	,201	-,006	,118	-,059
vall	,018	,074	,188		,114	,198	,002	,099	,004	,065	-,046	,069	-,075
nyug	,095	,036	,183	,114		,264	,239	,236	,081	,091	,171	,042	-,078
nyar	,080	,096	,289	,198	,264		,132	,214	,086	,282	,039	-,001	-,107
bete	,171	-,029	,047	,002	,239	,132		,370	,392	,080	,173	,042	-,033
munk	,243	,106	,163	,099	,236	,214	,370		,285	,161	,131	,065	-,078
vara	,123	-,096	,033	,004	,081	,086	,392	,285		,058	,094	-,021	-,058
foci	,064	,189	,201	,065	,091	,282	,080	,161	,058		,027	,065	-,025
orok	,123	-,005	-,006	-,046	,171	,039	,173	,131	,094	,027		,018	-,054
ados	,061	,055	,118	,069	,042	-,001	,042	,065	-,021	,065	,018		-,058
egye	-,136	-,121	-,059	-,075	-,078	-,107	-,033	-,078	-,058	-,025	-,054	-,058	

### M1.2. A klaszterek képzésének lépései

Agglomeration Schedule

Stage	Cluster Combined		Coefficients	Stage Cluster First Appears		Next Stage
	Cluster 1	Cluster 2		Cluster 1	Cluster 2	
1	7	9	,392	0	0	2
2	7	8	,328	1	0	5
3	3	6	,289	0	0	4
4	3	10	,242	3	0	7
5	5	7	,185	0	2	6
6	1	5	,158	0	5	8
7	3	4	,151	4	0	9
8	1	11	,138	6	0	10
9	2	3	,108	0	7	10
10	1	2	,064	8	9	11
11	1	12	,047	10	0	12
12	1	13	-,073	11	0	0

## M2. A fogyasztói türelmetlenséget mérő változó képzése

A váratlan nyeremény felhasználásánál először arra kértük a válaszadót, hogy válasszon a felkínált lehetőségek (opciók) közül, majd rakja sorba a választott pénzfelhasználási módokat. Így a váratlan nyeremény felhasználására vonatkozó válaszoknál figyelembe kell venni a válaszadó által adott sorrendet és azt is, hogy egyszerre hány lehetőséget jelölt meg. Mivel nyolc lehetőség állt rendelkezésére ezért a legnagyobb skála 8 elemű lehetett.

A válaszadók túlnyomó többsége – 94%-a azonban legfeljebb három opciót választott és rakott sorba (lásd az M1.1. táblázatot)

M2.1. táblázat  
*A válaszadók megoszlása a választott opciók száma szerint*

Opciók száma	Adott számú opciót választók	
	Száma	Aránya (%)
1	661	46,6
2	487	34,0
3	199	13,9
4	58	4,0
5	20	1,4
6	5	0,3
7	2	0,1
8	1	0,1
Összesen	1433	100,0

Az S1 .... S8 skálák legyenek az eredeti skálák, amelyekben a kérdezett sorba rendezte az általa megadott válaszlehetőségeket. Az  $s_{1,1}$ ,  $s_{2,1}$ ,  $s_{2,2}$ , ...,  $s_{8,1}$ ,  $s_{8,2}$ ... $s_{8,8}$  az egyes skálák kategóriái ( $s_{ij}$ ,  $i=1, ..n$ , és  $j=1...n$ ) ahol  $i$  és  $j$  jelölje, az  $i$ -edik skála  $j$ -edik elemét.

Ezeket a skálákat kell egy skálába transzformálnunk ahhoz, hogy az egyes skálákban adott válaszokat össze tudjuk hasonlítani.

A transzformált skála (TS) 36 kategóriát tartalmaz ( $1+2+...+8=4*9=36$ ). Ennek elemei:  $t_1, ...t_{36}$ .

A transzformáció az alábbiak szerint történik:

$$\begin{aligned}s_{1,1} &\rightarrow t_1; \\ s_{2,1} &\rightarrow t_2; \\ s_{2,2} &\rightarrow t_3, \text{ stb.}\end{aligned}$$

A transzformáció során minden elemhez súlyokat ( $w_{1,1}$ ,  $w_{i,j}$ ,  $w_{8,8}$ ) rendeltünk. (ahol  $w_{i,j}$  az  $i$ -edik skála  $j$ -edik eleméhez tartozó súly). A súlyok összege minden S1... S8 skála esetében 100 volt. Ezek a súlyok azt mutatják, hogy a váratlan nyereség mekkora arányát fordítja a kérdezett a kiválasztott és sorrendbe rakott lehetőségekre.

Nyilvánvaló, ha a válaszadó csak egy opciót említett, akkor az egész pénzt erre költené. ( $s_{1,1} \rightarrow t_1 = 100$ , ahol  $w_{1,1}=100$ )

Ha kettőt, akkor a pénz megosztaná a kettő között, úgy, hogy az első helyen említettre több pénzt szánna, mint a második helyen említettre. Ha hármat választott, akkor a pénzt három részre osztja, ahol az első helyen választott a legmagasabb, a harmadik helyen pedig a legalacsonyabb összeg. Ekkor az első helyen választott összeg alacsonyabb, mintha csak kettőt választott volna, de magasabb, mintha kettőt választott volna és az adott opciót a második helyre sorolta volna. Ezt még szigorúbban is megfogalmazhatjuk: ha valaki pl. nyolc opciót választott, akkor az első (második, stb. ) helyre soroltra több pénzt költene, mintha csak kettőt (hármat, stb.) választott volna és az adott opciót a második (harmadik, stb.) helyre sorolta volna, stb.

Azaz a súlyoknak az alábbi négy feltételt kell kielégíteniük:

1.  $\sum_{j=1 \dots n} w_{i,j} = 100$  minden  $i$  skálára
2.  $w_{i,j} > w_{i,k}$  ha  $j < k$
3.  $w_{i,j} > w_{k,j}$  ha  $i < k$
4.  $w_{i,j} > w_{i-m,j+1}$  ahol  $i > m$  és  $m < 8$

Ezeknek a feltételeknek természetesen többféle súlyrendszer felel meg. A közöttük való választás szubjektív döntés eredménye. A súlyrendszerek közötti választás önkényes, de mivel minden felsorolt opciónál érvényesül ez az önkényesség, ezért az opciók közötti sorrendben nem lesz torzítás. Másrészt e feltételeket figyelembe véve, ha két opciót tartalmazó skálánál kijelöljük az elköltség valószínűsíthető arányait, akkor ez a döntés a 1-4. feltételek szem előtt tartása mellett nagymértékben behatárolja, hogy a többi skála elemeinél milyen súlyokat alkalmazhatunk.

Mi azt választottuk, hogy ha két opciót említett a válaszadó, akkor az első helyre soroltra a váratlan nyereség 60%-át, a másodikra pedig 40%-át fordítaná. Három opciós választás esetén pedig az arányok rendre 50%, 30% és 20%. A választott súlyrendszert az M2.2. táblázat tartalmazza.

M2.2. táblázat  
Az  $i$ -edik skála  $j$ -edik eleméhez tartozó, választott súlyok

$j, i$	Választott opciók száma (skálák sorszáma, $s_i$ )							
Az opciók sorrendje az adott skálában $s_i$	1	2	3	4	5	6	7	8
Első	100	60	50	46	44	43	42,5	42 + 2/7
Második		40	30	26	24	23	22,5	22 + 2/7
Harmadik			20	16	14	13	12,5	12 + 2/7
Negyedik				12	10	9	8,5	8 + 2/7
Ötödik					8	7	6,5	6 + 2/7
Hatodik						5	4,5	4 + 2/7
Hetedik							3	2 + 2/7
Nyolcadik								2

Ezek után meghatároztuk, hogy az egyes választott opciók mekkora becsült aránnyal lennének képviselve az 1 millió forint felhasználásában:

xpont1 = a "visszafizetném az adósságunkat" aránya  
 xpont2 = "élelmiszerre, ruházatra, élvezeti cikkekre költeném" aránya  
 xpont3 = "kisebb értékű tartós fogyasztási cikkekre költeném" aránya  
 xpont4 = "nagyobb értékű tartós fogyasztási cikkekre költeném" aránya  
 xpont5 = "lakáskörülményeink javítására költeném" aránya  
 xpont6 = "nyaralásra költeném" aránya  
 xpont7 = "vállalkozásba fektetném" aránya  
 xpont8 = nem költeném el, félretenném" aránya

Ezek után képeztük a fogyasztói türelmetlenséget mutató változókat úgy, hogy a váratlan nyeresemény elköltésére vonatkozó opciók százalékos arányait kivontuk a megtakarításra vagy befektetésre vonatkozó opciók arányaival és osztottuk az összes opció arányaival, azaz 100-zal:

$$FTUR1 = \frac{(xpont2 + xpont3 + xpont4 + xpont5 + xpont6 - xpont1 - xpont7 - xpont8)}{(xpont1 + xpont2 + xpont3 + xpont4 + xpont5 + xpont6 + xpont7 + xpont8)}$$

Ennek megfelelően  $-1 \leq FUTR1 \leq 1$ , ahol a kisebb érték a fogyasztói türelmetlenség hiányára, a nagyobb érték a jelenlétére mutat.

Létrehoztuk még e változó másik változatát is. Az eredetit annyiban módosítottuk, hogy a fogyasztási opcióknak súlyokat adtunk aszerint, hogy mennyire jellemzik a költést hedonista vonások. Kézenfekvő, ha az egész pénzt nyaralásra költi valaki, akkor inkább hedonistább, mintha azt teljes egészében lakáskörülményeinek javítására költené. Ezért a fogyasztásra vonatkozó opcióknak (0,8 -1,2 között mozgó) súlyokat adtunk és ezekkel számoltuk ki fogyasztói türelmetlenség értékét minden háztartás esetében:

$$FTURH = \frac{(1,1 \cdot xpont2 + xpont3 + 0,9 \cdot xpont4 + 0,8 \cdot xpont5 + 1,2 \cdot xpont6 - xpont1 - xpont7 - xpont8)}{(xpont1 + 1,1 \cdot xpont2 + xpont3 + 0,9 \cdot xpont4 + 0,8 \cdot xpont5 + 1,2 \cdot xpont6 + xpont7 + xpont8)}$$

### M3. A becsült jövedelem változójának képzése

A felvétel többen nem válaszoltak a családi nettó jövedelemre vonatkozó kérdésre, vagy ha válaszoltak is, akkor csak úgy, hogy jövedelmi kategóriák közé sorolták be a háztartás összes nettó jövedelmét. Ezért több lépésben egy olyan jövedelemváltozót képeztünk, amely a háztartás becsült nettó összes jövedelmét mutatja. Ennek a becslésnek a lépései az alábbiak voltak.

Az eredeti jövedelem kérdésre 1149 fő válaszolt és 374 kérdezett nem, ami magas, 24,6%-os visszautasítási arányt jelent. Ha tehát ezzel a változóval számolnánk, akkor mindjárt az első lépésben elvesztenénk a válaszadók egynegyedét minden elemzés során, ahol a jövedelmi változót szerepeltetni kívánjuk.

#### *Első lépés*

Ezért figyelembe kellett vennünk azok válaszait is, akik összeghatárok közé sorolva adtak választ a jövedelmet firtató kérdésre. Ilyen válaszadó 195 volt. Közöttük 10 egyedül élt, 185 pedig nem. E válaszadók megoszlását a megjelölt jövedelemkategóriák szerint az M2.1. táblázatban közöljük. Ezek után úgy határoztuk meg a jövedelmet, hogy a jövedelemre vonatkozó kérdésre választ adók közül rendre leválogattuk az adott értékhatárok közé eső értékeket megjelölőket (külön az egyedül élők és külön a nem egyedül élők esetében) és ezek átlagos jövedelmét *imputáltuk* az eredeti jövedelem változóba.

#### M3.1. táblázat

*Az értékhatárokat megadó háztartások megoszlása és az imputált háztartási összes nettó jövedelme*

Értékhatárok (forint)	Válaszadók		Imputált érték
	Száma	Aránya	
30.000 vagy kevesebb	3	1,5	22.792*
30.001- 40.000	7	3,6	36.999*
40.001- 50.000	14	7,2	46.903*
50.001- 60.000	22	11,3	56.482*
60.001- 70.000	18	9,2	67.310*
70.001- 80.000	22	11,3	77.804
80.001- 90.000	11	5,6	87.956
90.001 - 100.000	30	15,4	98.736
100.001 - 150.000	41	21,0	125.601
150.001 - 200.000	15	7,7	174.581
200.000 felett	12	6,2	264.286
Összesen	195	100,0	

\*: egyfős háztartás esetén az imputált jövedelemösszegek rendre: 24.801, 34.678, 46.232, 56.667, 66.857

Ezzel a lépéssel 1344 esetben határoztuk meg a háztartás összes jövedelmét, és 179 esetben nem rendelkezünk erre vonatkozó adattal, ami a kérdezett minta 11,8%-át teszi ki.

## Második lépés

A második lépésben a rendelkezésre álló információk alapján lineáris regszesszió segítségével adtunk becslést azok jövedelmére, akik egyik fenti jövedelmi változót sem töltötték ki. A becslő egyenletben az alábbi tényezőket szerepeltettük:

- a háztartásfő életkor kategóriái,
- a megkérdezett és a háztartásfő közül a munkahellyel rendelkezők száma,
- a háztartás becsült vagyona (ezer forintban),
- a háztartás lakóhelyének település típusa,
- a háztartásfő általános és középiskolában, főiskolán és egyetemen kijárt osztályainak száma.

A becslés eredményei az alábbiak voltak:

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	7650,512	4905,778		1,559	,119
	KOR1	-109,821	4561,584	-,001	-,024	,981
	KOR2	-5053,749	4359,341	-,040	-1,159	,247
	KOR3	1830,672	3464,735	,019	,528	,597
	DLSZ	17857,794	1756,541	,352	10,166	,000
	VGYNX	249,217	22,619	,320	11,018	,000
	Település típusa	-540,157	1155,570	-,013	-,467	,640
	HFOOSZT	3743,188	496,514	,226	7,539	,000

a. Dependent Variable: WJOV

**Model Summary**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the
1	,648 <sup>a</sup>	,420	,416	35780,1526

a. Predictors: (Constant), HFOOSZT, KOR1, KOR2, Település típusa, VGYNX, DLSZ, KOR3

Ezek után a következő egyenlet alapján meghatároztuk a becsült jövedelmet minden válaszadóra:

$$w_{jov1} = 7650.512454 - 109.821047 * kor1 - 5053.749010 * kor2 + 1830.671661 * kor3 \\ + 17857.794165 * dlsz + 249.217422 * vgynx - 540.156701 * teltip \\ + 3743.187876 * hfooszt.$$

### *Harmadik lépés*

Végül a két becsült jövedelemváltozó számtani átlagát vettük, illetve imputáltuk az egyik értékeit ott, ahol a másakra vonatkozóan nem állt rendelkezésre információnk. Ezzel a lépéssel 1460 válaszadó esetében van becsült háztartási jövedelem adatunk. (A hiányzó esetek aránya így minimális - 4,1%-os – szintre csökkent.)

Az így képzett jövedelmi változók fontosabb statisztikáit az M2.2. táblázatban közöljük.

M3.2. táblázat  
*Az eredeti és a becsült háztartási jövedelem statisztikái (forint)*

Lépés: képzett változó neve	Érvényes esetek	Hiányzó esetek	Átlag	Szórás	Medián	Módusz
Eredeti változó: WJOV	1149	374	73.593,99	44.577,24	63.000,00	100.000,00
Első lépés: HJOV1	1344	179	77.808,83	47.370,55	68.000,00	100.000,00
Második lépés: WJOV1	1170	350	84.685,84	35.975,57	85.374,19	42.114,97
Harmadik lépés: HJOV2	1460	63	80.193,96	40.292,76	75.192,36	60.000,00



#### M4. A háztartások egyes jellemzői a pénzügyi relevancia szerint képzett csoportokban

##### M4.1. Átlagos iskolázottság, jövedelem, családnagyság, életkor és várakozások

###### Group Statistics

penzügyileg releváns		Mean	Std. Deviation	Valid N (listwise)	
				Unweighted	Weighted
nem	HFOOSZT	10,0732	2,8375	642	642,000
	EHSJOV	31012,2655	15523,5221	642	642,000
	132.Hányan élnek Önök a családban?	2,4751	1,3534	642	642,000
	HFOKOR	56,9019	15,2206	642	642,000
	VAH1	-,3069	,7203	642	642,000
igen	HFOOSZT	11,5497	2,7103	734	734,000
	EHSJOV	34215,9727	17843,4677	734	734,000
	132.Hányan élnek Önök a családban?	3,1281	1,3967	734	734,000
	HFOKOR	48,4251	14,6892	734	734,000
	VAH1	1,771E-02	,7188	734	734,000
Total	HFOOSZT	10,8608	2,8657	1376	1376,000
	EHSJOV	32721,2198	16870,8968	1376	1376,000
	132.Hányan élnek Önök a családban?	2,8234	1,4142	1376	1376,000
	HFOKOR	52,3801	15,5217	1376	1376,000
	VAH1	-,1337	,7373	1376	1376,000

###### Megjegyzés:

*HFOOSZT: a háztartásfő által elvégzett osztályok száma*

*EHSJOV: egy főre jutó háztartási összes jövedelem*

*HFOKOR: háztartásfő életkora*

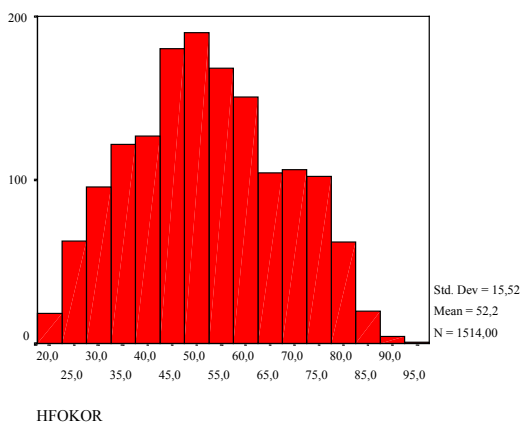
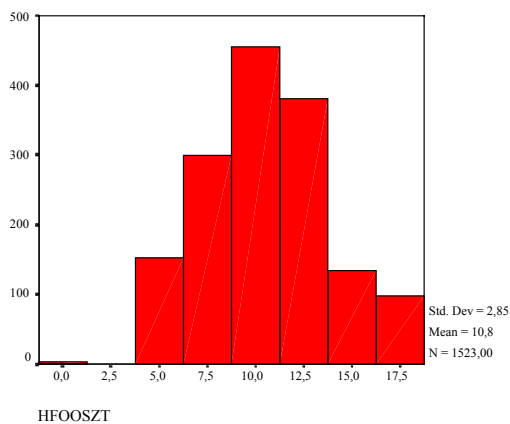
*VAH1: következő évre vonatkozó jövedelmi várakozások (min:-2, max:2)*

*M4.2. A háztartások pénzügyi fontosság szerinti megoszlása a jövedelmi és vagyoni ötödök, valamint fogyasztói türelmetlenség (FTUR1) szintje szerint*

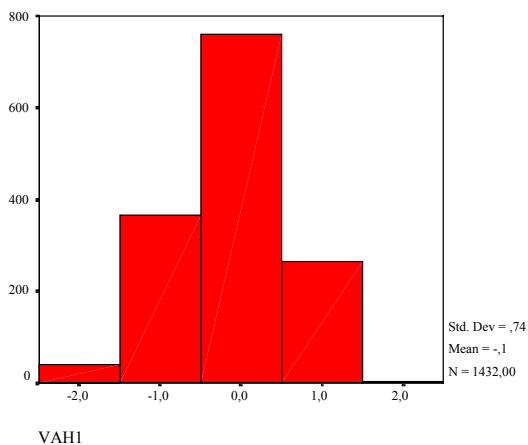
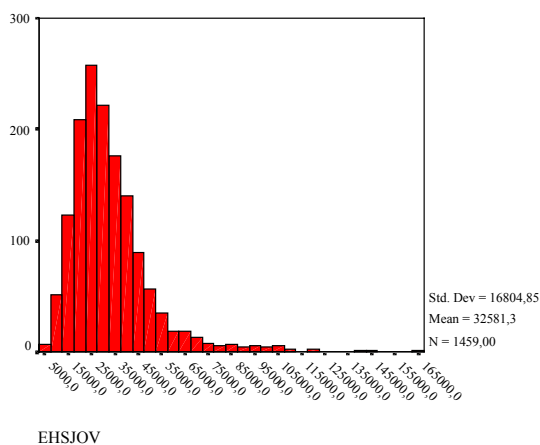
		Pénzügyi relevancia			
		nem	igen	összesen	N
Jövedelmi ötödök					
	Alsó ötöd	72,6	27,4	100,0	292
	2	59,2	40,8	100,0	292
	3	49,0	51,0	100,0	292
	4	33,6	66,4	100,0	292
	Felső ötöd	19,9	80,1	100,0	292
Vagyoni ötödök					
	Alsó ötöd	56,6	43,4	100,0	235
	2	51,1	48,9	100,0	235
	3	48,7	51,3	100,0	236
	4	38,7	61,3	100,0	235
	Felső ötöd	28,1	71,9	100,0	235
Fogyasztói türelmetlenség (FTUR1)					
	-1	43,5	56,6	100,0	363
	-0,99 - -0,2	22,4	77,6	100,0	170
	-0,19 - 0,2	46,6	53,4	100,0	251
	0,21 - 0,99	58,5	41,5	100,0	94
	1	55,9	44,1	100,0	546
Összesen		47,4	52,6	100,0	1523

## M5. A háztartások megoszlása néhány jellemző szerint

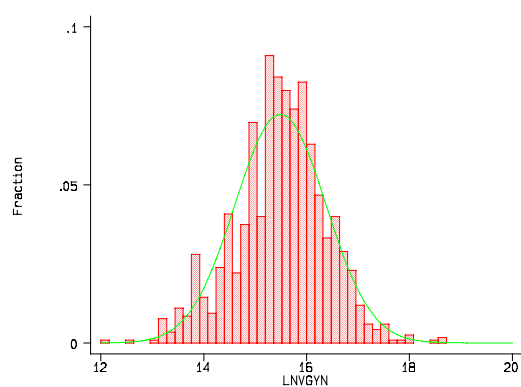
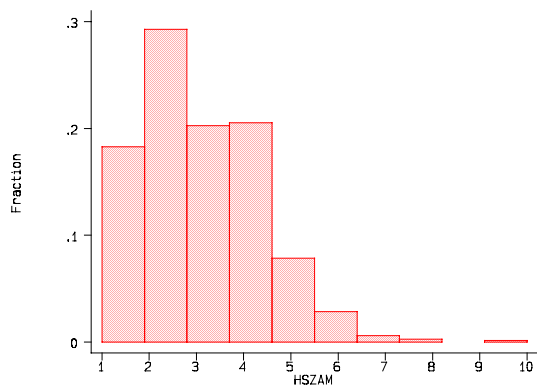
### M5.1. Háztartásfő elvégzett osztályainak száma (HFOOSZT) és életkora szerint (HFOKOR)



### M5.2. A becsült egyfőre jutó háztartási összes jövedelem (EHSJOV) és a jövedelmi várakozások (VAH1) szerint



### M5.3. A háztartás létszáma (HSZAM) és a háztartás becsült vagyonának logaritmususa (LNVGYN) szerint



## M6. Az elemzett változó alapstatisztikái és a közöttük lévő összefüggések

### M6.1. Alapstatisztikák

Statistics								
	N		Mean	Median	Mode	Std. Deviation	Minimum	Maximum
	Valid	Missing						
LNELADH	730	793	2,4913	2,4625	2,53 <sup>a</sup>	,8037	-,70	4,42
JOVFSZ	1394	129	93,9163	70,6792	66,67	123,1398	-87,27	2997,86
RHFOOSZT	1459	64	1,905E-15	,3842685	-5,16473 <sup>a</sup>	2,6522342	-10,20578	7,64534
HFOKOR	1514	9	52,1889	51,5000	49,00	15,5228	18,00	94,00
LNEHJX	1459	64	1,0701	1,0884	1,10	,4702	-,67	2,82
VAH	1432	91	,1865	,0000	,00	,3896	,00	1,00
HITEL	1519	4	,2620	,0000	,00	,4399	,00	1,00

a. Multiple modes exist. The smallest value is shown

### M6.2. A változók közötti korrelációk

Correlations								
		LNELADH	JOVFSZ	RHFOOSZT	HFOKOR	LNEHJX	VAH	HITEL
Pearson Correlation	LNELADH	1,000	,097	,123	-,182	,065	,167	,178
	JOVFSZ	,097	1,000	,079	-,090	-,238	,029	,076
	RHFOOSZT	,123	,079	1,000	-,410	,000	,116	,193
	HFOKOR	-,182	-,090	-,410	1,000	,129	-,188	-,338
	LNEHJX	,065	-,238	,000	,129	1,000	,062	-,061
	VAH	,167	,029	,116	-,188	,062	1,000	,140
	HITEL	,178	,076	,193	-,338	-,061	,140	1,000
Sig. (2-tailed)	LNELADH	,	,009	,001	,000	,082	,000	,000
	JOVFSZ	,009	,	,003	,001	,000	,285	,004
	RHFOOSZT	,001	,003	,	,000	1,000	,000	,000
	HFOKOR	,000	,001	,000	,	,000	,000	,000
	LNEHJX	,082	,000	1,000	,000	,	,022	,020
	VAH	,000	,285	,000	,000	,022	,	,000
	HITEL	,000	,004	,000	,000	,020	,000	,
N	LNELADH	730	720	729	728	729	699	729
	JOVFSZ	720	1394	1393	1391	1393	1321	1393
	RHFOOSZT	729	1393	1459	1456	1459	1379	1456
	HFOKOR	728	1391	1456	1514	1456	1423	1511
	LNEHJX	729	1393	1459	1456	1459	1379	1456
	VAH	699	1321	1379	1423	1379	1432	1429
	HITEL	729	1393	1456	1511	1456	1429	1519

## **MNB Füzetek / NBH Working Papers:**

### **1995/1**

SIMON András: Aggregált kereslet és kínálat, termelés és külkereskedelem a magyar gazdaságban 1990-1994  
*Aggregate Demand and Supply, Production and Foreign Trade in the Hungarian Economy, 1990-1994* (available only in Hungarian)

### **1995/2**

NEMÉNYI Judit: A Magyar Nemzeti Bank devizaadósságán felhalmozódó árfolyamveszteség kérdései  
*Issues of Foreign Exchange Losses of the National Bank of Hungary* (available only in Hungarian)

### **1995/3**

DR. KUN János: Seignorage és az államadóság terhei  
*Seigniorage and the Burdens of Government Debt* (available only in Hungarian)

### **1996/1**

SIMON András: Az infláció tényezői 1990-1995-ben  
*Factors of Inflation, 1990-1995* (available only in Hungarian)

### **1996/2**

NEMÉNYI Judit: A tőkebeáramlás, a makrogazdasági egyensúly és az eladósodási folyamat összefüggései a Magyar Nemzeti Bank eredményének alakulásával  
*The Influence of Capital Flows, Macroeconomic Balance and Indebtedness on the Profits of the National Bank of Hungary* (available only in Hungarian)

### **1996/3**

SIMON András: Sterilizáció, kamatpolitika az államháztartás és a fizetési mérleg  
*Sterilization, Interest Rate Policy, the Central Budget and the Balance of Payments* (available only in Hungarian)

### **1996/4**

DARVAS Zsolt: Kamatkülönbség és árfolyam-várakozások  
*Interest Rate Differentials and Exchange Rate Expectations* (available only in Hungarian)

### **1996/5**

VINCZE János – ZSOLDOS István: A fogyasztói árak struktúrája, szintje és alakulása Magyarországon 1991-1996-ban; Ökonometria vizsgálat a részletes fogyasztói árindex alapján  
*The Structure, Level and Development of Consumer Prices in Hungary, 1991-1996 – An Econometric Analysis Based on the Detailed Consumer Price Index* (available only in Hungarian)

### **1996/6**

CSERMELY Ágnes: A vállalkozások banki finanszírozása Magyarországon 1991-1994  
*Bank Financing of Enterprises in Hungary, 1991-1994* (available only in Hungarian)

### **1996/7**

DR. BALASSA Ákos: A vállalkozói szektor hosszú távú finanszírozásának helyzete és fejlődési irányai  
*The Development of Long-term Financing of the Enterprise Sector* (available only in Hungarian)

### **1997/1**

CSERMELY Ágnes: Az inflációs célkitűzés rendszere  
*The Inflation Targeting Framework* (available only in Hungarian)

### **1997/2**

VINCZE János: A stabilizáció hatása az árakra, és az árak és a termelés (értékesítés) közötti összefüggésekre  
*The Effects of Stabilization on Prices and on Relations Between Prices and Production (Sales)* (available only in Hungarian)

### **1997/3**

BARABÁS Gyula – HAMECZ István: Tőkebeáramlás, sterilizáció és pénzmennyiség  
*Capital Inflow, Sterilization and the Quantity of Money*

### **1997/4**

ZSOLDOS István: A lakosság megtakarítási és portfólió döntései Magyarországon 1980-1996  
*Savings and Portfolio Decisions of Hungarian Households, 1980-1996* (available only in Hungarian)

**1997/5**

ÁRVAI Zsófia: A sterilizáció és tőkebeáramlás ökonometriai elemzése  
*An Econometric Analysis of Capital Inflows and Sterilization* (available only in Hungarian)

**1997/6**

ZSOLDOS István: A lakosság Divisia-pénz tartási viselkedése Magyarországon  
*Characteristics of Household Divisia Money in Hungary* (available only in Hungarian)

**1998/1**

ÁRVAI Zsófia – VINCZE János: Valuták sebezhetősége: Pénzügyi válságok a '90-es években  
*Vulnerability of Foreign Currency: Financial Crises in the 1990s* (available only in Hungarian)

**1998/2**

CSAJBÓK Attila: Zéró-kupon hozamgörbe becslés jegybanki szemszögből  
*Zero-coupon Yield Curve Estimation from a Central Bank Perspective*

**1998/3**

KOVÁCS Mihály András - SIMON András: A reálárfolyam összetevői  
*Components of the Real Exchange Rate in Hungary*

**1998/4**

P. KISS Gábor: Az államháztartás szerepe Magyarországon  
*The Role of General Government in Hungary*

**1998/5**

BARABÁS Gyula – HAMECZ István – NEMÉNYI Judit: A költségvetés finanszírozási rendszerének átalakítása és az eladósodás megfékezése; Magyarország tapasztalatai a piacgazdaság átmeneti időszakában  
*Fiscal Consolidation, Public Debt Containment and Disinflation; Hungary's Experience in Transition*

**1998/6**

JAKAB M. Zoltán – SZAPÁRY György: A csúszó leértékelés tapasztalatai Magyarországon  
*Hungary's Experience of the Crawling Peg System* (available only in Hungarian)

**1998/7**

TÓTH István János – VINCZE János: Magyar vállalatok árképzési gyakorlata  
*Pricing Behaviour of Hungarian Firms* (available only in Hungarian)

**1998/8**

KOVÁCS Mihály András: Mit mutatnak? Különböző reálárfolyam-mutatók áttekintése és a magyar gazdaság ár- és költség-versenyképességének értékelése  
*The Information Content of Real Exchange Rate Indicators* (available only in Hungarian)

**1998/9**

DARVAS Zsolt: Moderált inflációk csökkentése; Összehasonlító vizsgálat a nyolcvanas-kilencvenes évek dezinflációit kísérő folyamatokról  
*Moderate Inflation: a Comparative Study* (available only in Hungarian)

**1998/10**

ÁRVAI Zsófia: A piaci és kereskedelmi banki kamatok közötti transzmisszió 1992 és 1998 között  
*The Interest Rate Transmission Mechanism between Market and Commercial Bank Rates*

**1998/11**

P. KISS Gábor: A költségvetés tervezése és a fiskális átláthatóság aktuális problémái  
*Topical Issues of Fiscal Transparency and Budgeting* (available only in Hungarian)

**1998/12**

JAKAB M. Zoltán: A valutakosár megválasztásának szempontjai Magyarországon  
*Deriving an Optimal Currency Basket for Hungary* (available only in Hungarian)

**1999/1**

CSERMELY Ágnes – VINCZE János: Leverage and foreign ownership in Hungary  
*Tőkeáttétel és külföldi tulajdon* (csak angol nyelven)

**1999/2**

TÓTH Áron: Kísérlet a hatékonyság empirikus elemzésére a magyar bankrendszerben  
*An Empirical Analysis of Efficiency in the Hungarian Banking System* (available only in Hungarian)

**1999/3**

DARVAS Zsolt – SIMON András: A növekedés makrogazdasági feltételei; Gazdaságpolitikai alternatívák  
*Capital Stock and Economic Development in Hungary*

**1999/4**

LIELI Róbert: Idősormodelleken alapuló inflációs előrejelzések; Egyváltozós módszerek  
*Inflation Forecasting Based on Series Models. Single-Variable Methods* (available only in Hungarian)

**1999/5**

FERENCZI Barnabás: A hazai munkaerőpiaci folyamatok Jegybanki szemszögből – Stilizált tények  
*Labour Market Developments in Hungary from a Central Bank Perspective – Stylized Facts*

**1999/6**

JAKAB M. Zoltán – KOVÁCS Mihály András: A reálárfolyam-ingadozások főbb meghatározói Magyarországon  
*Determinants of Real-Exchange Rate Fluctuations in Hungary*

**1999/7**

CSAJBÓK Attila: Information in T-bill Auction Bid Distributions  
*Az aukciós kincstárjegyhozamok információs tartalma* (csak angol nyelven)

**1999/8**

BENCZÜR Péter: A magyar nyugdíjrendszerben rejlő implicit államadósság-állomány változásának becslése  
*Changes in the Implicit Debt Burden of the Hungarian Social Security System*

**1999/9**

VÍGH-MIKLE Szabolcs – ZSÁMBOKI Balázs: A bankrendszer mérlegének denominációs összetétele 1991-1998 között  
*Denomination Structure of the Balance Sheet of the Hungarian Banking Sector, 1991-1998* (available only in Hungarian)

**1999/10**

DARVAS Zsolt – SZAPÁRY György: A nemzetközi pénzügyi válságok tovaterjedése különböző árfolyamrendszerekben  
*Financial Contagion under Different Exchange Rate Regimes*

**1999/11**

OSZLAY András: Elméletek és tények a külföldi működőtőke-befektetésekről  
*Theories and Facts about Foreign Direct Investment in Hungary* (available only in Hungarian)

**2000/1**

JAKAB M. Zoltán – KOVÁCS Mihály András – OSZLAY András: Hová tart a külkereskedelmi integráció? Becslések három kelet-közép-európai ország egyensúlyi külkereskedelmére  
*How Far has Trade Integration Advanced? An Analysis of Actual and Potential Trade by Three Central and Eastern European Countries*

**2000/2**

VALKOVSKY Sándor – VINCZE János: Estimates of and Problems with Core Inflation in Hungary  
*A maginfláció becslése és problémái* (csak angol nyelven)

**2000/3**

VALKOVSKY Sándor: A magyar lakáspiac helyzete  
*Situation of the Hungarian Housing Market* (available only in Hungarian)

**2000/4**

JAKAB M. Zoltán – KOVÁCS Mihály András – LÖRINCZ Szabolcs: Az export előrejelzése ökonometriai módszerekkel  
*Forecasting Hungarian Export Volume*

**2000/5**

FERENCZI Barnabás – VALKOVSKY Sándor – VINCZE János: Mire jó a fogyasztói-ár statisztika?  
*What are Consumer Price Statistics Good for?*

**2000/6**

ÁRVAI Zsófia – VINCZE János: Financial Crises in Transition Countries: Models and Facts  
*Pénzügyi válságok átmeneti gazdaságokban: modellek és tények* (csak angol nyelven)

**2000/7**

György SZAPÁRY: Maastricht and the Choice of Exchange Rate Regime in Transition Countries during the Run-Up to EMU

Maastricht és az árfolyamrendszer megválasztása az átmeneti gazdaságokban az EMU csatlakozást megelőzően (csak angol nyelven)

**2000/8**

ÁRVAI Zsófia – MENCZEL Péter: A magyar háztartások megtakarításai 1995 és 2000 között

*Savings of Hungarian Households, 1995-2000*

**2000/9**

SIMON András – DARVAS Zsolt: A potenciális kibocsátás becslése a gazdaság nyitottságának felhasználásával

*Potential Output and Foreign Trade in Small Open Economies*

**2001/1**

SIMON András – VÁRPALOTAI Viktor: Eladósodás, kockázat és óvatosság

*Optimal Indebtedness of a Small Open Economy with Precautionary Behavior*

**2001/2**

Tóth István János – Árvai Zsófia: Likviditási korlát és fogyasztói türelmetlenség

*Liquidity constraints and consumer impatience*